



**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA**

**TEMA:**

**IMPACTO DEL DESARROLLO DE LA PRODUCCION SOBRE  
LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA DEL ECUADOR EN EL  
PERIODO 2015 - 2018**

**AUTORES:**

Riofrio Miranda, Katty Melisa  
Vera Salazar, Kevin Javier

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
ECONOMISTA

**TUTOR:**

Econ. Gutiérrez Alarcón, Cesar Daniel, MBA.

Guayaquil, Ecuador

2019



**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**CERTIFICACION**

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Riofrio Miranda Kattya Melissa y Vera Salazar Kevin Javier, como requerimiento para la obtención del Título de Economista

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_

**Econ. Gutiérrez Alarcón, Cesar Daniel, MBA.**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_

**Econ. Guillen Franco, Erwin José, Mgs.**

**Guayaquil, a los 13 del mes de septiembre del 2019**



**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA**

**DECLARACION DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, Riofrio Miranda, Kattya Melissa y  
Vera Salazar, Kevin Javier

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación “IMPACTO DEL DESARROLLO DE LA PRODUCCION SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2015 - 2018” previo a la obtención del Título de ECONOMISTA, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido

**Guayaquil, a los 13 del mes de septiembre del 2019**

**AUTORES:**

f. \_\_\_\_\_

**Riofrio Miranda, Kattya Melissa**

f. \_\_\_\_\_

**Vera Salazar, Kevin Javier**



**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**AUTORIZACION**

Nosotros, Riofrio Miranda, Kattya Melissa y  
Vera Salazar, Kevin Javier

Autorizamos a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la Institución del Trabajo de Titulación, “Impacto del desarrollo de la producción sobre las exportaciones de pitahaya del Ecuador en el periodo 2015 - 2018”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 13 del mes de septiembre del 2019**

**AUTORES:**

f. \_\_\_\_\_

**Riofrio Miranda, Kattya Melissa**

f. \_\_\_\_\_

**Vera Salazar, Kevin Javier**



UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL

### REPORTE URKUND

URKUND	
Documento	<a href="#">Riofrio_Vera_Gutierrez.docx</a> (D55147029)
Presentado	2019-08-30 18:00 (-05:00)
Presentado por	DANIEL GUTIERREZ ALARCON (cdga_140476@yahoo.com)
Recibido	cesar.gutierrez01.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	<a href="#">Mostrar el mensaje completo</a>
1% de estas 66 páginas, se componen de texto presente en 8 fuentes.	

### TUTOR:

f. \_\_\_\_\_

**Econ. Gutiérrez Alarcón, Cesar Daniel, MBA.**

### AUTORES:

f. \_\_\_\_\_

**Riofrio Miranda, Kattya Melissa**

f. \_\_\_\_\_

**Vera Salazar, Kevin Javier**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por su infinita gracia dado que nos ha otorgado salud y sabiduría, a nuestros padres, hermanos, familiares, amigos, docentes y tutor, quienes han sido parte de esta travesía y nos han apoyado para alcanzar este logro.

**Kattya Melissa Riofrio Miranda**  
**Kevin Javier Vera Salazar**

## **DEDICATORIA**

Dedicamos este trabajo con todo el amor del mundo a Dios y a nuestros queridos padres.

**Katty Melissa Riofrio Miranda**  
**Kevin Javier Vera Salazar**



**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACION**

f. \_\_\_\_\_

Econ. Guillen Franco, Erwin José, Mgs.  
DIRECTOR DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_

Econ. Pacheco Bruque, Marlon Estuardo Mgs.  
COORDINADOR DE AREA

f. \_\_\_\_\_

Econ. Guerra Bustamante, Walter Efrén, Mgs.  
OPONENTE





**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**CALIFICACION**

---

**Econ. Gutiérrez Alarcón, Cesar Daniel, MBA.**

**TUTOR**

## INDICE GENERAL

Indice General.....	X
Índice De Figuras.....	XIV
Índice De Tablas.....	XVI
Resumen.....	XVII
Introduccion .....	2
Capitulo 1: Generalidades De La Investigacion .....	4
Planteamiento Del Problema .....	4
Objetivos.....	6
General:.....	6
Específicos:.....	6
Hipótesis .....	6
Justificación .....	7
Capitulo 2: Marco Teorico.....	9
Antecedentes De La Pitahaya.....	9
Tipos, Variedades y Cortes.....	12
Plagas y Enfermedadeses .....	12
Plagas Comunes:.....	12
Enfermedades Comunes: .....	13
Pitahaya En El Mercado De Estados Unidos.....	13
Productividad .....	14
Teorías Sobre El Comercio Internacional .....	17
Teoría De Ventajas Absolutas .....	17
Teoría De Ventajas Comparativas .....	18
Teoría De La Demanda Reciproca .....	20
Modelo Heckscher-Ohlin.....	21

Teoría De La Globalización.....	21
Teoría De Krugman .....	23
Teoría De La Demanda Representativa .....	24
Teoría De La Internalización .....	25
Teorías Sobre La Agricultura .....	29
Barreras De Exportación.....	31
Inflación.....	35
Crédito .....	36
Crédito Privado .....	37
Percepción De Corrupción Y El Mercado Internacional .....	39
Acuerdo Con La Unión Europea .....	41
Requisitos Para La Exportación De Pitahaya A La Unión Europea .....	43
Acuerdo Comercial Ecuador – Estados Unidos .....	45
Seguridad Alimentaria.....	46
Internalización De Las Empresas Exportadoras .....	47
Experiencia Administrativa.....	48
Capacidades De Relación.....	48
Capacidades De Información.....	49
Factores Determinantes Del Desempeno Exportador.....	49
Asistencia Del Gobierno.....	51
Concentración De Productores .....	52
Perspectiva De Gestión Estratégica .....	53
Variables Relacionadas Con El Comercio .....	54
Mercado Laboral Y Variables Demográficas.....	54
Políticas De Rendimiento De Exportaciones.....	55
Marco Legal .....	56
Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversión, Copci .....	56
Comercialización Y Promoción De La Pitahaya.....	58
Política Comercial Europea.....	59

Barreras Del Ingreso De La Pitahaya A Europa.....	60
Requisitos Sanitarios Y Fitosanitarios De Comisiones Europeas .....	60
Controles Oficiales.....	60
Control De Contaminantes En Alimentos.....	61
Reglas De Origen Colombia, Ecuador, Perú.....	61
Reglas De Origen .....	62
Requisitos Sanitarios Y Fitosanitarios De Estados Unidos .....	63
Requerimientos De Importación.....	63
Requerimientos Generales .....	64
Requisitos Del Lugar De Producción .....	65
Requisitos De La Empacadora .....	66
Inspección Fitosanitaria .....	67
Marco Conceptual.....	68
Conceptos Relacionados A La Producción Y Comercio Internacional .....	68
Comercio Internacional .....	68
Facilitación Del Comercio .....	71
Libre Comercio.....	72
Medidas Compensatorias .....	72
Zona De Libre Comercio.....	73
Capitulo 3: Metodologia De La Investigacion .....	74
Metodología .....	74
Diseño De La Investigación .....	75
Tipo De Investigación .....	77
Alcance .....	78
Población.....	78
Herramientas De Recolección De Datos.....	78
Capitulo 4. Analisis Y Procesamiento De Informacion .....	81

Análisis Descriptivo.....	81
Modelo Econométrico .....	81
Variables Dummy.....	82
Análisis De Correlación.....	83
Análisis De Varianza Anova.....	83
Supuestos De Anova .....	85
Modelo Explicativo Del Modelo De Exportaciones De Pitahaya Hacia El Mercado De Estados Unidos .....	86
Modelo Explicativo Del Modelo De Exportaciones De Pitahaya Hacia El Mercado De Francia .....	96
Conclusiones .....	103
Recomendaciones .....	104
Anexos .....	105
Referencias Bibliográficas.....	107

## Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Distribucion Geografica De La Producción De Pitahaya.....	12
<i>Figura 2.</i> Disponibilidad Estacional En Principales Sectores De Produccion De Pitahaya .....	14
<i>Figura 3.</i> Información Nutricional De La Pitahaya.....	16
<i>Figura 4.</i> Crédito Privado Agropecuario En El Ecuador 2018 .....	37
<i>Figura 5.</i> Crédito Privado Por La Superintendencia De Economía Popular Y Solidaria.....	38
<i>Figura 6.</i> Monto Otorgado Y Numero De Operaciones Del Ecuador En El 2018.....	38
<i>Figura 7.</i> Indice De Corrupción Mundial.....	41
<i>Figura 8.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones De Pitahaya Vs Demanda De Estados Unidos.....	87
<i>Figura 9.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones De Pitahaya Vs Apertura Con El Mercado De Estados Unidos.....	88
<i>Figura 10.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones De Pitahaya Vs Crédito Del Ecuador.....	89
<i>Figura 11.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones De Pitahaya Vs Inflacion Del Ecuador .....	90
<i>Figura 12.</i> Gráfico De Histograma De La Frecuencias Vs Residuos Con La Demanda De Estados Unidos .....	91
<i>Figura 13.</i> Gráfico De Normalidad De Probabilidad En La Demanda De Estados Unidos.....	92
<i>Figura 14.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones Vs Demanda De Francia .....	97
<i>Figura 15.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones Vs El Acuerdo De La UE.....	97
<i>Figura 16.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones Vs El Crédito Del Ecuador.....	98

<i>Figura 17.</i> Gráfico De Dispersión De Las Exportaciones Vs La Inflación Del Ecuador.....	98
<i>Figura 18.</i> Gráfico De Histograma De La Frecuencias Vs Residuos Con La Demanda De Francia .....	99
<i>Figura 19.</i> Gráfico De Normalidad De Probabilidad En La Demanda De Francia .....	100

## Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Características Para La Exportación De La Pitahaya</i> .....	11
Tabla 2. <i>Cinco Fuerzas De Porter</i> .....	28
Tabla 3. <i>Barreras Internas A La Exportación</i> .....	33
Tabla 4. <i>Barreras Externas A La Exportación</i> .....	34
Tabla 5. <i>Índice De Percepción De La Corrupcion</i> .....	40
Tabla 6. <i>Operacionalización De Las Variables</i> .....	79
Tabla 7. <i>Estadística Descriptiva De Las Exportaciones De Pitahaya Hacia El Mercado De Estados Unidos</i> .....	86
Tabla 8. <i>Análisis De Varianza De La Demanda Del Mercado De Estados Unidos</i> .....	93
Tabla 9. <i>Modelo De Regresión Lineal De La Demanda De Estados Unidos</i> ....	93
Tabla 10. <i>Factor De Inflacion De Varianza</i> .....	94
Tabla 11. <i>Normalidad De Los Residuos – Modelo De Demanda De Estados Unidos</i> .....	95
Tabla 12. <i>Correlación Con La Demanda De Estados Unidos</i> .....	95
Tabla 13. <i>Estadística Descriptiva De Las Exportaciones De Pitahaya Hacia El Mercado De Francia</i> .....	96
Tabla 14. <i>Análisis De Varianza De La Demanda Del Mercado De Francia</i> ....	100
Tabla 15. <i>Modelo De Regresión Lineal Con La Demanda De Francia</i> .....	101
Tabla 16. <i>Factor De Inflacion De Varianza</i> .....	101
Tabla 17. <i>Normalidad De Los Residuos – Modelo De Demanda De Francia</i> .	102
Tabla 18. <i>Correlación Con La Demanda De Francia</i> .....	102



## RESUMEN

Se pensó en este proyecto porque actualmente la mayoría de las exportaciones se basan en banano y flores, pero las frutas no tradicionales han aumentado en los últimos años, las tendencias conducen a una demanda creciente en el mercado internacional, en esta investigación se analiza el comportamiento de las exportaciones a través de la investigación del factor que afecta el desempeño en Ecuador utilizando datos de series de tiempo para el período comprendido entre 2015 y 2018, específicamente, se analizó la influencia de factores como el privado crédito, demanda, apertura comercial e inflación en las exportaciones de pitahaya.

Para estimar la relación entre la exportación y sus determinantes, comenzó con un análisis descriptivo y luego utilizó una regresión lineal múltiple para explicar cómo algunas variables tienen algún efecto sobre las exportaciones de pitahaya desde Ecuador en software stata, nuestras demandas son Estados Unidos y Francia. Como resultado, obtiene que la inflación, la apertura comercial y la demanda tienen cierta importancia en las exportaciones de pitahaya en el modelo con Estados Unidos. Pero en el otro modelo con el mercado de Francia, el acuerdo comercial no tenía sentido en las exportaciones. Además, concluyó que lo que determina el rendimiento de las exportaciones varía según los países, las regiones y los productos básicos.

**Palabras claves:** exportación, producción, apertura comercial, crédito privado, acuerdo comercial, demanda

## **ABSTRACT**

It was thought about this project because currently most of the exports are based on banana and flowers, but non-traditional fruits have been increasing in the last years, the trends lead to growing demand in international market, in this research it analyses export behavior through examination of factor affecting performance in Ecuador using a time series data for the period between 2015 and 2018, specifically, it analyzed the influence of factors such as, private credit, demand, trade openness and inflation on exports of pitahaya.

To estimate the relation between export and its determinants, it started with descriptive analysis and then it used a multiple linear regression to explain how some variables has some effect over the pitahaya exports from Ecuador in stata software, our demands are United States and France. As a result, it obtains that inflation, trade openness and demand have certain significance on the pitahaya exports in the model with United States. But in the other model with France market, the trade agreement was not meaning on the exports. Also, it concluded what determines the performance of exports varies across countries, regions and commodities.

**Keywords:** exports, production, trade openness, private credit, trade agreement, demand

## INTRODUCCION

En el problema de investigación está dado porque Ecuador al ser un país petrolero, destina sus inversiones a este sector. Mientras que el sector agrícola pone énfasis en sus productos principales de exportación, como el banano y camarón que tuvieron su “boom”, los productos no tradicionales se han mantenido al margen, incluso el mango a pesar de llevar más de 15 años en el mercado internacional no ha logrado un alto posicionamiento, por ello el desafío de la pitahaya para abrirse al exterior.

Varios investigadores y políticos establecen que una apertura comercial no es garantía de que la situación del país mejore, depende de sus funciones y régimen que mantenga con los demás. En esta investigación se recurre a variables macroeconómicas para medir el efecto que tienen ciertos factores sobre las exportaciones de pitahaya. Por ello se ha desarrollado la siguiente problemática, ¿realmente tiene influencia factores macroeconómicos sobre el rendimiento de las exportaciones de pitahaya del Ecuador?

El objetivo de la investigación es determinar los efectos que conllevan al desarrollo de las exportaciones de pitahaya en el Ecuador mediante el estudio del impacto de la producción en el periodo 2015 – 2018

Se estructura de la siguiente manera: En la sección primera se encuentra la introducción con datos de producción de la pitahaya, como llegaron a ser productos de exportación, certificaciones fitosanitarias y todos los procesos de certificación de buena práctica agrícola. También se menciona al mercado europeo y estadounidense, y sus principales productos de importación y exportación. Es una parte muy interesante porque al hablar del mercado europeo, hablamos de nuestro segundo socio comercial en el mundo, con el cual tenemos un acuerdo de preferencias que es el SGP Plus y que hace que los productos exportados entren sin ningún tipo de arancel.

En la sección dos, se habla de la pitahaya en general, desde sus orígenes hasta la demanda que tienen en el mercado nacional, así como también en el internacional. Las exportaciones de los productos no tradicionales han venido aumentando gracias a la demanda de los países europeos. Hoy en día las frutas exóticas son las más apetecidas por los consumidores extranjeros, ya que ellos no cuentan en sus países, con las condiciones ambientales y climáticas para que las frutas se den en sus tierras.

Es por esto por lo que los extranjeros las desean mucho. De acuerdo con el gobierno saliente el acuerdo no se daba porque un tratado de libre comercio implica pérdidas para el país por no tener protección sobre sus agricultores, por lo que se acude a la teoría de ventajas comparativas, y de esta manera llegamos a la hipótesis de

En la sección tres se presenta la metodología de la investigación, que es descriptiva correlacional para medir el impacto de cada variable sobre las exportaciones de pitahaya, además de realizar gráficos de dispersión, tendencia y un histograma para cada modelo con su respectiva demanda y acuerdo o apertura comercial.

En la sección cuatro, se muestra el resultado de los modelos de las exportaciones de pitahaya con la demanda de Estados Unidos y Francia, se empieza con un análisis descriptivo, luego se realiza gráficos de normalidad, gráficos de relación de la variable dependiente y sus variables explicativas. En la misma sección, se presentan las conclusiones y recomendaciones para diversificar el mercado de frutas no tradicionales, donde también se indica que la presión de una apertura comercial entre dos países es significativa para poder aumentar las ventas y que la inflación es un determinante para medir el volumen de exportaciones.

# **CAPITULO 1: GENERALIDADES DE LA INVESTIGACION**

## **Planteamiento del problema**

El desarrollo de exportaciones de productos no tradicionales en Ecuador ha ido en constante crecimiento porque sus productos se están abriendo a nuevos mercados, a diferencia del banano o camarón que sube sus exportaciones en menor porcentaje. A pesar del aumento en valores monetarios de venta del 2017 al 2018 en un 18,69% de frutas no tradicionales, de acuerdo con el Banco Central [BCE] (2014) y de la diversificación de mercados, aún siguen presentándose problemas para ofertar una mayor cantidad de los productos no procesados.

Las exportaciones no tradicionales son consideradas las que en los últimos años entraron al mercado internacional, tal como la pitahaya, fruta que se aborda en la siguiente investigación. Uno de sus problemas es la carencia de conocimiento en normativas de calidad por parte de los agricultores, haciendo que los clientes extranjeros se rehúsen a la compra de esta fruta, las ventas se estancan al no satisfacer las expectativas de un mercado exigente por la falta de instrucciones, tal como lo menciona Matanda (2012), se debe recurrir al aprendizaje y la mejora del producto dadas las exigencias internacionales, y luego optar por estrategias comerciales, la falta de capacitación y una infraestructura regular es una condición a nivel de Latinoamérica.

Otro de los problemas se da entre los productores y exportadores por los precios, los agricultores se mantienen en un precio mínimo de dos dólares el kilo para su exportación siendo el valor de recuperación de la inversión, pero los exportadores pagan un dólar cuarenta obteniendo así pérdida. Al igual que muchos agricultores en el país están siendo afectados por un precio dado por los exportadores, no es reconocida su mano de obra y trabajo, esto a su vez obliga a los productores a vender sus tierras para no tener pérdidas.

En el caso de la pitahaya al ser consumida como un postre y no un bien de necesidad, si su precio llega a elevarse, fácilmente es sustituida por alguna otra fruta, el precio es fijado por el mercado internacional y su temporada de producción. El producto puede vender su mercancía a una acopiadora o puede encargarse de realizar el proceso de empaque, limpieza y demás requisitos para la exportación, pero la mayoría de los agricultores prefieren dejar las exigencias internacionales en manos de los mayoristas o empresas exportadoras.

La internalización es una ayuda económica y social las PYMES, así como genera productividad en el mercado local (Lee, Kelley, Lee, & Lee, 2012). En una economía puede incluso aportar con el índice de empleo, generando dinero dentro de la nación, y por ende su nivel de vida. Es necesario mencionar que las políticas y tipo de sistemas de un gobierno influyen sobre la toma de decisiones al momento de negociar con los demás países, por ello también se toma en cuenta la parte de créditos, de acuerdo a una investigación de Kumar (2012) el crédito agrícola tiene efectos positivos en un indicador de riqueza, haciendo que sus costos disminuyan y la productividad mejore.

Ecuador es un país petrolero, tiene sus segundos mayores ingresos gracias a la especialización en el sector acuícola y agrícola, un producto terminado tiene más valor que el primario, Europa al poseer mayor tecnología nos ofrece tales productos, por ello nos centramos en la parte de las frutas no tradicionales, por un lado el hecho de exportar y de dar paso a relaciones comerciales no garantiza que nuestra balanza mejore y por ende nuestro PIB, dado que en los tratados hay una serie de condiciones, en el caso de valores monetarios importamos más de lo que exportamos, el saldo neto será negativo. En cambio, el sector agrícola empieza a competir con la exportación de otros países como Colombia.

De acuerdo con el banco central del Ecuador, las exportaciones de frutas no tradicionales han crecido en los últimos años en un promedio de 13% por año, incluso del 2017 al 2018 tuvo un aumento significativo de \$108 662 a 128 976 respectivamente. La cifra de pitahaya en exportación ha aumentado del 2016 al

2017 en 71%, según datos del BCE (2014), mostrados por subpartida arancelaria, debido a que esta fruta se encuentra en diversificación de mercado. En efecto, la pitahaya ecuatoriana registra una fuerte competencia frente a Colombia a pesar de ser reconocida a nivel mundial por su sabor dulce y sus condiciones climáticas permiten que se produzca todo el año. En que magnitud influyen las barreras de exportación en el desarrollo del sector agrícola de la pitahaya.

## **Objetivos**

### **General:**

- Determinar los efectos que conllevan al desarrollo de las exportaciones de pitahaya en el Ecuador mediante el estudio del impacto de la producción en el periodo 2015 – 2018.

### **Específicos:**

- Distinguir las teorías económicas que respalden las exportaciones de pitahaya para relacionar su incidencia en la apertura hacia el mercado internacional.
- Seleccionar las variables que incidan en el desarrollo de la producción y exportación de la fruta.
- Desarrollar un modelo econométrico para observar la relación entre la variable exportación y las explicativas.
- Evaluar los resultados obtenidos y recomendar propuestas de posibles mercados para la exportación.

## **Hipótesis**

La hipótesis general de la investigación es: Las variables seleccionadas explican el rendimiento de las exportaciones de pitahaya.

Luego, se plantearon las hipótesis específicas:

El crédito tiene una relación directa en el nivel de exportaciones de pitahaya del Ecuador

La demanda tiene una relación directa en el nivel de exportaciones de pitahaya del Ecuador.

La apertura comercial entre dos países tiene relación directa con el nivel de exportaciones de pitahaya del Ecuador.

El acuerdo comercial de la Unión Europea tiene relación directa sobre el nivel de exportaciones de pitahaya del Ecuador.

La inflación del Ecuador tiene una relación directa sobre las exportaciones de pitahaya del Ecuador.

## **Justificación**

En la última década, la inversión pública promedio en el sector agrícola ha sido representada alrededor de un 5,1 % del producto interno bruto sectorial del Ecuador, se destaca que dicha cifra ha sido utilizada para el desarrollo de programas de fomento productivo, programas de capacitación y promoción de la asociatividad para los pequeños productores de los diversos sectores de la economía según datos de (Pino, Aguilar, Apolo, & Sisalema, 2018).

Para García & Anaya (2015) la actividad agrícola tiene un alto grado de participación para el desarrollo tanto de los productos como en la generación de fuentes de trabajo de un sector específico, es por ello que el desenvolvimiento del agro cada vez está más arraigado a los resultados macroeconómicos positivos y se torna algo complejo en términos de intercambio de insumos y productos. Al ampliarse un sector muchas veces se llega a un grado de escasez de los productos, lo cual no es el caso de Ecuador ya que posee soberanía y seguridad alimentaria, es decir que se produce casi la totalidad de alimentos para la demanda interna.

Según (Aguado, Echebarria, & Barrutia, 2009), indican que, para experimentar un crecimiento sostenido, la economía debe estar abierta al comercio y la inversión con el resto del mundo. En las últimas décadas, el Ecuador ha logrado mejorar sustancialmente el nivel de las exportaciones de sus principales productos, pero al ser un país petrolero así mismo ha tenido declives, cuando el precio internacional de este bien ha bajado drásticamente, es por ello



que en los últimos periodos el país ha optado por demostrar que no solamente se puede exportar crudo.

La presente investigación tiene como objetivo mostrar el desarrollo de las exportaciones de pitahaya mediante el estudio del impacto de la producción en el Ecuador, esta fruta categorizada como no tradicional del Ecuador por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO-ECUADOR en el 2015, ha conseguido a pasos agigantados elevar sus ventas al exterior gracias a su calidad y sabor característico.

Para la realización del trabajo se requiere el uso de bases de datos publicadas por fuentes oficiales como la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, Pro-Ecuador y el Banco Central del Ecuador, además del acceso a revistas económicas. El estudio ayudará a contribuir con conocimiento a la sociedad en general sobre el sector frutícola no tradicional, haciendo hincapié en el cultivo, comercialización y exportación de una fruta exótica tan apetecida a nivel internacional como lo es la pitahaya.

Además de la aportación social, se escogió el estudio de este sector con la finalidad de mostrar los factores limitantes tanto de exportadores como de los productores, la dificultad para la obtención de insumos y nuevos mercados, la falta de apoyo del gobierno en cuanto a la reducción de impuestos, y sobre todo la dificultad para conseguir crédito, lo cual convierte a este trabajo en un estudio innovador que ayuda con conocimiento al público en general.

## **CAPITULO 2: MARCO TEORICO**

### **Antecedentes de la pitahaya**

La pitahaya proviene de una planta de cactus y pertenece a la especie de *Hylocereus* que se encuentran generalmente en Latinoamérica con tierras que van desde pocos metros sobre hasta 1840 metros sobre el nivel del mar. De acuerdo con datos históricos, la pitaya es una palabra que proviene de Haití donde significa “fruta escamosa”. Mientras que otros datos de México consideran que la palabra es quechua establecida por conquistadores españoles y se refiere a una fruta comestible del cactus comestible.

Su origen es incierto, dado que algunos autores alegan que la fruta es proveniente de México dado que se encuentra en muchas partes de sus bosques tropicales, por otro lado, autores colombianos afirman en que su origen está en su país y lo demuestran con sus grandes exportaciones de esta fruta, pero otros investigadores aluden a su hallazgo en América del sur sin especificar la nación.

En varios países latinoamericanos esta especie de *Hylocereus* es sembrada en tierras familiares, utilizando mano de obra tradicional, seleccionando la fruta por ellos mismos y haciendo un riego donde implica una tecnología básica, mientras que otros países como Israel que tiene altas ventas de pitahaya debido a su tecnología invertida en la agricultura, pueden obtener mayor toneladas de cultivo por hectárea (Mizrahi, Nerd, & Nobel, 2010). El tipo de *Hylocereus* llamado *megalanthus* es la que arroja la pitahaya amarilla, mayormente conocida a nivel internacional es nativa de Ecuador, Perú, Bolivia y Venezuela, según (Huachi et al., 2015)

Pitahaya se consume ampliamente en Asia, pero eran desconocidos en la Unión Europea hasta mediados de la década de 1990. La fruta sigue siendo un producto de nicho, pero las importaciones han aumentado considerablemente en los últimos dos años y ahora pitahaya tiene su lugar en las exhibiciones de

minoristas dedicados a frutas exóticas raras. La gama de países proveedores está creciendo rápidamente (Le Bellec, Vaillant, & Imbert, 2006).

La fruta atrae dos segmentos de mercado potenciales diferentes:

Los clientes asiáticos lo compran con bastante frecuencia, con un pico en el Año Nuevo chino. En esta ocasión, generalmente no se compra por su sabor, sino por su excelente apariencia, ya que se muestra como una ofrenda a los antepasados. La mayor demanda es de frutas grandes. Algunos importadores suministran cajas de 10 kg para supermercados asiáticos además de cajas de pesaje (2 a 4) kg.

La demanda del cliente europeo, especialmente supermercados, es muy irregular, con un pico principalmente en Navidad, cuando las frutas exóticas son promovidas. Frutos pequeños en cajas de pesaje 2 a 4 kg son los más comprados. No existe un código aduanero específico para la fruta, incluida en la 'maracuyá, carambola y grupo pitahaya con el código de subpartida 08109040. Sin embargo, las importaciones pueden estimarse desde países que operan en el mercado internacional de pitahaya

Sin embargo, el mercado ha ido aumentando y ha sido particularmente rápido en los últimos dos años. Ecuador produce todo el año, ha surgido desde el 2005. Su cuota de mercado aumento. Los exportadores pueden beneficiarse, agrupando pitahaya con otras frutas exóticas exportadas a Estados Unidos como la maracuyá y la uvilla. Además, este país mantiene la misma moneda del Ecuador (Le Bellec et al., 2006).

Tabla 1.

*Características para la exportación de la Pitahaya*

Proceso	Características Especiales
Siembra	Preparación Del Terreno Para La Siembra: Arado, Rastra, Delineado Y Hoyado Y Se Procede Preferiblemente A La Siembra Con Tallo Maduro. La Semilla Demora El Proceso De Crecimiento
Cosecha	Por Ser Una Planta Trepadora Se Usa Tutoreo O Espaldones Para Sostener La Planta. Se Recomienda, En Verano Regar Una O Dos Veces Por Semana. Se Debe Usar Adecuadamente Los Fertilizantes Y Abono. Para Mejorar La Producción Se Aconseja La Poda En La Etapa De Formación Y Fructificación Para Evitar Enfermedades Y Que Ayude A La Ventilación De La Planta.
Post Cosecha	Limpiar Las Espinas Y/O Residuos De La Fruta Con Un Cepillo Suave. Se Debe Colocar En Cestas De Plástico De 52 X 35 X 18 Cm, En El Fondo De Coloca Hojas De Papel En Blanco. Las Jabas Se Deben Localizar Inmediatamente En Un Sitio Seco Y Fresco, Preferible Aclimatado. Se Recomiendan Temperaturas De 4° C 8° C, Con Una Humedad Relativa Del 80% Al 90.
Presentación Del Producto	La Pitahaya Debe Lucir Fresca, Tener Un Color Intenso Y Brillante, Sus Pupos No Pueden Estar Lastimados. La Fruta Debe Estar Libre De Picaduras Y Golpes Y No Tener Indicios De Marchitamiento O Decadencia Para Evitar Que Sea Rechazada Por El Importador / Distribuidor. Dependiendo De La Variedad, La Pitahaya Puede Medir Ente 8 Y 12 Cm De Largo Y 6 A 10 Cm De Diámetro Y Llegar A Pesar Hasta 380 G. Se Comercializan La Fruta De 180 – 320 G.
Características Específicas	Recepción: Se La Recibe En Jabas Plásticas Limpieza: Se Procede A Limpiar La Fruta Con Un Cepillo Suave, Sin Lastimar Los Pupos Clasificación: Por Tamaño, Peso, Color, Maduración, Calidad Selección: Las Que Están Libres De Golpes, Picaduras, No Deben Estar Marchitas Almacenamiento: Se Debe Llevar La Fruta A Un Cuarto De Frío Con Una Temperatura De 4° C – 8° C, Con Humedad Relativa Del 80% Al 90%.

*Nota:* Descripción del proceso de producción de la pitahaya. Tomado de: (Morales, 2017).

Recuperado de:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/21780/1/TT%20MORALES%20S%20W%20A.pdf>

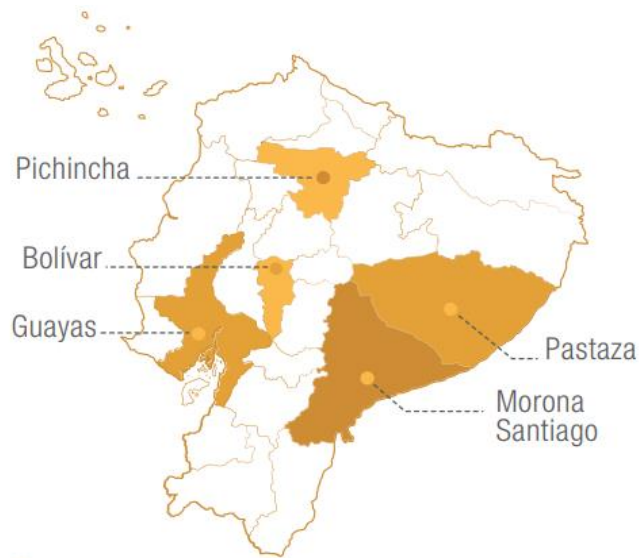


Figura 1. Distribución geográfica de la producción de pitahaya. Fuente: (Embajada del Ecuador en Catar, 2017)

## **Tipos, Variedades y Cortes**

Mientras que la fruta del dragón es primo de la pera del cactus, las dos frutas presentan diferencias clave: primero, las semillas de pitaya son comestibles, al igual que el kiwi; segundo, la fruta no suele tener espinas, sino que posee varios brotes protectores de colores que rodean la fruta del tamaño de una pelota de béisbol.

La carne de la fruta del dragón puede variar de blanco (con piel rosa o amarilla) a rosa fuerte o rojo intenso con pequeñas semillas negras. El sabor está asociado con el color de la carne: la fruta de dragón blanquecina a menudo tiene un sabor suave, mientras que la carne más oscura y roja puede ser más dulce y jugosa.

## **Plagas y Enfermedades**

### **Plagas Comunes:**

Como una fruta relativamente reciente para la producción comercial en los Estados Unidos, la investigación sobre plagas y enfermedades está en curso.

Los trips pueden causar graves daños al exterior de la fruta, pero actualmente solo se encuentran en Florida. Los pequeños insectos marcarán la fruta con un patrón punteado que es principalmente un problema estético. La

chinche de la hoja puede ser problemática y se encuentra comúnmente en Colombia, Nicaragua y México.

Los pulgones y las hormigas, la escama, así como las cochinillas pueden afectar la producción cuando no se controlan, mientras que las aves, los caracoles y los roedores también pueden interrumpir el crecimiento. Los productores en Australia usan redes para proteger la fruta en maduración de las aves.

### **Enfermedades comunes:**

La podredumbre blanda puede afectar los tallos, y una deficiencia de calcio se ha relacionado con el empeoramiento de esta afección en México. Otro daño incluye el sistema radicular cuando se acompaña de otras lesiones como quemaduras solares u otras enfermedades oportunistas. La poda y la pulverización cuidadosas con sulfato de cobre pueden ayudar.

El virus de cactus X puede provocar un crecimiento reducido, como la ausencia de nuevos brotes o flores, tallos agrandados y un color verde opaco oscuro. Actualmente, no existe cura y las plantas infectadas deben eliminarse. Otras enfermedades y patógenos incluyen antracnosis, mancha marrón, chancro y pudrición de la fruta (Blue Book Service, 2018).

### **Pitahaya en el mercado de Estados Unidos**

La fruta del dragón se conoce por muchos nombres, como pitaya y pitahaya, según el género, la pera de fresa o el cereus de floración nocturna. También se le llama thang loy en Tailandia, pitahaya si proviene de Israel y Hawai. A pesar de esta expansión mundial contemporánea, la fruta del dragón es originaria de México, América Central y América del Sur y fue introducida en Asia a través de Vietnam por los franceses a principios del siglo XIX. En los Estados Unidos, pitaya se cultiva principalmente en el sur de California, Florida y Hawai.

Varias especies se cultivan en todo el mundo: Vietnam produce principalmente frutas con piel rosa brillante y carne blanca, mientras que Nicaragua y Ecuador cultivan cantidades significativas de especies de piel rosa

con carne de color rosa claro a profundo. Colombia y Ecuador cultivan una variedad de piel amarilla con pulpa blanca.

La fruta del dragón a menudo se consume fresca, como un kiwi, y la pequeña flor de la planta es comestible cuando se cocina. Rico en proteínas, fibra, hierro y antioxidantes, es un ingrediente popular en barras de frutas, jaleas, jugos, yogurt y batidos. Las variedades rojas también se pueden usar como colorante o colorante natural.

LOCATION	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
CALIFORNIA	●							●	●	●	●	●
FLORIDA						●	●	●	●	●	●	
HAWAII						●	●	●	●	●		
TEXAS						●	●	●	●	●	●	
AUSTRALIA	●	●	●	●						●	●	●
ISRAEL	●	●	●				●	●	●	●	●	●
NICARAGUA						●	●	●	●	●	●	
TAIWAN	●	●	●			●	●	●	●	●	●	●
THAILAND					●	●	●	●	●	●	●	●
VIETNAM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

*References: Agrifutures Australia, Florida Dept. of Agriculture & Consumer Services, Freida's Inc., University of Hawaii.*

Figura 2. Disponibilidad Estacional en principales sectores de producción de pitahaya  
Fuente: (Blue Book Service, 2018)

Dentro del mercado estadounidense, no se produce esta fruta durante todo el año, son los primeros meses que indican una baja en su desempeño agrícola, por lo que toman a Ecuador como un importador para satisfacer su demanda en esos meses, cabe recalcar que nuestro país produce durante todo el año, debido a su clima tropical y su tierra fértil.

## Productividad

El cultivo de esta fruta se encuentra mayormente concentrado en las zonas subtropicales y amazónicas, dado a que estos sitios poseen las características climáticas óptimas para la producción de esta fruta, además de brindar a esta una muy notable ventaja en cuanto a calidad con respecto a la producción de los países vecinos como Colombia.

La proliferación de esta planta comúnmente es de forma vegetativa mediante el tallo, según expertos la calidad de las pitahayas cultivadas en el

Amazonía ecuatoriana es muy demandada a nivel nacional y poco a poco se ha ido posicionando como una de las frutas exóticas más apetecidas en el exterior gracias a la cantidad de grados brix y el buen tamaño que esta posee.

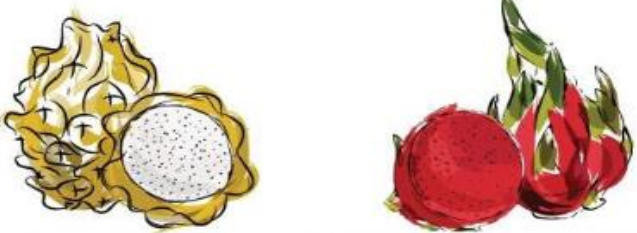
La mayor parte de las empresas exportadoras de esta fruta se encuentran en la provincia del Pichincha, seguido de Guayas, Moran Santiago. Pastaza y la provincia de Bolívar respectivamente. Las empresas del oriente ecuatoriano están dedicadas al 100% a la planificación, implementación, producción y comercialización de esta fruta en todas sus variedades, sin embargo en los últimos periodos según (Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, 2019) esta zona se ha dedicado aún más al cultivo de la pitahaya roja, con un rendimiento aproximado de 12000 frutos por hectárea, para no quedarse atrás en la producción y competir en el mercado internacional con Colombia.

Las pitahayas descritas son frutas de cactus rastreros segmentados, en forma ovalada. Tienen raíces aéreas las mismas que se utilizan para unirse a los soportes. Son tolerantes a la sombra y florecen por la noche.

Las grandes flores blancas les dieron su popularidad como ornamentales, llamadas Moonflower, Lady of the Night o Queen of the Night (Dimitri, 1998). Las frutas son de colores brillantes y tienen una apariencia única y atractiva. La pitahaya roja produce frutos grandes, de color rosa, rojo o malva, que pesan alrededor de 150-600 gramos. contienen muchas semillas comestibles pequeñas. Su pulpa varía de blanco a varios tonos de rojo.

Los cactus que se arrastran, particularmente *Hylocereus*, han ganado popularidad en la producción ornamental en invernaderos en Europa y Estados Unidos como portainjerto de otros cactus ornamentales de crecimiento lento (Dimitri, 1998).





PITAHAYA AMARILLA		PITAHAYA ROJA	
Valor energético	54 kcal	Valor energético	54 kcal
Grasa	0,4g	Grasa	0,4g
Carbohidratos	15g	Carbohidratos	10g
Proteína	1,2g	Proteína	1,5g
Fibra cruda	0,8g	Fibra cruda	0,6g
Fósforo	16mg	Fósforo	26mg
Vitamina A	5ug	Vitamina A	5ug
Vitamina C	8mg	Vitamina C	25mg
Niacina	0,36mg	Niacina	0,36mg

Figura 3. Información nutricional de la pitahaya. Fuente: (Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá INCAP, 2018)

Esta fruta también llamada como fruta del dragón tiene muchas variantes. En general fruto de forma ovoide y alargado, además de jugoso su piel puede poseer escamas rojas y amarillas los cuales no se consumen, únicamente se consume el interior de esta. El aspecto de la pulpa puede variar entre roja o blanca dependiendo de la especie, posee numerosas semillas negras incrustados dentro de la fruta las cuales son comestibles ya que el consumo de esta no conlleva a ningún tipo de riesgo.

Las variedades de la pitahaya roja contienen licopeno, que es un antioxidante natural, se sabe que combate el cáncer, las enfermedades del corazón y disminuye la presión arterial, de esta especie es bien conocido que no solamente se la consume en su forma natural sino en forma de bebidas hidratantes como en Honduras. La especie que más exporta el Ecuador es la amarilla que también posee un buen sabor y textura, esta además de gozar de una buena aceptación en el mercado internacional por ser consumida en cocteles tipo daiquiri y postres, es conocida por ser coadyuvante en el rápido proceso de digestión.

## **Teorías sobre el comercio internacional**

Las teorías por considerarse son las que están a favor del libre comercio, tanto las clásicas como las neoclásicas, planteadas por distintos economistas que tratan de comprender, explicar y buscar patrones dentro del ámbito comercial internacional, también tienen algo en común, y es de ver el flujo de bienes y servicios con un beneficio, sea o no equilibrado. Se diferencia en su enfoque, mientras las teorías clásicas se basan en las naciones, las neoclásicas tienen una orientación hacia las empresas.

### **Teoría de ventajas absolutas**

El propulsor de dicha teoría es Adam Smith quien menciona que un país exporta el bien sobre el cual mantiene una ventaja determinada por el número de horas trabajadas para la producción de un bien sea menos costoso frente a los demás países produciendo el mismo producto, por ello se pensó que tal país debe elaborar ese bien, incluso un claro ejemplo lo da (Ricardo, 2001)

Sin duda, sería ventajoso para los capitalistas de Inglaterra y para los consumidores de ambos países que, en tales circunstancias, tanto el vino como la tela deberían fabricarse en Portugal y, por lo tanto, que la capital y el trabajo de Inglaterra deberían emplearse en la fabricación de ropa. Debería ser trasladado a Portugal para ese fin. (Ricardo, 2001)

citado en (Ruffin, 2002)

Smith apuntaba a un comercio que fluye de forma natural dadas las fuerzas de mercado, y la especialización en un producto provoca intercambios eficientes con una mayor capacitación a esa industria, se basó en la teoría valor-trabajo para explicar el beneficio de vender a bajo costo, si bien hoy en día el consumidor se concentra en productos de bajo valor monetario y reconocido por su calidad a nivel mundial, además de que la ganancia la obtiene por sus grandes cantidades de venta.

El autor de la mencionada teoría afirmaba que el mercado se debe regular por sí mismo y no debe haber una intervención del gobierno, al centrarse cada país en su bien primario o final, podrían aumentar esa especialización, es necesario la cooperación de ambas naciones para posibilitar un comercio sin barreras. También indicaba que la riqueza de un país no debe ser juzgada por la cantidad de bienes que tenga, sino por el nivel de vida de su gente (Lutz, 2008).

## **Teoría de ventajas comparativas**

Esta teoría elaborada por David Ricardo menciona que hay países que no tienen una ventaja absoluta, entonces partió de ese problema para explicar que aun así se puede comercializar. Su enfoque no es la productividad o costos absolutos, más bien es la productividad o costos relativos (Lutz, 2008). Entonces en esta parte se explica cuando el costo relativo de producir es más bajo que el de otras naciones, esto se hace en comparación con países para ver la diferencia de costos.

Es importante introducir el concepto de coste de oportunidad que según Blink & Dorton (Blink & Dorton, 2011) *“es el resultado de la siguiente mejor alternativa cuando una decisión económica es tomada”* (Blink & Dorton, 2011). Muchas veces una nación parece tener la ventaja absoluta sobre otro país, pero al renunciar a un producto y dejar que el otro siga elaborándolo, no solo gana en cuestión de precios, sino de especialización en el bien que se es eficaz.

Ocurre en casos de economías en desarrollo, debido a que no tienen ventaja absoluta por la tecnología que destacan las naciones desarrolladas, pero la combinación de factores como la infraestructura y el clima de países de Latinoamérica hacen que su producción sea más eficiente frente a otros países. Siendo más específico, con un caso hipotético.

Miranda es una abogada de Wall Street que cobra \$ 500 por hora por sus servicios legales. Resulta que Miranda también puede escribir más rápido que los asistentes administrativos en su oficina,

a quienes se les paga \$ 40 por hora. A pesar de que Miranda claramente tiene la ventaja absoluta en ambos conjuntos de habilidades, ¿debería hacer ambos trabajos? No. Por cada hora que Miranda decide escribir en lugar de hacer trabajo legal, estaría entregando \$ 460 en ingresos. Su productividad e ingresos serán más altos si se especializa en los servicios legales mejor pagados y contrata al asistente administrativo más calificado, que puede escribir rápido, aunque un poco más lento que Miranda. Al tener tanto a Miranda como a su asistente concentradas en sus respectivas tareas, su productividad general como equipo es mayor.

(Carpenter & Dunung, 2011)

A pesar de esto, la economía internacional tiene una serie de barreras por proteger el mercado o su balanza comercial, además de que sus canales de distribución son factores que incurren al momento de exportar. Entonces en casos reales, no solo depende los costos de producción para intercambiar bienes, se necesitan de más recursos para negociar en el mercado internacional.

Ricardo explicó que la ventaja comparativa se debe a las diferencias en la productividad laboral, parte del supuesto que se necesitan al menos dos horas de trabajo para producir un saco de trigo en el país de origen, mientras que se requieren cuatro horas de trabajo para producir un saco de trigo en el país extranjero. Además, lleva tres horas de trabajo producir una libra de queso en el país de origen, mientras que toma ocho horas de Trabajo para producir una libra de queso en el país extranjero.

Ricardo vio que el equilibrio del comercio mundial resultaría en el origen del país exportador de queso y el país exportador de trigo. Esto es porque en ausencia de comercio, una libra de queso vale 1.5 sacos de Trigo (3 horas por libra de queso dividido por 2 horas por bushel de trigo) en el país de origen, mientras que una libra de queso vale 2 sacos de trigo en el país extranjero El equilibrio del mercado laboral que acompaña a un equilibrio comercial debe tener un salario extranjero de, como máximo, la mitad de la vivienda salario,

considerando una economía extranjera de bajo salario, existiendo un equilibrio del mercado laboral.

Es esencial que las productividades laborales comparativas difieran un aspecto especial; sin embargo, de los números merece un énfasis en que el país de origen tiene un valor absoluto, existiendo una ventaja de productividad laboral en ambos bienes, sin embargo, el comercio se produce independientemente de los desarrollos posteriores de la teoría del comercio. La esencia de la teoría de la ventaja comparativa plantea que el comercio se debe a las diferencias en los precios relativos que se obtendrían si el país de origen únicamente gozara con abundante capital para importar los productos que un país agrícola produce por excelencia.

### **Teoría de la demanda recíproca**

Descrita por John Stuart Mill como una teoría donde el intercambio está dado por la demanda de cada nación, esta teoría se enfoca en la ley de oferta y demanda, son recíprocos, dado que para que haya oferta debe haber demanda, y el valor se acopla a sí mismo para equilibrar oferta y demanda, pero más allá de una ventaja sobre la producción sin una demanda por un producto, no puede haber exportación es así que el autor pone énfasis en la compra.

Para Mill, el hecho de que haya demanda por un bien producido por varios países, fijaba el precio del mercado. Además de eso, se toma en cuenta la manera en que un país puede satisfacer la demanda interna, para luego poder exportar (Negishi, 2001). La demanda define la cantidad de producción, también hacia una referencia al nivel de ingresos que permite comprar una mayor parte de mercadería.

Otro de los elementos a considerar, es la balanza comercial, debido a que muestra un correcto uso de sus materias primas y recursos al momento de producir. En el caso de las importaciones, mientras complementen las necesidades de una nación, o los demás bienes para seguir produciendo, deben

ser vistas como una fuente generadora de valor añadido, pues así incluso se puede llegar a una colaboración continua entre países con ganancias conjuntas.

## **Modelo Heckscher-Ohlin**

Este modelo perteneciente a la escuela neoclásica surge a finales del siglo XIX y explica principalmente la realidad de la composición del comercio internacional bajo el supuesto de opulencia de los factores de producción que cada país posee, haciendo énfasis principalmente en el capital y el trabajo. A raíz de este supuesto se origina la ventaja comparativa donde los diversos precios referentes a los factores en distintas dotaciones de acuerdo a las economías de los países, explican la disimilitud de los costes que incluye la producción de un mismo bien en dos economías distintas (Díaz & Alexánder, 2014).

Desde esta perspectiva, el comercio internacional consiste en el intercambio de factores productivos, de tal manera que cada país compra del exterior su factor escaso y vende en él su factor abundante. Para muchos el caso práctico para comprender este modelo consta del supuesto donde existen dos países con funciones de producción idénticas, las cuales contiene  $n$  productos y para dicha producción intervienen el capital ( $K$ ) y mano de obra ( $L$ ), los dos con una oferta fija, pero con distintas dotaciones de capital y mano de obra que, lo cual determinan la abundancia de sus respectivos factores. En ese caso, el país que es abundante en capital exportará productos intensivos en capital e importará productos intensivos en mano de obra (Cavusoglu, 2019).

## **Teoría de la Globalización.**

Los expertos teóricos clásicos y neo clasistas han considerado a lo largo del tiempo al comercio internacional como el punto de partida para que una economía se competitiva, a través del intercambio de los factores de producción, el desarrollo tecnológico y el crecimiento de la competitividad. Estos factores son fundamentales para explicar lo que hoy en día se conoce como globalización, la

cual pretende el crecimiento de las economías mediante los diversos canales de comunicación existentes.

Esta teoría define a la globalización como el movimiento mundial hacia la integración económica, financiera, comercial y de comunicaciones, la cual ha implicado no solamente el cambio de las perspectivas locales y nacionalistas a una perspectiva más amplia de un mundo interconectado, sino también a la realización de operaciones libres en el mercado internacional. Este enfoque de interrelación se lo realiza con el fin de alcanzar un entorno favorable para todas las economías, incentivando la productividad y la competencia para lograr un desarrollo social óptimo (Lascurain, 2017).

Muchas veces se torna difícil comprender los efectos del amplio alcance de la globalización, sobre todo cuando existe la intervención de los agentes políticos. Al igual que con los grandes avances tecnológicos, la globalización beneficia a la sociedad en su conjunto, pero al mismo tiempo puede perjudicar a otros, un claro ejemplo de ello son los tratados bilaterales y la colocación de aranceles a los productos para evitar la fuga de capital.

En términos económicos, la globalización se refiere a la expansión del capitalismo para incluir a todos los lugares del mundo en un sistema económico globalmente integrado. Desde el punto de vista cultural, se refiere a la difusión global y la integración de ideas, valores, normas, comportamientos y formas de vida. Esta forma de globalización se da a través de la distribución y el consumo de medios de comunicación, bienes de consumo y el estilo de vida de los consumidores, impulsada principalmente por sistemas de comunicación globalmente integrados como las redes sociales y viajes de negocios u ocio.

Políticamente, se refiere al desarrollo de formas de gobernanza que operan a escala mundial, cuyas políticas y reglas se espera que las naciones cooperativas se cumplan. Para una mejor interpretación del efecto de las diversas manifestaciones de la globalización, es importante controlar una serie de factores a nivel de país que pueden afectar simultáneamente al riesgo de cada indicador de la economía como el PIB, el tamaño del mercado, el índice de desarrollo humano, así como el índice de libertad económica el cual mide la calidad de las

instituciones económicas y jurídicas (Goryakin, Lobstein, Philip, & Suhrcke, 2015).

## **Teoría de Krugman**

La defensa de Krugman del libre comercio no es lo que le valió el Premio Nobel. Más bien, el premio fue otorgado por su trabajo de finales de la década de 1970, explicando los patrones del comercio internacional, y por su trabajo a principios de la década de 1990 sobre geografía económica. A finales de la década de 1970, notó que el modelo aceptado que los economistas usaban para explicar patrones de comercio internacional no se ajustaba a los datos (Pañeda, 2008).

Krugman desarrolla su teoría a partir de las falencias de las teorías clásicas en cuanto al desarrollo del comercio internacional, su punto de vista se basa en el estudio de las economías de escalas, donde los productores tienen un incentivo para concentrar la producción de cada bien o servicio en un número limitado de lugares, debido al costo de transacción, los métodos de producción, la demanda y el costo de los insumos.

Este autor argumenta que es de gran importancia comprender los procesos que encaminan a la concentración local y regional de la producción de bienes. Es así como desencadena una serie de ideologías acerca de la ubicación geográficas, la cual va desde las economías de aglomeración marshalliana, profundizando la teoría tradicional de la ubicación, hasta las nociones de causalidad acumulativa y especialización de cada región.

Para muchos analistas de las economías externas, estos estudios ideados por Krugman son más propensos a ser realizado en la escala local y regional que a nivel nacional o internacional. Para entender el comercio, por lo tanto, Krugman sostiene que es necesario comprender los procesos que conducen a los entes locales y regionales de la concentración de la producción. Para este fin, él se inspira en una variedad geográfica de ideas, desde Marshallian economías de aglomeración, a través del tradicional emplazamiento teoría, a nociones acumulativos de causalidad y regionales (Zavala, 2016).



Para Cuadrado (2014) el mayor aporte Krugman ha sido el demostrar que una zona considerada objetivo tiene un efecto estabilizador dentro de un régimen monetario estricto. Al estar el tipo de cambio cerca del límite de la asimetría las expectativas en cuanto a una caída de la demanda monetaria serían más prominentes, por otra parte, cuanto el tipo de cambio está cerca del límite asimétrico inferior se torna un comportamiento más estable.

### **Teoría de la Demanda Representativa**

Esta teoría fue formulada por Linder (1961), un economista sueco intentó explicar el patrón del comercio internacional sobre la base de la estructura de la demanda. Para este autor un producto manufacturado generalmente no se exportará hasta después de que haya demanda dentro del país de origen. Los productos, de hecho, se producen básicamente para satisfacer los requisitos nacionales. Sólo posteriormente se exporta el producto a otros países.

La teoría sostiene que los países que tienen niveles de ingreso idénticos tienen una estructura de demanda y una propensión similares al comercio con otros países (Ovando, Canales, & Munguía, 2017). La investigación sobre la hipótesis de Linder en la última década ha empleado técnicas de regresión más avanzadas con resultados generalmente favorables. Después de controlar la variabilidad de la distancia y del tipo de cambio, descubrieron evidencia a favor de la teoría de Linder utilizando datos agrupados para 17 países industrializados durante la década de los 70.

Una gran parte del comercio internacional es la venta por filiales extranjeras de empresas multinacionales, como lo indica Maturana, Rojas, & Poblete (2016) los modelos de gravedad del comercio estándar incluyen este comercio junto con el de las empresas de propiedad nacional. Si Los costos comerciales son los mismos para ambos tipos de empresas, este tratamiento es totalmente apropiado. Sin embargo, hay razones para creer que la estructura de costos comerciales que enfrenta la filial extranjera.

Las ventas difieren de las que enfrentan las empresas nacionales, para el comercio de insumos intermedios, información. y otros costos de transacción se reducen para el comercio interempresarial, pero incluso para el comercio horizontal es probable que haya ventajas de costos de transacción cuando un afiliado extranjero vende en su "casa" país. Este razonamiento sugiere dividir las empresas nacionales y extranjeras en 'sectores' separados para una inferencia más precisa e informativa sobre los costos del comercio.

Este enfoque de la gravedad con multinacionales sigue el equilibrio general condicional. Estrategia, tratando las ventas totales como exógenas. Evita tomar una postura sobre los determinantes de la Ubicación de la producción. Una literatura significativa que está, al menos, ligeramente relacionada con la gravedad. intenta explicar esta decisión de ubicación junto con el volumen de ventas de afiliados extranjeros. Eso Se trata a continuación en la discusión de Inversión Extranjera Directa

## **Teoría de la Internalización**

La exportación se considera una actividad transfronteriza que beneficia al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de una economía debido a su estructura organizativa, el sistema de gestión y su capacidad para dedicar recursos para la internacionalización y la conexión con los mercados internacionales (Guardiola & Bernal, 2010).

La exportación desempeña un papel vital para el progreso económico al contribuir de una manera considerable con el PIB y las mejoras de calidad de vida. De acuerdo con Pardo & Meller (2002) las exportaciones son un importante impulso para la creación de empleo, recalcando la generación de un tipo de empleo extracomunitario, ya que son apoyados de manera indirecta por las operaciones comerciales del resto del mundo.

Estas importantes contribuciones y atractivos beneficios de las actividades de exportación, para las empresas, los países y las sociedades podrían verse

afectadas por barreras estratégicas por parte de las grandes potencias. Dentro de la literatura de los negocios internacionales, el modelo de red de internacionalización de empresas ha sido de gran aceptación en el mercado, haciendo de este un proceso dinámico a través del cual las empresas que participan se exponen en una amplia gama de relaciones a nivel mundial lo que facilita el acceso a una economía externa (Yamin & Kurt, 2018).

Para Golovko & Valentini (2008) las grandes empresas exportadoras, ofrecen un enfoque rápido, rentable y con bajos niveles de riesgos en el proceso de internacionalización de un producto con respecto a las PYMES de una economía, estas primeras no tienen mayores limitaciones debido al uso de tecnología de punta para mejoras del producto a exportar, y conexiones con conglomerados a nivel mundial.

Un punto bien establecido en la economía internacional sobre beneficio de la internalización de productos se conecta directamente con las teorías sobre el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas emprendedoras. Se ha demostrado que la adopción de las diversas herramientas que hacen referencia a las tecnologías de información y comunicación les ha ayudado en su desempeño a nivel empresarial y social, lo que deja un poco apartado los efectos políticos que muchas veces se convierten en la principal barrera de estas empresas para lograr una expansión de su mercado (Blanco, 2015).

Según Torres (2016) empresas optan por el proceso de internacionalización como una estrategia de incursión en los mercados extranjeros, convirtiéndose en materia de estudio necesaria para el área de los negocios internacionales. Las redes políticas de los países de origen y de acogida se consideran un medio eficaz para capturar recursos de mercado que permitan la fluidez de las actividades comerciales. Desde otra perspectiva, el ingreso exitoso de un producto o servicio en un mercado extranjero demanda un sin de condiciones donde intervienen, la fiabilidad a nivel empresarial, los nuevos métodos de innovación, pero sobre todo las relaciones con firmas internacionales.

Las empresas necesitan interactuar con diferentes actores para obtener el conocimiento necesario para responder a las exigencias del mercado internacional, y también para obtener apoyo y aprobación en el país anfitrión. Muchos autores como Bloemer, Pluymaekers, & Odekerken (2013) consideran como barrera potencial en el mercado internacional la calidad de la producción, ya que de esta manera los inversionistas calificarían aspectos como la utilización de métodos de producción eficaces y los cumplimientos de normas de calidad y fitosanitarias, los cuales están relacionados con el desempeño exportador.

El término desempeño de exportación ha sido una de las construcciones centrales en el marketing de exportación, se define como la medida en que una empresa puede lograr objetivos estratégicos y económicos, objetivos con respecto a la exportación a un mercado extranjero. Se ha considerado un indicador clave para que los gerentes lo utilicen para tomar decisiones con respecto a las operaciones internacionales, ya que fomenta el crecimiento y asegura la supervivencia de la empresa a largo plazo (Navarro-García, Rey-Moreno, & Barrera-Barrera, 2017).

Investigaciones anteriores se han centrado ampliamente sobre los determinantes del desempeño de las exportaciones, tales como las percepciones de la gerencia y disposición para asumir riesgos, características de gestión y competencias rígidas, sin embargo (Castellani & Fassio, 2019) han conectado las barreras a la exportación con el desempeño de las exportaciones y principalmente el impacto que ha tenido la existencia de efectos moderadores como la aplicación del business intelligence para explicar el rendimiento de exportación de la empresa exportadora.

Tabla 2.

*Cinco fuerzas de Porter*

<b>Aspectos</b>	<b>Criterio</b>
Barreras de entrada	Economías de escala Diferenciación de producto Requerimientos de capital Costos de cambio Acceso de canales de distribución
Poder de los proveedores	Políticas de gobierno Es dominado por pocas empresas No está obligado a lidiar con productos sustitutos La industria no es un cliente importante El producto es un insumo importante para el comprador Productos diferenciados o incremento del costo de cambio El grupo plantea una amenaza de integración
Presión de productos sustitutos	Tienen tendencias de mejora en relación- rendimiento con el producto de la industria Compra de grandes volúmenes en relación de las ventas del proveedor
Poder de los compradores	Fracción significativa de los costos del comprado Productos son estándares o no diferenciados Pocos costos de cambio Gana bajos beneficios Representan una amenaza de integración No es importante la calidad de los productos o servicios Información completa Competidores equilibrados Crecimiento lento de la industria Altos costos fijos o de almacenamiento Falta de diferenciación o costo de cambio Capacidad aumentada
Rivalidad entre competidores	Diversos competidores Altas apuestas estratégicas Altas barreras de salida

Nota: *Fuerzas de Porter*. Tomado de: (Wu, Tseng, & Chiu, 2012). Recuperado de:  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812046137>

## Teorías sobre la Agricultura

El progreso agrícola en los tiempos modernos, típicamente medido por el crecimiento de la productividad total de los factores, ha sido impulsado más por el avance técnico que por cualquier otro factor. El análisis empírico confirma repetidamente que las tasas sociales de retorno a las inversiones públicas en investigación agrícola, extensión y educación son altas.

La necesidad de un rápido crecimiento agrícola y de la disminución de la agricultura la participación del sector en la producción y la fuerza laboral no son contradictorias, pero a su vez esto da lugar a una percepción errónea generalizada de que la agricultura es sin importancia, que no requiere recursos o un entorno político favorablemente por que su participación relativa en la economía disminuye (Landa & Arriaga, 2017).

Mientras las fuerzas del mercado proporcionen la dirección principal a la asignación sectorial de recursos, cómo los académicos perciben este proceso es irrelevante para el proceso sí mismo. Cuando los planificadores del gobierno interceden, sin embargo, lo hacen dentro de un marco de objetivos y limitaciones, y este marco es en última instancia condicionado por la comprensión académica predominante de cómo el crecimiento económico (Trejo, 2017).

El fuerte crecimiento de la agricultura es fundamental para fomentar el crecimiento económico general. Como indica (Sasmal, 2015), una mayor producción de cada tipo da como resultado mayores ingresos reales, ya que los precios se reducen debido al aumento del tamaño del mercado y la competencia. Debido a que la condición climática determina sustancialmente la producción agrícola en las regiones de todo el mundo, tanto las teorías comerciales tradicionales como las modernas han explicado por qué los países participan en el comercio y los patrones comerciales.

Esta sección destaca brevemente las teorías de comercio más referidas e intentó vincularlas con la agricultura, el modelo de mercantilismo parece haberse

ido; sin embargo, el comercio en la agricultura primaria todavía está protegido, lo que fue visto como las únicas características del mercantilismo (De Angelis, Calvento, & Roark, 2013). Por ejemplo, los subsidios a la exportación, las cuotas, los aranceles y otras formas de distorsión del comercio por parte de varios gobiernos en todo el mundo, especialmente las economías avanzadas.

Podría decirse que la doctrina de alentar la producción y las exportaciones nacionales y desalentar las importaciones según lo postulado por el mercantilismo sigue viva, aunque en diferentes formas. El proteccionismo agrícola, principalmente en Occidente, no obstaculiza las ventajas del libre comercio de SSA. A pesar de que la agricultura representa una parte sustancial del PIB y la fuerza laboral en la SSA, ninguno de esos países se encuentra entre los principales exportadores agrícolas del mundo (Girón, 2013).

Algunas de estas grandes economías se clasificaron como las más altas en importaciones agrícolas como un porcentaje de sus importaciones totales de mercancías; más aún, algunos de los países de la SSA como Nigeria, Burundi, República Centroafricana, Zimbabue, Angola, Gabón, Gambia, Níger, Ruanda y Uganda son importadores netos de alimentos y productos agrícolas. Por lo tanto, lamentablemente, estos países agrarios están experimentando actualmente una balanza comercial desfavorable en alimentos y agricultura.

La baja productividad agrícola, las tecnologías agrícolas insuficientes y las distorsiones del mercado se identifican como las razones por las cuales los países de la SSA no se encuentran entre los principales exportadores de productos agrícolas. Los datos disponibles de la (FAO, 2015) muestran que en la SSA, solo Nigeria estuvo entre los veinte principales productores agrícolas del mundo en 2013.

## **Barreras de Exportación**

Las barreras a la exportación pueden definirse como las limitaciones estructurales, de actitud, operativas y factores ambientales que dificultan o desalientan a las empresas a iniciar, aumentar o mantener las actividades de exportación, investigaciones previas establecieron un vínculo negativo entre las barreras a la exportación percibidas y el desempeño de las exportaciones.

Muchas de las empresas se han visto afectadas por diversas políticas que adoptan los gobiernos, como el aumento de precio de las materias primas la cual incurre a un desequilibrio de administración, los diversos tipos de impuestos, los controles aduaneros y normas fitosanitarias. Por lo tanto, Cruz Barney (2012) indica que el desempeño de un sector se puede entender a través de los impactos de las barreras en las decisiones estratégicas con respecto a actividades de exportación.

Las PYME y las empresas emprendedoras se benefician de la exportación debido a las economías de escala y alcance, aumento del poder de mercado, la generación de ingresos de actividades diversificadas, la difusión de riesgos comerciales en diferentes mercados, mejoras en la calidad del producto, el uso de la capacidad ociosa, y mejoras en la eficiencia de la producción, así como de ser más atractivos para accionistas y empleados (Arteaga, Fernández, & Clavel, 2014).

Las barreras a la exportación se clasifican principalmente en barreras internas o externas. Las barreras internas son intrínsecas a la empresa y se asocian principalmente con la insuficiencia de la empresa, los recursos y capacidades organizacionales tales como información de mercado, experiencia internacional, capital, y personal competente, necesarios para las actividades de exportación.

Autores como Poza, Mateo, & Solana (2012) han clasificado las barreras internas como barreras funcionales, de información y de comercialización, con



información limitada del mercado, falta de experiencia y de apoyo gerencial, estos aspectos podrían obstaculizar las capacidades de exportación de una empresa con respecto a la identificación y explotación de oportunidades en un mercado extranjero particular y, por lo tanto, afectaría directamente al rendimiento de las exportaciones.

En cuanto a las barreras externas, estas provienen del entorno en el que operan las empresas, y pueden emanar ya sea del mercado interno o del mercado anfitrión, García & Avella (2007) mencionan que la principal barrera externa se trata del riesgo cultural, un claro ejemplo de ello se detecta al momento de exportar a países en vías de desarrollo, que generalmente se caracterizan por ser más ambientes volátiles que involucran contextos políticos inestables, podrían desalentar a las empresas de participar en actividades de exportación y, por lo tanto, afectar negativamente el rendimiento de las exportaciones.

Otro punto que se considera una barrera de entrada son las estrategias que juegan los mercados externos debido a que estas dificultan el acceso de los productos a una economía. El control sobre los distribuidores extranjeros puede representar una amenaza para los distribuidores que exhiben sus productos en un mercado desconocido. En pocas palabras, las barreras externas como la económica, política y los riesgos culturales pueden frenar las actividades de marketing de exportación de una empresa y obstaculizar los resultados de rendimiento (Sierra, Moreno, & Silva, 2015).

Tabla 3.

*Barreras internas a la exportación*

Tipos		Características
Enfoque y compromiso gerencial		Falta de esfuerzo en marketing Falta de compromiso Enfoque del mercado domestico Falta de tiempo de la gerencia
Conocimiento y experiencia		Conocimientos de comercialización en extranjero Falta de conocimientos de mercados potenciales Dificultad en la elección de un representante local en el extranjero
Información		Incapacidad para identificar oportunidades en el extranjero Identificar mercado extranjero Falta de contactos Identificar distribuidores
Funcional	Producto	Capacidad productiva insuficiente Falta de mano de obra calificada Identificar distribuidores Desarrollar nuevos productos Adaptar el diseño y estilo Satisfacer estándares de calidad Requerimientos de empaque Productos con tecnología inferior Servicios postventa
	Precio	Ofrecer precios que satisfagan a los consumidores Dificultad en ofrecer precios competitivos en el mercado Ofrecer crédito a consumidores del extranjero
	Distribución	Complejidad de canales extranjeros Acceso a canales del exterior Representantes confiables Control sobre intermediarios
	Logística	Dificultad en abastecimiento de inventarios
	Promoción	Falta de disponibilidad de almacenamiento y control de flujo Costos de transporte y seguros altos Adaptar actividades de promoción

Nota: Los últimos cinco tipos corresponden a marketing. Tomado de: (Yanez, 2014).  
Recuperado de: [repositorio.up.edu.pe/handle/11354/968](http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/968)

Tabla 4.

*Barreras externas a la exportación*

Tipos	Características
Económicas	Fuerte posición de moneda domestica Minimizar fluctuaciones del tipo de cambio Tasa de interés e inflación
Política legal	Deterioro de condiciones económicas Riesgos cambiarios de moneda extranjera Inestabilidad política
Sociocultural	Desconocimiento de leyes Requerimientos burocráticos Diferencias en lenguaje verbal y no verbal
Restricciones y regulaciones	Diferentes hábitos y actitudes Rasgos socioculturales diferentes Formas de negociación
Obstáculos del desarrollo	Barreras arancelarias Barreras no arancelarias Falta de asesoramiento financiero Costos de desarrollo de mercado Falta de financiamiento de capital Competencia en mercado exterior Corrupción en mercado objetivo Recolección y transferencia de fondos
Políticas de gobierno	Costos de transporte y distribución Manejo de documentación de exportación
Riesgo y retorno	Recolección lenta de pagos Falta de apoyo del gobierno Políticas de gobierno inconsistente Restricciones y regulaciones del gobierno Falta de incentivos Bajas expectativas de retorno y percepción de rentabilidad Alto riesgo percibido por operaciones en extranjero

Nota: Los dos primeros tipos están enfocados al mercado de destino, mientras que los demás al mercado de origen. Tomado de:(Yanez, 2014). Recuperado de:  
[repositorio.up.edu.pe/handle/11354/968](http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/968)

## **Inflación**

Hoy en día el papel del dólar en las economías globales y nacionales ha sido fundamental y decisivo para la comercialización de la mayor parte de productos exportables. Alrededor del 70% del comercio internacional se realiza en dólares estadounidenses, y si se excluye el comercio interno entre países europeos que tienen lugar en euros, el porcentaje sube al 90% (Gylfason, 1999)

Los bancos centrales de todo el mundo mantienen una parte considerable de sus reservas en USD, como moneda de reserva primaria, por lo tanto, al utilizar el Ecuador la moneda que hasta ahora lidera en los mercados globales se podría decir que este no se vería mayormente afectado por la inflación existente en el mercado internacional.

La baja inflación a menudo se interpreta como uno de los beneficios del aumento de la globalización y, por lo tanto, la intensa competencia global y los bajos costos en las últimas décadas. La mayor participación de las economías de mercados emergentes en el comercio mundial ha asegurado una baja inflación al abastecer a bajos costos (Romero & Marín, 2017).

Además de la globalización, las bajas tasas de inflación se atribuyeron a las políticas monetarias más creíbles de los bancos centrales. (Ehrmann & Tzamourani, 2012) sostienen que el argumento de una política más efectiva del banco central no explicaba por qué la inflación cayó bruscamente en países con diversos niveles de desarrollo económico y financiero, independencia del banco central y regímenes cambiarios.

Otra línea de argumento para la baja inflación se relaciona con las desregulaciones internas que han tenido lugar en muchos países durante el período reciente. Por último, la literatura también sugiere que el ahorro global excesivo en los últimos períodos o, de manera equivalente, una sequía de inversión global condujo a precios bajos. Además de estos, existe otro argumento asociado alternativo de amplias ganancias de productividad reflejadas en precios más bajos (Haines, 1986).

La teoría económica establece que hay dos fuentes de inflación, empuje de costos e Inflación por demanda. Cuando en un país hay una inflación de

demanda elevada, debido a la creciente demanda de alimentos, se espera que los productores inviertan más en el sector agrícola, lo que resulta en aumento de la producción y como consecuencia aumento de la demanda la inflación debería conducir a un aumento porcentaje de contribución de la agricultura al PIB, donde el coeficiente en este caso es hipotetizado para ser positivo (Zina, 2014).

Sin embargo, donde resulta la inflación de empuje de costos, porque de una disminución en el agregado agrícola suministro, que puede ser causado por un aumento de salarios o un aumento en el precio de las materias primas, los mayores costos de resultado de la producción agrícola en la cantidad de la producción agrícola cayendo, por lo tanto, reduciendo el porcentaje de contribución de agricultura al PIB (Caballero & Caballero, 2015).

El coeficiente de ICP En este caso, se espera que sea negativo. Por lo tanto, el coeficiente de ICP es hipotetizado para tener un negativo o un Factores que influyen en la contribución de la agricultura al PIB 5 signo positivo dependiendo de la fuente de inflación en los países.

## **Crédito**

El gobierno de Rafael Correa durante su mandato apostó por un cambio en la matriz productiva que fortalecía el sector agrícola para poder aumentar las ventas de exportaciones. Facilitar a los productores el acceso a un crédito ha sido pilar de la política de muchos gobiernos, sobre todo en países en de América Latina donde sus ingresos se basan en la agricultura, dentro de estas inversiones se incluye: maquinaria, fertilizantes, pesticidas y riego. El gobierno incita a los bancos a dar crédito a este sector.

El crédito supone generar un aumento en los ingresos expresado en indicadores de riqueza, el agricultor muchas veces obtiene un excedente que se usa en ciclos posteriores de la agricultura, o en un gasto de consumo en bienes y servicios para tener mayor número de activos, en un corto plazo se explica el efecto positivo del crédito agrícola para los productores, que a su vez beneficia a la economía rural (Kumar, 2012).

El financiamiento en Ecuador es impulsado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, junto a BanEcuador otorgan créditos, que deben ser destinados para la compra de tierras y mantenimiento de cultivo, la idea es fortalecer la infraestructura del sector agrícola a través de una intervención del gobierno.

## Crédito Privado

El sector privado tiene un fuerte peso sobre las exportaciones, sus aportes en el 2018 fueron de \$706 millones, incluso comparando con el anterior periodo, ascendió en un 11%, traduciéndose a mayor ritmo en depósitos bancarios y también un alto grado de liquidez de la banca privada, las ciudades que más demandan dinero son Quito y Guayaquil (Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, 2018).

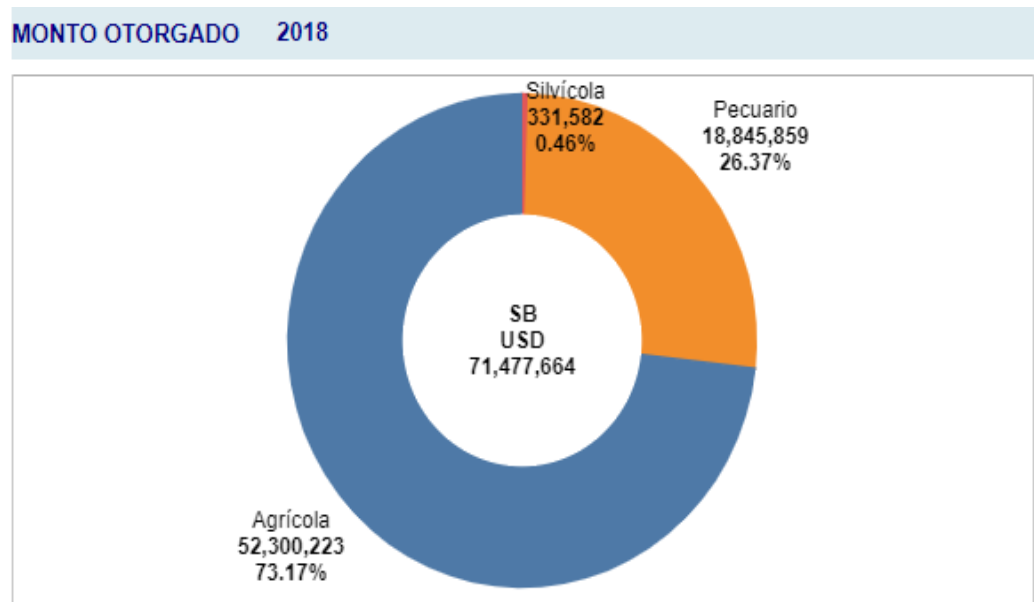


Figura 4. Crédito privado agropecuario en el Ecuador 2018. Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2018)

La banca privada ha invertido un total de \$ 71,477,664 en el Ecuador, donde el sector agrícola posee el 73.17% de lo asignado. Lo destinado se compone de: bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito, y mutualistas. En cuanto se trata de crédito privado, tiene mayor afinidad con la producción de banano, flores y maíz, incluso en los últimos años ha mantenido un constante crecimiento (MAG, 2018).

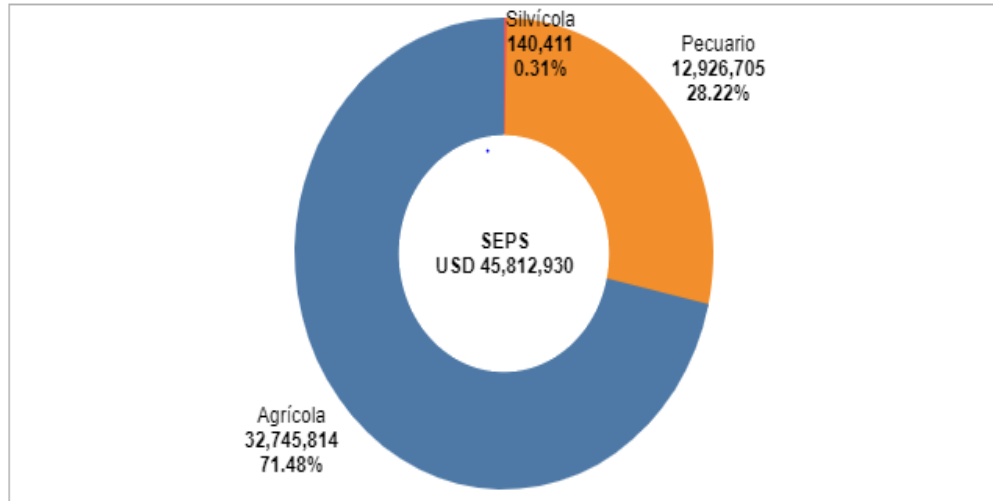


Figura 5. Crédito privado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Fuente: (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018)

La Economía Popular y Solidaria aporta menos que la banca privada en cuanto a rubros destina \$45,812,930 con la mira en la parte agrícola dando un 71.48%, su número de operaciones en esta área es mayor con 152 más que la otra inversión, debido a que interviene de forma directa dadas las capacitaciones a los pequeños agricultores.

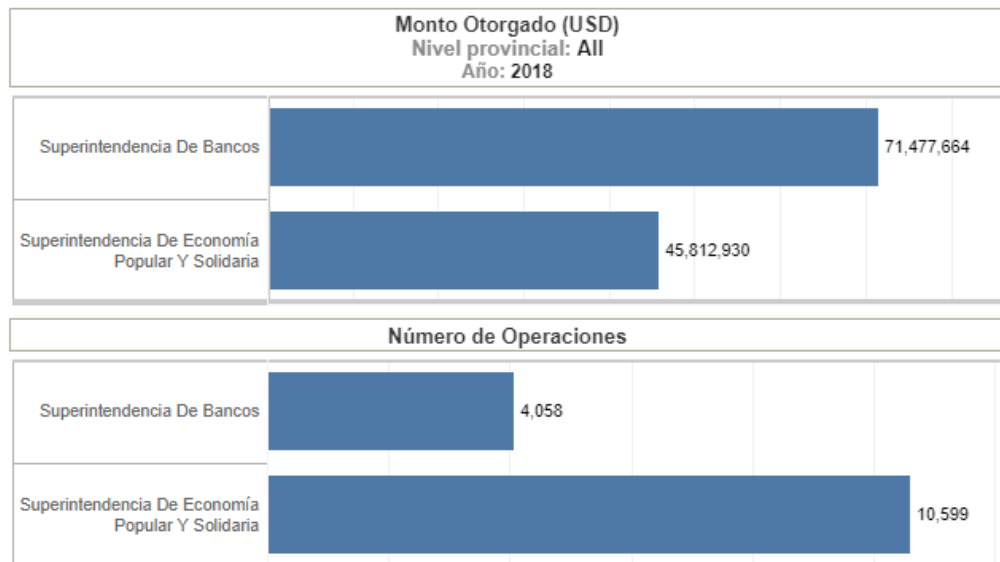


Figura 6. Monto otorgado y Numero de Operaciones del Ecuador en el 2018. Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2018)

Se colocó un alrededor de mil millones de dólares en el sector agropecuario, del cual un 70% representa crédito privado y el restante es público,

la parte más representativa es el banano para el sector financiero privado, colocando montos que superan los 100 millones de dólares, de igual manera esta misma área se enfoca en mercados emergentes. La provincia que más solicita prestamos, es el Guayas con un registro de \$177 millones, seguido por Pichincha con \$139 millones y Los Ríos, para lo cual la banca privada sigue asignando financiación por encima del 75% sobre el préstamo público (MAG, 2018).

## **Percepción de Corrupción y el mercado internacional**

De acuerdo con Anderson & Marcouiller (2002)“La corrupción y la ejecución imperfecta de contratos reducen drásticamente el comercio internacional” (p.01). El comprador es quien tiene el poder de decisión, tomara en consideración si las políticas económicas tomadas por el gobierno de donde proviene la fruta son transparentes, justas e imparciales. “El comercio expande dramáticamente cuando es apoyado por instituciones fuertes, específicamente por un sistema legal capaz de hacer cumplir contratos comerciales con una formulación transparente y una implementación de políticas económicas de gobierno”(Anderson & Marcouiller, 2002, p.01). Evidentemente, hay menos oportunidades para los países que están catalogados como corruptos en los índices. Por tanto, la corrupción se considera una variable influyente en las exportaciones.

Es importante que mucho más allá de establecer relaciones internacionales se debe trabajar por mantenerlas a lo largo de los años, esto se logra generando confianza en ambas partes, el país exportador debe ofrecer productos que cumplan con los estándares de calidad exigidos por los entes reguladores y así mismo el importador debe cumplir con las condiciones y términos acordados en la negociación.

El Índice de Percepción de Corrupción (CPI) es un índice anual publicado por Transparencia Internacional que clasifica a 180 países y territorios según sus niveles percibidos de corrupción en el sector público según expertos y empresarios, utiliza una escala de 0 a 100, donde 0 es altamente corrupto y 100 es muy limpio (Transparency International, 2018).



En el siguiente cuadro se muestra la evolución del Índice de Percepción de la Corrupción desde el 2015 al 2018. Se puede visualizar que en el 2015 Ecuador ocupaba el lugar 107, con 32 puntos, para el 2016 subió al lugar 120 lo que significó un punto de reducción en el índice, luego de esto volvió a tener una puntuación de 32, ocupando el lugar 117 en el ranking.

Tabla 5.

*Índice de Percepción de la Corrupción*

<b>Fecha</b>	<b>Ranking de la Corrupción</b>	<b>Índice de Corrupción</b>
<b>2015</b>	114	34
<b>2016</b>	117	32
<b>2017</b>	120	31
<b>2018</b>	107	32

Nota: Se muestra la evolución del Ecuador de acuerdo con su índice de Percepción de corrupción. Tomado de: (Datosmacro, 2018)

Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/ecuador>

De acuerdo con los resultados del 2018, Ecuador obtuvo un puntaje de 34/100, esto lo ubica en el lugar 114 de 180 países del ranking de corrupción gubernamental. Con respecto al 2017 incrementó en 2 puntos, es probable que esto se deba principalmente las investigaciones y enjuiciamientos de personas involucradas en casos de corrupción. Uno de los casos más importantes ha sido el de Odebrecht, donde varios políticos se vieron involucrados en la participación de financiamiento ilegal y aceptación de sobornos.

## INDEX 2018

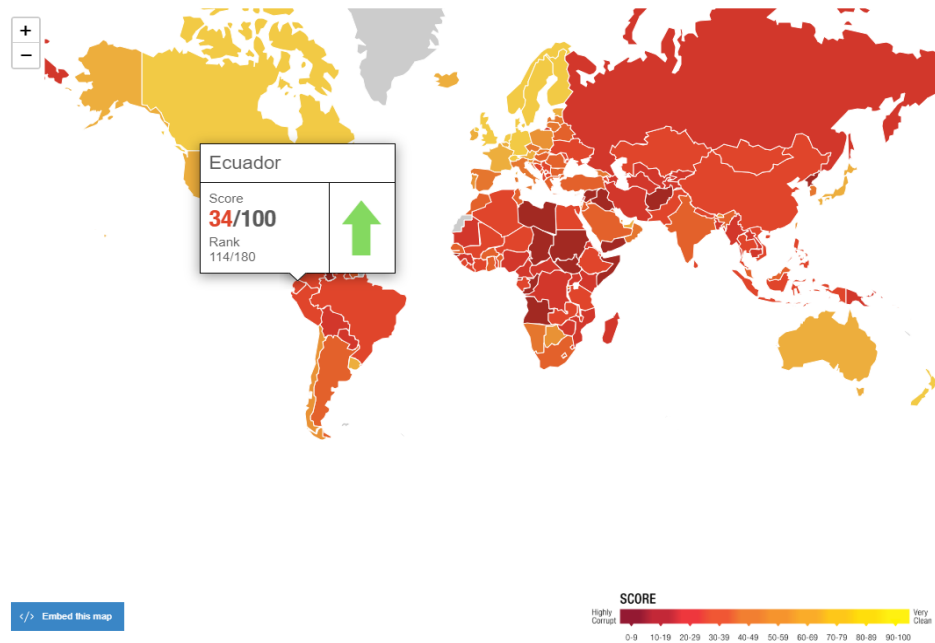


Figura 7. Índice de Corrupción mundial. Fuente: (Transparency International, 2018)

Es necesario que las autoridades continúen trabajando para mejorar los niveles de corrupción, enfocándose en hacer cumplir las leyes establecidas y garantizar un sistema legal justo que exija que las personas que están en el poder sean personas integras, dado que hay una relación directa entre los acuerdos internacionales y la injusticia de una nación, las inversiones necesitan seguridad en todos sus sentidos.

## Acuerdo con la Unión Europea

Uno de los clientes potenciales en cuanto productos no tradicionales, es la Unión Europea, este tratado ayuda en cuanto a la ventaja de aranceles permitidos por los países, el Acuerdo fue firmado en Bruselas en el 2014 en el régimen de Rafael Correa, que permite fortalecer las ventas al exterior y las relaciones con los demás países. Además, la UE es el que más importa en cuanto a alimentos, sobre todo de países de América Latina, pero es la forma en como perciben los productos agrícolas, lo que estanca la comercialización (European External Action Service, 2017).

Ecuador se suma al Tratado de Libre Comercio Multipartes, al cual Colombia y Perú estaban antes involucrados, aunque en el acuerdo se toma en consideración expresiones y términos ecuatorianos. La parte más novedosa es que las relaciones económicas y comerciales con los mercados externos abren la posibilidad de una cooperación entre gobiernos y empresas, mejorando la actividad productiva en distintos sectores, aparte que se cumple con uno de los objetivos del gobierno pasado, que es el cambio de la matriz productiva.

Las exigencias externas son las que cambian la forma de producción de la fruta, para que el producto final obtenga el resultado de un mercado minucioso como es el europeo, la calidad, la forma, alcanzar una madurez exacta para que su sabor se mantenga dulce, son puntos para tomar en cuenta para vender, y así poder evitar el rechazo en el mercado internacional, los encargados de garantizar normas sanitarias son: La Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria, DG Sante (European External Action Service, 2017). Pero para la facilitar esto se siguen normas establecidas por Agrocalidad.

El 1 de enero de 2017 se firmó el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea donde se llegaron a temas de las frutas que entrarían sin ningún tipo de arancel.

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. Las condiciones de acceso de varios productos ecuatorianos al mercado de la UE mejorarán sustancialmente. Algunos de los productos que se benefician con este acuerdo son rosas, frutas frescas (melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvilla, guabas, mango, piñas y frutas congeladas). (Vicepresidencia de la Republica del Ecuador, 2017)

Por medio de los Acuerdos Comerciales se busca incrementar las negociaciones bilaterales, crear y mantener una relación donde ambas partes se vean beneficiadas con la liberación y reducción de aranceles, de esta manera se incrementa el número de oportunidades para los exportadores, al abrir puertas y

dar a conocer productos de alta calidad a otros estados, este es uno de los factores más importantes para ampliar la oferta exportable y poder diversificar los productos de exportación, consiguiendo mejorar la economía, a través de la creación de plazas de empleo en ese sector donde las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son los principales involucrados.

La Unión Europea se ha convertido en los últimos años en uno de los socios comerciales más importantes del Ecuador para las exportaciones no petroleras, así como un mercado fundamental para los productos de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), y de los Actores de la Economía Popular y Solidaria (AEPYS), sectores que se verán directamente beneficiados de la estabilidad que generará el Acuerdo Comercial. (European External Action Service, 2017, p.03)

La Unión Europea conformada por 28 miembros estados, caracterizado por su alto poder adquisitivo lo convierte en un socio muy importante para países de Latinoamérica. Ecuador debe aprovechar las oportunidades que conlleva el acuerdo para fortalecer la presencia de sus productos y dar a conocerlos a nivel internacional. “La economía de la Unión Europea es la más grande del mundo. Con más que 500 millones de consumidores, el mercado europeo ofrece un gran potencial para el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas” (European External Action Service, 2017, p.03).

### **Requisitos para la exportación de pitahaya a la Unión Europea**

En este territorio quien maneja los controles alimenticios es la European Food Safety Authority (ESFA por sus siglas en ingles), brinda un apoyo a través de asesorías no solo de carácter agricultor, sino político y legislativo, a pesar de ser más exigente en la madurez de la fruta, ayuda en su totalidad con los requerimientos jurídicos, así mismo como la FAO, su objetivo es garantizar un producto de calidad que aporte a la sociedad en cuanto a lo saludable, además de proteger a su población de alguna enfermedad.

Además de asesoría, la ESFA, se encarga de vigilar los bienes que están siendo transportados, es tanta su rigurosa exigencia para proteger su sociedad

que rastrean el producto importado y le dan un seguimiento para que no se contamine en el traslado, a pesar de que las empresas importadoras europeas incurren con el gasto y supervisión de la mercadería, debido a que es vendida a precio FOB, la organización promueve el cuidado a la salud.

El Codex Alimentarius Commission es una parte fundamental para la agricultura y su exportación debido a que en ella yacen normas y códigos para la buena práctica de producción de alimentos de calidad, provee recomendaciones y parámetros específicos de estándares internacionales de seguridad y garantía de un producto bien elaborado, incluso la forma de cosechar y del riego de las plantas. Ecuador es miembro de esta comisión que destaca la validez de la fruta cuando se siguen sus directrices, así mismo cumple con la función de proteger al consumidor y velar por su bien (PRO ECUADOR, 2014).

Para exportar la pitahaya al continente europeo, según una investigación de (Jordan, Vasconez, & Veliz, 2009):

Es prioritario tener en cuenta, el clima con la temperatura regularizada entre 18 y 25 grados, humedad de 70-80%, altitud de 700 y 1900 m. sobre el nivel del mar, pluviosidad entre 1200 y 1500 mm al año, aparte se solicita un suelo con drenaje y húmedo, buen arado, buena rastra y buen hoyado para el tallo. Todo esto marca la posibilidad de que haya una buena cosecha y un buen producto. (Jordan et al., 2009)

La madurez exigida de la fruta se alcanza con la combinación de los factores mencionados, así la fruta obtiene el tamaño y color requerido. Otra condición es el almacenamiento, mismo que debe evitar golpes y rasgaduras de producto, de otra manera, es rechazado por las exigencias de la ESFA, los agricultores deben conseguir que el bien tenga todas estas características y adaptar su forma de cosechar, para Ecuador ha sido fácil conseguirlo, dado su clima (Jordán et al., 2009).

## **Acuerdo Comercial Ecuador – Estados Unidos**

A finales del 2018, representantes de instituciones del sector público se reunieron en el Consejo de Comercio e Inversiones de Ecuador y Estados Unidos, para tratar temas principalmente comerciales tales como incentivar las negociaciones bilaterales, atraer e incrementar la inversión extranjera.

Se dialogo sobre el Acuerdo Multipartes que actualmente existe entre Ecuador y la Unión Europea, y el acuerdo comercial con EFTA y la posible inclusión de Ecuador a la Alianza del Pacifico

El Ministro de Producción, Comercio Exterior e Inversiones del Ecuador Pablo Campana sostuvo que: “Reactivamos el Consejo de Comercio e Inversiones con EE.UU., vamos a expandir el comercio y la inversión entre nuestras naciones porque queremos una relación sólida y estable. Caminamos hacia un acuerdo con nuestro principal socio comercial.

Para José Antonio Camposano, presidente del Directorio de CORPEI y Presidente Ejecutivo de la Cámara Nacional de Acuicultura CNA, antes de apuntar hacia un acuerdo comercial con EE. UU, hay temas que deben revisarse en la relación comercial: “arbitraje para inversiones, propiedad intelectual, acceso de productos nacionales al mercado estadounidense y aranceles que hoy se aplican a productos como la soya y el trigo por parte de nuestro país”, apuntó.

Por su parte, Eduardo Egas, Presidente Ejecutivo de CORPEI, manifestó que: “es un paso importante por ambos países para reestablecer y profundizar nuestras relaciones de comercio e inversiones. Después de esta importante reunión, Ecuador y los EE. UU se encuentran más cercanos de adoptar decisiones políticas que beneficien a sus poblaciones”.

Estados Unidos es el principal socio comercial de Ecuador, con cerca de un 40% del comercio total, el 25% corresponde a exportaciones no petroleras del país; camarón, banano, flores, atún, brócoli y textiles son algunos productos ecuatorianos de interés para el mercado norte americano. (Corpei, 2018)

## Seguridad Alimentaria

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS por sus siglas en ingles), es una agencia de la industria agrícola radicada en Estados Unidos que ayudan a la certificación de productos pertenecientes a esta área, se ha evaluado la pitahaya ecuatoriana para su exportación a este país, evalúan el control de plagas denominado “system approach”, donde se hace una rígida supervisión de la cosecha. Pero la auditoria continua en las empacadoras, las cuales debe cerciorarse de que plagas externas o de otros productos no infecten el bien escogido para su venta al mercado (Sáenz et al., 2017).

Por otro lado, Food Organization Agriculture (FAO por sus siglas en ingles), hace referencia a la garantía de la alimentación por medio de la manera en conseguir la comida.

Disponibilidad en todo momento de un suministro mundial adecuado de alimentos básicos para sostener una expansión constante del consumo de alimentos y para compensación de fluctuaciones en la producción y precios, asegurando que todas las personas en todo momento tengan tanto física como económico acceso a los alimentos básicos que necesitan.

(Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2003)

Es así como la fruta estudiada en esta investigación satisface con las cláusulas y requisitos para ser un producto seguro de consumir, además de mencionar las características y propiedades que la hace una fruta proteica y saludable, incluso previene enfermedades, es por esto por lo que la hace una fruta apetecida por el mercado exterior cumpliendo sus expectativas.

Otro apartado de Food and Agriculture Organization of the United Nations con respecto a la seguridad alimentaria define lo siguiente:

El Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CFS) es la plataforma internacional e intergubernamental inclusiva más importante para que todas las partes interesadas trabajen juntas para garantizar la seguridad alimentaria y la nutrición para todos. El Comité informa a la Asamblea General de las Naciones Unidas a través del Consejo Económico y Social (ECOSOC) y a la Conferencia de la FAO. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2019)

Es aquí donde está la relevancia de que lo exportado e importado tiene un respaldo, se refiere que los clientes pueden consumir con tranquilidad debido a una previa revisión exhaustiva por parte de instituciones, y así contribuir a que la sociedad mantenga estilos de vida saludables.

### **Internalización de las empresas exportadoras**

Si bien algunas empresas siguen el modelo tradicional, y generalmente una lenta etapa del proceso de desarrollo internacional, muchas empresas ahora se internacionalizan rápidamente. Las razones de los diferentes caminos hacia la internacionalización, tanto incremental y rápido, no son concluyentes, el único punto de consenso entre los investigadores son el impacto de las barreras únicas de la empresa, como: la ubicación, la infraestructura y resistencia organizacional que se encuentran antes o durante el proceso de exportación.

Para mantener una ventaja competitiva, los recursos y capacidades de una empresa deben tener cuatro atributos clave: ser valiosos o capaces de explotar oportunidades y neutralizar amenazas en el medio ambiente, deben ser raras entre el actual y potencial de una empresa competidores, deben ser difíciles de imitar y distintos de los competidores, y no puede haber sustitutos equivalentes para este recurso (Fonchamnyo, 2014).

Los recursos como: experiencia de gestión y compromiso pueden jugar en la creación de un desarrollo sostenible de ventaja competitiva. Muchas empresas carecen de experiencia y personal calificado para facilitar la exportación. Además, una actitud gerencial favorable o el compromiso de exportar se ha relacionado con el desarrollo de las exportaciones. En consecuencia, estas



restricciones pueden influir significativamente en la propensión a exportación. En efecto. Por lo tanto, la importancia de los recursos humanos, como experiencia en gestión y compromiso podría tener un impacto directo en la propensión a la exportación.

### **Experiencia administrativa**

Es más probable que gerentes y firmes tomadores de decisiones con experiencia en negocios internacionales participen y persigan activamente y se comprometan con actividades de exportación. Los gerentes con experiencia internacional pueden ser un recurso enormemente beneficioso para una empresa ya que no solo traen experiencia exportadora, sino que también traen consigo las existentes redes y contactos internacionales (Fonchamnyo, 2014).

También sugieren que las características de gestión, como la experiencia, desempeñan un papel fundamental en la iniciación, desarrollando y manteniendo negocios de exportación. Esto destaca la necesidad de más investigación de la siguiente proposición teórica: El nivel de experiencia del personal directivo tiene una influencia positiva en las empresas, propensión a la exportación, compromiso de gestión. El compromiso de la gerencia se refiere a la disposición hacia la exportación.

El compromiso de gestión hacia la exportación diferencia a los de alto rendimiento exportador de los de bajo rendimiento exportador. Este hallazgo sugiere que el nivel de compromiso podría ser una herramienta de diagnóstico útil para mejorar la propensión a las exportaciones.

La actitud gerencial era una influencia importante para determinar actividades exportadoras de empresas. El compromiso de exportación exhibido por los firmes tomadores de decisiones demostró aumentar la exportación. Por lo tanto, un compromiso para hacer crecer la empresa en una empresa internacional debe ser presente para que se produzca la exportación.

### **Capacidades de relación.**

Las relaciones o redes, tanto personales como organizativas, son importantes para las nuevas empresas de exportación. Las relaciones

internacionales también tienen la ventaja adicional de disminuir los costos de las empresas para recopilar nuevos datos sobre nuevos mercados. De hecho, las relaciones de calidad a largo plazo ofrecen ventajas para todos (Freeman & Parish, 2011).

Las partes involucradas como recursos firmes se aprovechan mediante esfuerzos conjuntos, las relaciones con socios internacionales mejoran y sostienen en gran medida la exportación de una empresa. Aunque puede requerir un compromiso considerable y una inversión de tiempo, también esfuerzo administrativo y capital para crear y mantener relaciones de trabajo internacionales. La inversión de tiempo y dinero en redes y relaciones comerciales extranjeras disminuirá los costos de internacionalización de una empresa (Freeman & Parish, 2011).

### **Capacidades de información**

La capacidad de información se define como la capacidad de una empresa para adquirir y difundir información sobre clientes, competidores y la exportación en general en el entorno de mercado, que ayuda a reducir la incertidumbre que una empresa asocia con un determinado mercado de exportación

La capacidad de información ha sido aceptada en la literatura como un componente crítico para hacer una exportación efectiva y eficiente de decisiones de mercado. La capacidad es crítica para una ventaja competitiva sostenida. La acumulación de información de mercado es valiosa y difícil de sustituir. Se ha definido como la capacidad de la empresa para adquirir y difundir información sobre clientes, competidores, canales y el entorno más amplio del mercado de exportación que ayuda a reducir la incertidumbre que un gerente asocia con las actividades de desarrollo de exportaciones (Freeman & Parish, 2011).

### **Factores Determinantes del Desempeño Exportador**

Nuestro enfoque al compromiso de exportación es consistente con una serie de estudios previos tratar específicamente la influencia de las características gerenciales en las empresas, el compromiso de exportación

refleja una característica gerencial relacionada con las disposiciones de comportamiento de los tomadores de decisiones con respecto a la toma de riesgos y la realización de actividades de expansión.

El compromiso con la exportación se considera un determinante crítico del desempeño de las exportaciones, los gerentes comprometidos planean cuidadosamente las decisiones estratégicas y asignan recursos suficientes para actividades de exportación. El compromiso de exportación también es capaz de aliviar las barreras de exportación percibidas por los administradores y a la vez son críticos para el éxito de los esfuerzos de exportación de las pymes y los empresarios.

La literatura apoya la idea de que el compromiso de exportación afecta positivamente resultados de exportación y también que las características de los tomadores de decisiones de la empresa, incluidos sus compromisos con la exportación, puede influir significativamente en la forma en que se perciben las barreras, (Villavicencio, 2007) sugiere la experiencia de exportación como uno de los determinantes clave de la exportación, la decisión de exportar se ha caracterizado por una considerable incertidumbre derivada de una falta de conocimiento del mercado extranjero, que se puede adquirir a través de la experiencia obtenida de una empresa actividades transfronterizas.

Se ha demostrado que las empresas pequeñas y emprendedoras pueden llevar a cabo sus actividades de marketing internacional con más éxito, y así mejorar su desempeño en las exportaciones, a través del apoyo del gobierno local y los vínculos con los países de origen. Los programas gubernamentales, podrían considerarse un recurso valioso que impulsa el desempeño internacional de las empresas.

Las barreras asociadas con las desventajas del tamaño de sus empresas y su aislamiento de las empresas extranjeras mercados, específicamente en un entorno que exhibe opiniones cada vez más negativas sobre globalización y relaciones comerciales con socios extranjeros. En cuanto a las barreras

informativas, menciona que estas podrían reducirse con un mayor conocimiento del mercado extranjero obtenido a través de una empresa vínculos con proveedores ya establecidos, mientras que los problemas de reconfiguración de productos y la adaptación de los procedimientos de comercialización, así como las diferencias socioculturales, podrían resolverse a través de las conexiones de las empresas con los actores comerciales y no comerciales en el mercado extranjero.

El emparejamiento a nivel macro podría ayudar a la administración a reducir el impacto de Barreras ambientales en el desempeño de las exportaciones, así como el comercio incierto relaciones. Por lo tanto, argumentamos que la red con clientes, competidores, gobiernos, y otras partes interesadas relevantes podrían reducir la falta de familiaridad y la incertidumbre y el exportador se enfrenta al intentar acceder a un mercado extranjero y le permite adaptarse rápida y efectivamente a la nueva situación.

La sostenibilidad de los recursos ambientales y naturales en los países menos desarrollados está relacionada con una serie de factores, como la globalización, las desigualdades en el proceso de desarrollo, la falta de acceso a la ciencia y la tecnología, los medios financieros de producción limitados y las instituciones y sistemas de producción tradicionales perturbados. (FAO, 2002)

### **Asistencia del gobierno**

La asistencia gubernamental puede ser, por ejemplo, en forma de apoyo financiero, como: asistencia crediticia, exención o reducción del impuesto sobre la renta, y apoyo no financiero, tal como asistencia administrativa y técnica o apoyo de capacitación. Los coeficientes estimados de la variable de apoyo del gobierno han sido encontrados para ser positivo en una serie de estudios.

Tal como lo mencionan, *Cheng & Wu* (1999) con determinantes de los resultados de exportación de las empresas de pueblos y ciudades de China, y encontraron que el apoyo financiero del gobierno contribuye positivamente a lo

internacional competitividad del desempeño exportador de la empresa municipal y de la aldea.

### **Concentración de productores**

Finalmente, la concentración de productores también se ha enfatizado en la literatura desde la industria que tiene un alto valor de concentración de productores es poco probable que participe en exportaciones, dado que las empresas, que se encuentran en una industria con alta concentración de productores, se beneficiarán de su poder de mercado interno. Por lo tanto, es probable que produzcan y vendan en el mercado local.

Dos autores Jongwanich & Kohpaiboon (2008) revelaron una relación significativa y negativa entre concentración de productores y participación de exportaciones para empresas manufactureras tailandesas. Este el resultado implica que la posibilidad de que la empresa decida exportar disminuye cuando la empresa tiene poder de mercado (concentración de productores) en la industria.

Los países con mayor riqueza en cuanto a tierras resultan tener menor ingreso que las naciones desarrolladas, aun así no siempre llega a ser más productivo, tal como lo menciona Smith (Smith, 2015):

Las naciones más opulentas superan evidentemente a sus vecinas tanto en agricultura como en industria, pero lo normal es que su superioridad sea más clara en la segunda que en la primera. Sus tierras están en general mejor cultivadas, y al recibir más trabajo y más dinero producen más, relativamente a la extensión y fertilidad natural del suelo. Pero esta superioridad productiva no suele estar mucho más que en proporción a dicha superioridad en trabajo y en dinero. En la agricultura, el trabajo del país rico no es siempre mucho más productivo que el del país pobre, o al menos nunca es tanto más productivo como lo es normalmente en la industria. (Smith, 2015)

Las competencias o la internalización de una empresa se deben a su capacidad de producción, en Ecuador nos basamos en producción agrícola, después del petróleo. Por ello, es de importancia el logro que se alcance en esta

área, teniendo diferentes compradores y mejorando las capacitaciones por sí mismos o por entidades públicas, tal como lo menciona Timmer (Timmer, 1997)

Las articulaciones Johnston-Mellor operan por medio de los mercados de productos e implican que la agricultura satisfaga un mercado para la industria local. Es muy importante que los industriales locales estén esforzándose por aprender cómo competir en mercados internacionales; tener un mercado interno dinámico para probar sus productos puede ser muy importante en su proceso de aprendizaje. En las primeras etapas del desarrollo, la agricultura es la principal fuente de divisas, lo que es crucial para el sector no agrícola, que importa capital, maquinaria y otros insumos. (Timmer, 1997)

### **Perspectiva de gestión estratégica**

La literatura sobre gestión estratégica se basa en dos enfoques comúnmente citados para conceptualización del entorno de exportación: como fuente de información y como stock de recursos (Lumpkin & Dess, 2001). La mayoría de las conceptualizaciones del entorno de exportación en la literatura de gestión estratégica son vista en tres dimensiones: munificencia, dinamismo y complejidad.

Alternativamente, las dimensiones similares de hostilidad, dinamismo y heterogeneidad. En el afecto, la hostilidad, la complejidad, el dinamismo y la heterogeneidad reflejan el grado de incertidumbre que enfrenta una empresa, mientras que la munificencia determina la dependencia de una empresa del mercado de exportación de recursos o insumos. Altos niveles de estas dimensiones pueden crear altos niveles de incertidumbre mientras que bajos niveles reducen la cantidad total de incertidumbre ambiental de exportación percibida.

Debido a las similitudes de puntos de vista la siguiente sección ha combinado estos dos puntos de vista para más explicaciones y análisis. Los ambientes hostiles se caracterizan por un estado inestable en la industria, con climas comerciales severos, abrumadores, y la falta de oportunidades de mercado explotables.

La intensidad de la competencia ejerce más presión sobre la empresa, y por lo tanto un mayor impacto en el comportamiento de exportación de la compañía. Por el contrario, cuando hay muy poca concentración o dispersión de las empresas dentro de cualquier industria tienen una incertidumbre baja ya que las acciones de los competidores son sin importancia para otras empresas dentro de esa industria.

Como una pequeña empresa tiene, por definición, una base de recursos limitada y en consecuencia, una capacidad limitada para sobrevivir a las malas decisiones de gestión, los costos son a menudo mayor en ambientes hostiles. En general, los entornos empresariales desfavorables generan dificultades para muchas empresas, pero más para pymes (Wolff & Pett, 2006).

Debido a estas dificultades, la literatura sugiere un entorno competitivo intensivo impulsa a las PYME a buscar métodos innovadores para mantener altos niveles de rendimiento, como el desempeño de las exportaciones que mejora cuando las empresas inician estrategias de marketing innovadoras para hacer frente a entornos hostiles de exportación.

Los recursos se perciben como menos hostiles, mientras que los bajos niveles de recursos necesarios tienden a aumentar la intensidad de la competencia entre empresas. Mientras que el dinamismo ambiental representa la frecuencia percibida de cambio e innovación en la industria, así como la incertidumbre o imprevisibilidad debido a las acciones de consumidores y competidores.

### **Variables relacionadas con el comercio**

Las ganancias de exportación no se deben solo a las condiciones locales que determinan la capacidad de las empresas exportadoras, también son por el grado de competencia en los mercados externos, la presión competitiva internacional plantea una grave amenaza para los exportadores (Benkovskis, Bluhm, Bobeica, Osbat, & Zeugner, 2019).

### **Mercado laboral y variables demográficas**

El desempeño externo de un país está estrechamente relacionado con la calidad humana, capital y estructura del mercado laboral. En particular, la

proporción de la fuerza laboral con educación secundaria y terciaria. El mercado laboral también puede desempeñar un papel importante en la determinación de la competitividad, por lo tanto, se puede incluir la participación del empleo temporal y a tiempo parcial

### **Políticas de rendimiento de exportaciones**

Para un análisis de políticas rigurosamente fundado sobre cómo mejorar rendimiento, es esencial identificar los impulsores detrás de la posición competitiva de países individuales, lo cual es particularmente difícil dada la naturaleza global del concepto de competitividad. Los indicadores macroeconómicos basados en los precios y los costos han demostrado ser incapaces de proporcionar una explicación completa de los desarrollos comerciales recientes (Benkovskis et al., 2019).

La calidad de las instituciones gubernamentales y del entorno empresarial tiene una importancia crucial para la competitividad de un país; políticas que promueven productos más flexibles y los mercados de factores, que reducen los costos de entrada y salida, pueden fomentar una asignación más eficiente de recursos hacia actividades más productivas.

Estas dimensiones adicionales se relacionan con el entorno macroeconómico, mercado laboral y demografía, instituciones, entorno empresarial, mercados financieros y especialización comercial. También las variables financieras han ganado importancia al explicar el desempeño de las empresas y de los países. Se considera medidas que caracterizan condiciones de financiación de las empresas, incluidos préstamos a corporaciones no financieras y su estructura de responsabilidad, como: capital, deuda, préstamos



## **Marco Legal**

### **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, COPCI**

Artículo 3 Objeto. - El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión [COPCI], 2018, art. 3)

Dentro del COPCI se encuentran el artículo 4, el cual indica los fines de la presente ley, dentro de su literal C se indica el incentivo a la producción nacional a través de, la optimización de sus recursos (tecnológicos, inversión, humano) respetando al medio ambiente mediante el uso de energías renovables y amigables para la atmosfera. Todos los trabajos que se empleen para la creación del bien o servicio deben ser de carácter económico y social (COPCI, 2018).

Mientras tanto el literal L, como parte del desarrollo del país, es importante que se incentive la producción en nuevas zonas agrícolas del país. A través del apoyo económico se incentiva a pequeños productores de tal forma que, se establezcan nuevos sitios de sembríos, se genera empleos nuevos, aumento de la producción agrícola. Cada actividad agrícola, industrial o productiva exige que se respete el medio ambiente y se contribuya a la reducción de la contaminación ambiental (COPCI, 2018).

Esta ley del COPCI (2015) fue modificada durante varias ocasiones en el periodo de Rafael Correa con el fin de cambiar la matriz productiva, lo primero es

incentivar la producción nacional por medio del buen manejo de sus factores de producción, como el capital humano, la tecnología aplicada y los recursos naturales, la ley también pone énfasis en ser amigable con el medio ambiente, usar economías verdes. El gobierno mantiene el apoyo de créditos a los pequeños productores y capacitaciones en nuevas partes de la agricultura, además de cumplir con su objetivo, ayuda a generar empleo y mejora la calidad de vida de las zonas rurales.

Las restricciones cuantitativas a las exportaciones, incluidos los productos agrícolas, están prohibidas en el GATT, pero las excepciones en el acuerdo hacen que las reglas sean difíciles de interpretar y hacer cumplir. No hay prohibiciones sobre los impuestos a la exportación de acuerdo al artículo XI del GATT, el cual establece en el párrafo 1 que no habrá prohibiciones ni restricciones distintas de los derechos, impuestos u otros cargos sobre la exportación de cualquier producto” destinado a otro miembro de la OMC (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019).

Las restricciones aplicadas por prevención o retener algún tipo de escases en cuanto a alimentos de una población es esencial para proteger su propia demanda local, aun así, Ecuador no podría darse cierta suntuosidad en su mercado, debido a que dejar de exportar generaría más pérdidas para su economía, por ello debe continuar con sus ventas sin ningún tipo de condicionamiento.

Aunque no se ha mostrado un tipo de contención en cuanto a exportaciones agrícolas, pero si en lo referente a importaciones que a su vez afecta a materiales controladores de plaga y productividad, Ecuador ha impuesto medidas arancelarias para proteger la balanza, pero por otro lado afecta a las mismas exportaciones.

Una base adicional para imponer restricciones a la exportación se encuentra en el Artículo XX, la disposición de "excepciones generales". El párrafo (h) permite una exención (de otras disciplinas en el GATT) emprendida en cumplimiento de obligaciones bajo cualquier acuerdo

intergubernamental sobre productos que se ajuste a las condiciones aceptadas de tales acuerdos. (GATT, 1994, p.541)

Así mismo, se pueden aplicar estrategias de precio, siempre y cuando el producto no se encuentre en escases o sean de primera necesidad, como materia prima para producir algún bien, estos productos son protegidos incluso por entidades públicas internacionales, dado su uso masivo en todo el mercado mundial.

El párrafo (i) permite una exención si el producto en cuestión es una materia prima utilizada en el procesamiento y el precio internos, se mantiene por debajo del precio mundial como parte de una estabilización gubernamental plan. Incluso más en general, el párrafo (j) permite restricciones que son "esenciales para la adquisición o distribución de productos en escasez general o local". Aunque apunta a materias primas no agrícolas, parecería probable que este artículo pueda proporcionar un argumento de que las restricciones a las exportaciones de alimentos están permitidas bajo regla de excepciones (GATT, 1994, p.510)

## **Comercialización y promoción de la pitahaya**

Ecuador ha mantenido vínculos estrechos con Estados Unidos y la UE, pero fue hace más de diez años que empezó a vincularse más con el mercado asiático, esto beneficia la balanza comercial, haciendo que se pueda exportar más, y es en el 2011 cuando se promocionan los productos ecuatorianos agrícolas, entre ellos la pitahaya, se dio gracias al trabajo conjunto del Consulado General de la Republica del Ecuador con la Comisión Municipal y Agrícola de Shanghái.

Para seguir con el fortalecimiento del sector agrícola, en el 2012, en el International Food Exhibition organizado en Paris, que es una de las ferias agrícolas y de alimentación más grandes a nivel mundial. Con la participación de empresas locales, en los sectores más fuertes y no tradicionales. Se expusieron platos tipos del Ecuador, productos procesados, enlatados y por primera vez se

dio a conocer frutas exóticas, como: la uvilla, maracuyá y pitahaya (Huachi et al., 2015).

## **Política Comercial europea**

Dentro de la UE, cada país tiene sus propias exigencias, citando uno de los más exigentes, como es Francia, por ellos hay leyes y restricciones para que los productos puedan ingresar al país como, la Ley Organiza de Aduanas, expresa:

El artículo 1 de (Ley Orgánica de Aduanas, 2001) esclarece el concepto de mercancías como aquellos bienes de naturaleza corporal que son aptos para la comercialización y la relación del Estado con los agentes de aduana . Busca que las naciones que decidan intercambiar cumplan con normativas legales a nivel internacional, se pretende proteger las operaciones comerciales. Mientras que en el segundo capítulo de esta ley se enfatiza a un cumplimiento de una sola declaración jurídica y que no haya imposiciones por parte de otras naciones, todo se regula y aplica bajo estas disposiciones.

Se define a la obligación tributaria aduanera como la conexión entre una nación y los sujetos operadores de la logística en el intercambio de bienes, los cuales deberán apegarse a las leyes que rigen en el territorio de origen, de acuerdo a los beneficios de gravamen siempre y cuando se cumplan en potestad de ambas partes al constatar el hecho generador y el cumplimiento de la normativa correspondiente (Ley Orgánica de Aduanas, 2001).

Por otro lado, está el Código Aduanero Comunitario que se encarga de establecer los procedimientos de intercambio entre los países europeos con terceros, se fija un único archivo capaz de definir parámetros con derechos de comercialización y sus directrices de exigencias de un mercado, además de mencionar el acceso de países que tienen opción a vender productos a su población.

Siguiendo con las directrices de la comunidad europea, se toma en cuenta el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), un reglamento que permite a exportadores fuera de Europa a pagar derechos más bajos de sus ventas totales (El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), 2015). Es así, que las exportaciones se convierten en una investigación de exigencias por parte de mercados internacionales.

## **Barreras del ingreso de la pitahaya a Europa**

Son los productos ecuatorianos bien recibidos, incluso la fruta analizada está libre de aranceles, gracias al acuerdo entre la UE y Ecuador, entra con el 0% de ad-Valorem, además de que está acreditada con certificado de origen, haciendo que sea garantía de consumo, incluso el IVA del 7% pagado en el país mencionado es asumido por los clientes.

Una de las normas que reclama la Unión Europea es la ISO 9000, encargada en todo lo que compete a la parte de calidad de una organización.

Esta Norma Internacional especifica los términos y definiciones que se aplican a todas las normas de gestión de la calidad y de sistemas de gestión de la calidad desarrolladas por el Comité Técnico ISO/TC 176. Brinda orientación sobre cómo distinguir un consultor de sistema de gestión de la calidad competente de uno que no lo es (Sistema de Gestión de la Calidad, 2015).

## **Requisitos sanitarios y fitosanitarios de Comisiones Europeas**

### **Controles oficiales**

Las ordenes de la UE acerca de inspecciones oficiales se dividen en dos reglamentos destinados a ser implementados por las autoridades competentes:

- Controles oficiales realizados para garantizar la verificación del cumplimiento de la legislación sobre alimentos y piensos, la salud animal y las normas de bienestar animal.
- Reglas específicas para la organización de controles oficiales sobre productos de origen animal destinados al consumo humano.

## **Control de contaminantes en alimentos.**

Para garantizar un alto nivel de protección del consumidor, las importaciones de alimentos en la Unión Europea (UE) deben cumplir con la legislación de la UE diseñada para garantizar que los alimentos comercializados sean seguros para el consumo y no contengan contaminantes a niveles que puedan amenazar la salud de los humanos.

Los contaminantes pueden estar presentes en los alimentos (incluidas frutas y verduras, carne, pescado, cereales, especias, productos lácteos, etc.) como resultado de las diversas etapas de su producción, envasado, transporte o conservación, o también pueden ser consecuencia de la contaminación ambiental.

El Reglamento (CEE) no 315/93 del Consejo, de 8 de febrero de 1993, por el que se establecen procedimientos comunitarios para los contaminantes en los alimentos (DO L-37 13/02/1993) (CELEX 31993R0315), regula la presencia de tales contaminantes en los alimentos en la UE:

Los alimentos que contengan un contaminante en una cantidad inaceptable desde el punto de vista de la salud pública y, en particular, a nivel toxicológico, no se colocarán en el mercado de la UE y serán rechazados los niveles de contaminantes se mantendrán tan bajos como sea razonablemente posible siguiendo las buenas prácticas de trabajo recomendadas.

Se pueden establecer niveles máximos para ciertos contaminantes para proteger la salud pública El Reglamento (CE) no 1881/2006 de la Comisión, de 19 de diciembre de 2006, que establece niveles máximos para ciertos contaminantes en los alimentos (DO L-364 20/12/2006) (CELEX 32006R1881) establece niveles máximos para ciertos contaminantes en los alimentos que se colocarán en el mercado de la Unión Europea.

## **Reglas de origen Colombia, Ecuador, Perú**

### **Tolerancia**

La tolerancia se fija en el 10% del precio franco fábrica del producto para todos los productos, excepto para textiles y prendas de vestir, a los que se aplicará una tolerancia específica.

### Acumulación bilateral con la UE

Acumulación diagonal entre la UE, Colombia, Ecuador y Perú (véase el artículo 3, párrafos 1 y 2) y entre Colombia, Ecuador y Perú por un lado y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Venezuela por el otro lado, bajo ciertas condiciones (cf. Artículo 3§4).

Además, a solicitud de Perú, Ecuador, Colombia o la UE, se puede otorgar acumulación diagonal para materiales originarios de países de América Central, América del Sur o el Caribe, bajo ciertas condiciones

### Transporte directo o regla de no manipulación

Incluso si su producto es originario, debe verificar que el producto provenía del país sin haber sido manipulado en otro país, aparte de las meras operaciones necesarias para mantener el producto en buenas condiciones. Se debe poder verificar las condiciones específicas.

1. El procedimiento de autorización comprende las siguientes etapas:
2. La solicitud debe enviarse a la autoridad competente de cualquier estado miembro y luego remitirse a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) que realiza una evaluación de riesgos.
3. Sobre la base de la opinión de la EFSA, la Comisión elabora una propuesta de concesión o denegación de la autorización, que debe ser aprobada por el Comité permanente de la cadena alimentaria y de sanidad animal.
4. Los alimentos y piensos autorizados se inscriben en el Registro comunitario de alimentos y piensos modificados genéticamente.
5. Las autorizaciones son válidas por un máximo de 10 años (renovable).

### **Reglas de origen**

El origen es la "nacionalidad económica" de los bienes comercializados en el comercio. Las normas de origen preferenciales de la UE distinguen entre bienes obtenidos enteramente en un país no perteneciente a la UE y bienes suficientemente transformados en un país no perteneciente a la UE. Incluso si su

producto es originario, aún debe verificar que el producto fue enviado desde el país "originario" y llegar a la UE sin ser manipulado en otro país, aparte de las meras operaciones necesarias para mantener el producto en buenas condiciones.

El USDA es el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, tiene una base de datos de requisitos de importación de frutas y verduras de APHIS (FAVIR). Esta referencia en línea permite un fácil acceso a las regulaciones y la información relacionada con la importación de frutas y verduras a los Estados Unidos, sus territorios y posesiones. Colectivamente, estas regulaciones se conocen comúnmente como Cuarentena 56 o Q56. El CIR contiene información de regulación de importación actual para la importación de productos seleccionados (un producto específico aprobado de un país o región designada, en uno o más puertos designados).

La UE apoya activamente al sector hortofrutícola a través de su esquema de gestión del mercado (elemento de la "organización común de mercados agrícolas"), que tiene 4 objetivos generales:

1. un sector más competitivo y orientado al mercado
2. Menos fluctuaciones relacionadas con la crisis en los ingresos de los productores
3. mayor consumo de frutas y hortalizas en la UE
4. Mayor uso de técnicas de cultivo y producción ecológicas.

(European Commission, 2019)

## **Requisitos sanitarios y fitosanitarios de Estados Unidos**

### **Requerimientos de Importación**

1. Piezas de plantas admisibles: fruta
2. Puertos admisibles: puertos continentales de EE. UU.
3. Se requiere permiso de importación: se requiere un permiso de importación.
4. Sujeto a inspección: este producto está sujeto a inspección en el puerto de entrada y todos los requisitos generales de 7 CFR 319.56-3.



5. Envíos comerciales solamente
6. Certificado fitosanitario: los envíos deben ir acompañados de un certificado fitosanitario emitido por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país de origen con una declaración adicional que indique que el envío fue producido y preparado para la exportación de acuerdo con los requisitos autorizados bajo 7 CFR 319.56- 4)
7. Restricción de puertos: no importe ni distribuya en Hawai, Puerto Rico ni en ningún territorio de los EE. UU.
8. Limitaciones específicas de la especie: la fruta del dragón tiene muchos nombres científicos diferentes. Se debe consultar la "Lista de nombres científicos de la fruta del dragón admisible" para obtener una lista de nombres científicos alternativos.
9. La fruta fresca del dragón (también conocida como pitahaya / pitaya)  
(*Hylocereus* spp., *Acanthocereus* spp., *Cereus* spp., *Echinocereus* spp., *Escontria* spp., *Myrtillocactus* spp. Y *Stenocereus* spp.)  
proveniente de Ecuador pueden importarse a Estados Unidos solo bajo las condiciones descritas en el Informe de Importación de Productos Básicos (CIR). Estas condiciones están diseñadas para prevenir la introducción de la siguiente plaga de cuarentena: *Anastrepha fraterculus* (Widemann), mosca de la fruta sudamericana.

### **Requerimientos generales**

La Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) de Ecuador debe proporcionar un plan de trabajo operativo a APHIS que detalle las actividades que la ONPF de Ecuador, sujeto a la aprobación del plan de trabajo de APHIS, llevará a cabo para cumplir con los requisitos de esta sección.

## **Requisitos del lugar de producción**

Todos los sitios de producción que participan en el programa de exportación de fruta del dragón o pitahaya deben ser aprobados y registrados en la ONPF de Ecuador de acuerdo con el plan de trabajo operativo.

1. Los árboles y otras estructuras, además del cultivo en sí, no deben sombrear el cultivo durante el día.
2. La fruta del dragón / pitahaya / fruta de pitaya que ha caído al suelo debe retirarse del lugar de producción al menos una vez cada 7 días y no puede incluirse en contenedores de fruta de campo que se empacarán para la exportación.
3. La fruta del dragón / pitahaya / pitaya cosechada debe colocarse en cajas de cartón o contenedores marcados para mostrar el lugar de producción.

La ONPF de Ecuador o su designado aprobado debe inspeccionar los sitios de producción antes de cada cosecha de acuerdo con el plan de trabajo operativo. Un designado aprobado es una entidad con la cual la ONPF de Ecuador crea un acuerdo formal que le permite a esa entidad certificar que se han seguido los procedimientos apropiados. Si APHIS o la ONPF de Ecuador encuentran que un lugar de producción no cumple con los requisitos del enfoque de sistemas, ninguna fruta del lugar de producción será elegible para exportar a los Estados Unidos hasta que APHIS y la ONPF de Ecuador realicen una investigación y se han implementado acciones correctivas apropiadas.

Los sitios de producción registrados deben realizar trampas para la mosca de la fruta *A. fraterculus* en cada sitio de producción de acuerdo con el plan de trabajo operativo. La ONPF de Ecuador debe contratar, capacitar y supervisar al personal que realiza las encuestas de captura y plagas. La captura debe comenzar al menos 1 año antes de que comience la cosecha y continuar hasta la finalización de la cosecha.

Si se atrapa más de un promedio de 0.07 *A. fraterculus* por trampa por día durante más de 2 semanas consecutivas, el sitio de producción no será elegible para la exportación hasta que la tasa de captura caiga por debajo de ese

promedio. Si los niveles exceden ese promedio por trampa por día, desde 2 meses antes de la cosecha hasta el final de la temporada de envío, el sitio de producción tendrá prohibido el envío bajo el enfoque de sistemas hasta que APHIS y la ONPF de Ecuador acuerden que el riesgo de plaga ha sido mitigado

Según las condiciones lo justifiquen, el número promedio de *A. fraterculus* por trampa por día puede aumentarse o disminuirse si se acuerda conjuntamente entre APHIS y la ONPF de Ecuador en el plan de trabajo operativo.

La ONPF de Ecuador debe mantener registros de la colocación de trampas, el control de trampas y cualquier captura de plagas en cuarentena de acuerdo con el plan de trabajo operativo. Los registros de captura deben mantenerse para la revisión de APHIS durante al menos 1 año.

### **Requisitos de la empacadora**

La ONPF de Ecuador debe monitorear las operaciones de la empacadora para verificar que cumplan con los requisitos del enfoque de sistemas. Si la ONPF de Ecuador encuentra que una empacadora no cumple con los requisitos del enfoque de sistemas, ninguna fruta de dragón / pitahaya / pitaya de la empacadora será elegible para exportarse a los Estados Unidos hasta que APHIS y la ONPF de Ecuador lleven a cabo una investigación. y ambos están de acuerdo en que el riesgo de plagas ha sido mitigado.

Todas las empacadoras que participan en el programa de exportación de fruta del dragón / pitahaya / pitaya deben estar registradas en la ONPF de Ecuador.

La pitahaya debe embalarse dentro de las 24 horas posteriores a la cosecha en una empacadora que excluya las plagas.

El envío de la pitahaya debe estar protegido por una pantalla de malla a prueba de insectos o una lona de plástico mientras se encuentra en tránsito hacia la planta de empaque y mientras espera el embalaje. Estas salvaguardas deben permanecer intactas hasta su llegada a los Estados Unidos o se le negará la entrada al envío.

Durante el tiempo que la empacadora esté en uso para exportar la pitahaya los Estados Unidos, la empacadora solo puede aceptar fruta de sitios de producción registrados.

### **Inspección fitosanitaria**

Una muestra biométrica de pitahaya (acordada conjuntamente por APHIS y la ONPF de Ecuador) debe ser inspeccionada en Ecuador por la ONPF de Ecuador después del procesamiento posterior a la cosecha. La muestra biométrica debe inspeccionarse visualmente para detectar cualquier plaga cuarentenaria, y una porción de la fruta se abrirá si se observan signos de *A. fraterculus*.

La pitahaya presentada para inspección en el puerto de entrada a los Estados Unidos debe identificarse en los documentos de envío que acompañan a cada lote de fruta para especificar el sitio o sitios de producción en los que se produjo la fruta y la empacadora o casas en que la fruta fue procesada, de acuerdo con los requisitos del plan de trabajo operativo. Esta identificación debe mantenerse hasta que se libere la fruta para ingresar a los Estados Unidos. Las frutas de pitahaya están sujetas a inspección en el puerto de entrada para detectar todas las plagas de cuarentena de interés, incluido *A. fraterculus*. Si se encuentra una sola larva de *A. fraterculus* en un envío desde un lugar de producción (ya sea por la ONPF de Ecuador o por inspectores en el puerto de entrada continental de los Estados Unidos), se prohibirá la importación de toda la fruta a Estados Unidos, y el lugar de producción de esa fruta será suspendido del programa de exportación hasta que se hayan tomado las medidas apropiadas acordadas por la ONPF de Ecuador y APHIS.

(APHIS, 2019)

## **Marco Conceptual**

### **Conceptos relacionados a la producción y comercio internacional**

#### **Acuerdo Comercial**

Contrato legal (Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante u obligatorio) por el cual varios Estados o países, por voluntad propia, se comprometen a cumplir condiciones y regulaciones específicas en su intercambio de bienes y servicios para facilitar el comercio entre ellas (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

#### **Arancel específico**

El calculado sobre la base de un importe fijo por cantidad (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019).

#### **Arancel ad-Valorem**

El calculado como porcentaje del precio (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019).

#### **Crecimiento económico**

Es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo. Es la suma de las balanzas por cuenta: corriente, de capital, financiera y de omisiones (Universidad Andina Simon, 2019).

#### **Comercio Internacional**

Las transacciones comerciales internacionales se ven facilitadas por los pagos financieros internacionales, en los que el sistema bancario privado y los bancos centrales de las naciones comerciales desempeñan papeles importantes.

El comercio internacional y las transacciones financieras que lo acompañan generalmente se llevan a cabo con el propósito de proporcionar a una nación los productos que le faltan a cambio de aquellos que produce en abundancia; tales transacciones, que funcionan con otras políticas económicas, tienden a mejorar el nivel de vida de una nación (Lucena, 2006).

En conclusión, el comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países. Para que haya ganancias se deben considerar los siguientes puntos:

**Bajos precios:** El principal beneficio del comercio es la capacidad de comprar bienes y servicios a menor precio que el nacional. Los consumidores pueden comprar productos menos costosos y los productores pueden adquirir materias primas a menor precio, incurre bastante el nivel de tecnología, infraestructura y el clima para dar precios bajo.

**Mayor opción:** mayor selección de productos, tener acceso a bienes provenientes de otros lados fuera del país.

**Diferencias en recursos:** Hay ciertas naciones que cuentan con diferentes recursos naturales que hacen posible producir un bien a través de tecnología para llegar a un producto final.

**Economías de escala:** Para exportar es necesario producir a mayor cantidad, debido a que el tamaño del mercado tiene un sentido creciente, entonces su demanda aumenta. Significa que el nivel de producción debe ser mayor, este aumento debe proporcionar un margen para lograr llegar a tener economías de escala y a su vez la producción más eficiente, la empresa puede especializarse cuando las empresas son grandes, dado que pueden dividirse las tareas y así concentrarse en cada área.

**Mayor competencia:** El mercado internacional tiene muchos proveedores, y es así que las empresas locales les tocan competir con las

extranjeras, haciendo que uno de los dos acceda a bajar el precio, o bien se inclinen por la calidad y diversificación de bienes.

**Asignación eficiente de recursos:** Sin la intervención gubernamental, las empresas logran producir de forma eficiente, adecuando sus costos a la productividad.

**Fuente de divisas:** El intercambio posibilita la obtención de divisas para continuar con el comercio.

(Blink & Dorton, 2011, p.259-260)

### **Costo**

Precio pagado o solicitado para la adquisición de bienes o servicios. Precio o gasto de elaboración de un producto (Superintendencia de Bancos, 2019).

### **Corrupción**

Es el abuso del poder confiado para beneficio privado. Se puede clasificar en grande, pequeño y político, dependiendo de la cantidad de dinero perdido y del sector donde se produce (Transparency International, 2019).

### **Costo de la corrupción**

La corrupción corroe el tejido de la sociedad. Socava la confianza de las personas en los sistemas políticos y económicos, las instituciones y los líderes. Puede costar a las personas su libertad, salud, dinero y, a veces, sus vidas (Transparency International, 2019).

### **Eficiencia**

En economía, utilización eficaz de los recursos disponibles (minimizando su empleo), en la consecución de los objetivos planteados. Productividad. Realización de una actividad económica de forma que se minimicen los costos y se utilicen los recursos disponibles óptimamente (Superintendencia de Bancos, 2019).

## **Entidad Financiera**

Compañía dedicada a conceder préstamos a sociedades y particulares y que, al contrario de los bancos, no recibe depósitos, sino que se financia a través de otras instituciones o fuentes de mercado. Suele tener unos tipos de interés más altos y asumir mayores riesgos (Superintendencia de Bancos, 2019).

## **Facilitación del comercio**

Supresión de obstáculos al movimiento transfronterizo de mercancías (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019).

## **Índice de Percepción de Corrupción**

El índice, que clasifica 180 países y territorios según sus niveles percibidos de corrupción en el sector público según expertos y empresarios, utiliza una escala de 0 a 100, donde 0 es altamente corrupto y 100 es muy limpio (Transparency International, 2018).

## **Inflación**

Elevación continua y sostenida del nivel general de precios que, normalmente, es medido con el índice de precios al consumo. Produce una disminución del poder adquisitivo del dinero, y no afecta a todos los sectores o personas por igual, pues los precios o las rentas no crecen en igual proporción para unos u otros. (Superintendencia de Bancos, 2019).

## **Integración comercial**

Proceso de reducción de los obstáculos al comercio y de creciente participación en la economía internacional a través del comercio. El término se usa también para describir los programas de integración de las políticas comerciales y de fortalecimiento de las instituciones relacionadas con el comercio en la estrategia de desarrollo general de un país (World Bank Group, 2019a)



## **Libre comercio**

Se da entre países siempre y cuando no haya barreras al comercio establecidas por gobiernos u organizaciones internacionales (Blink & Dorton, 2011).

## **Liquidez**

Capacidad de atender pasivos de corto plazo, por poseer dinero en efectivo o activos que se transforman fácilmente en efectivo. Dentro de una institución financiera, la liquidez se evalúa por la capacidad para atender los requerimientos de encaje, los requerimientos de efectivo de sus depositantes en el tiempo en que lo soliciten y nuevas solicitudes de crédito (Superintendencia de Bancos, 2019).

## **Medidas compensatorias**

Son las que toma un país importador, generalmente en forma de un aumento de los derechos, con objeto de contrarrestar las subvenciones concedidas en el país exportador a los productores o a los exportadores (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019)

## **Microcréditos**

Es todo préstamo concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero, que actúa como prestamista (Superintendencia de Bancos, 2019).

## **Productos terminados**

Es la tercera etapa de procesamiento en el indicador de la progresividad arancelaria. Los productos terminados son productos procesados que pueden

venderse a los consumidores sin que sean objeto de procesamiento adicional (World Bank Group, 2019b).

### **Recursos financieros**

Fuentes de financiación, recogidas en el pasivo y patrimonio de la empresa, que se materializan en el activo de ésta (Superintendencia de Bancos, 2019).

### **Sistema de precios máximos**

Precios máximos (mínimos) decretados para las importaciones por las autoridades del país importador. Si las importaciones superan los precios máximos, no pueden entrar en el mercado nacional (World Bank Group, 2019a).

### **Transparencia**

Significa arrojar luz sobre acuerdos turbios, aplicaciones débiles de las normas y otras prácticas ilícitas que socavan los buenos gobiernos, las empresas éticas y la sociedad en general (Transparency International, 2019).

### **Zona de libre comercio**

El comercio dentro del grupo que la integra se realiza en franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019)

## **CAPITULO 3: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

### **Metodología**

En el presente capítulo se describirá los lineamientos utilizados en la investigación, el tipo de métodos, herramientas, fuentes y las variables de estudio seleccionadas para poder alcanzar los objetivos antes planteados. El alcance de este estudio estará definido mediante el diseño metodológico de estudios científicos basados en las principales barreras de exportación que afectan al sector frutícola ecuatoriano.

Para comenzar se ha considerado en este estudio a la investigación como aquel proceso que es sustentado mediante el método científico, cuya finalidad es el implementar las teorías existentes para generar conocimiento a partir de ello. En pocas palabras, la investigación científica pretende adquirir, aplicar y producir conocimientos, sirviendo de guía o apoyo en cualquier campo del conocimiento humano (Gómez, 2012).

La investigación científica se distingue por ser un proceso explícito, sistemático y organizado, encaminado a la idealización de un conjunto de conocimientos sintetizados. Este proceso se sostiene en el análisis incisivo de diversas hipótesis y enunciados, los cuales procuran encaminar dichos estudios a la resolución de un problema planteado, ya sea este social, cultural o político, ayudando en el mejoramiento de los procesos académicos y el desarrollo de la actividad intelectual (Rodríguez & Alipio, 2017).

En toda investigación científica existen diversos parámetros a considerar para la elección del método de investigación, acorde a la orientación, las herramientas a utilizar y lo que se pretenda demostrar, una investigación se podrá realizar bajo tres enfoques: el cuantitativo, cualitativo y mixto. El primero pretende llegar a la resolución de la hipótesis planteada mediante la recolección de data numérica para proceder a la implementación de un modelo ya sea estadístico u econométrico.

Por otra parte, la investigación de tipo cualitativa está influenciada por una metodología de investigación más blanda, donde el investigador contempla desde una perspectiva integral a las personas y escenarios que están siendo objeto del estudio. Como mencionan (Cadena et al., 2017) en este tipo de investigaciones la población no es vista como una variable más, sino como un todo, los cuales muestran la sensibilidad real al problema que se intenta resolver con una validez y predicción más exacta de los resultados.

El tipo de enfoque mixto es un método algo novedoso para el desarrollo de la investigación, el cual involucra la combinación de las partes cualitativas y cuantitativas. Es decir que incorpora lo inductivo, deductivo y numérico para esclarecer con mayor exactitud los efectos explicativos de las variables seleccionadas con respecto a la pregunta o problema del estudio en cuestión (Fidias, 2012).

### **Diseño de la investigación**

En el presente trabajo se hará uso del enfoque de investigación cuantitativa debido al tipo de variables objeto de estudio: volumen anual de exportación de la pitahaya, barreras de exportación, precio de comercialización local y % de acceso a crédito por parte de los agricultores.

El diseño de la investigación se refiere a la estrategia general que elige para integrar los diferentes componentes del estudio de una manera coherente y lógica, asegurando así que abordará el problema de la investigación de manera efectiva; constituye el modelo para la recopilación, medición y análisis de datos (Martínez, 2012)

Se pueden describir diferentes diseños de investigación según el tipo que esta siga:

1. Estudios de investigación exploratorios.
2. Estudios descriptivos y de diagnóstico.
3. Estudios de investigación de prueba de hipótesis.

### **Diseño en estudios de investigación exploratorios**

Este tipo de estudios son también llamados estudios de investigación formativa, donde el objetivo principal de tales estudios es el de formular un problema para una investigación más precisa o para desarrollar hipótesis de trabajo a partir de un punto de vista. El mayor énfasis en tales estudios está en el descubrimiento de ideas y conocimientos, por lo tanto, el diseño de investigación apropiado para tales estudios que demanden un mayor grado de flexibilidad.

### **Diseño en Estudios descriptivos y de diagnóstico**

El diseño de una investigación descriptivos se basa en aquellos estudios que se ocupan de describir las características de un determinado individual o de un grupo, mientras que los estudios de investigación diagnóstica determinan la frecuencia con la que algo ocurre o su asociación con otra cosa, en pocas palabras se utilizara en los estudios que tratan de demostrar si ciertas variables asociadas dan sentido a la resolución del problema de estudio.

### **Diseño en estudios de investigación de prueba de hipótesis**

Este diseño es conocido comúnmente como un estudio experimental, debido a que en este punto el investigador mediante una prueba de hipótesis identifica las relaciones causales entre variables. Dichos estudios requieren procedimientos que no sólo reducirán sesgar y aumentar la confiabilidad, pero permitirá inferencias sobre la causalidad, este tipo de diseño se da comúnmente en la realización de experimentos debido a su grado de exigencia y veracidad.

Por lo antes mencionado se concluye que el presente trabajo seguirá un diseño de investigación exploratoria con un enfoque cuantitativo debido al tipo de variables objeto de estudio: volumen anual de exportación de la pitahaya, barreras de exportación, precio de comercialización local y % de acceso a crédito por parte de los agricultores.

## **Tipo de investigación**

Esta investigación es de tipo descriptivo y correlacional ya que intenta demostrar la relación de las variables de estudio con los efectos que interrumpen el desarrollo del sector exportador de la pitahaya, tanto económicos como sociales de la parte agrícola y las grandes exportadoras.

Esta investigación puede clasificarse como una investigación descriptiva, ya que demuestra las diferentes propiedades, aspectos, dimensiones y componentes de un fenómeno específico, además de contener elementos de una investigación exploratoria. Esto se debe al hecho de que el objeto del estudio tiene como fin la internalización de pitahaya, tema que no ha sido estudiado a profundidad (Hernández Sampieri, Baptista Lucio, & Fernández Collado, 2014).

Analizando por otra parte el tipo de investigación correlacional, diversos autores mencionan que este tipo de investigación ocupa un rol fundamental en el establecimiento de relaciones entre dos o más variables, ya sean estas dentro de la misma población o entre las mismas variables en dos poblaciones totalmente distintas, con el objeto de explorar y comprender las asociaciones que existen entre las mismas y el nivel de sensibilidad con respecto a la variable dependiente, estos orígenes de las técnicas de correlación y regresión lineal se remontan al trabajo de Sir Francis Galton (Mousalli, 2015).

La investigación correlacional se puede describir de diferentes maneras, esto se debe a que los análisis paramétricos exploran las relaciones entre las variables entonces los estudios cuantitativos por lo tanto producirían evidencia correlacional. El propósito de la investigación correlacional es investigar hasta qué punto las diferencias en una característica o variable están relacionadas con diferencias en una o más características diferentes o variables.

Es por ello que se concluye que el presente estudio tiene un método de investigación no experimental de tipo correlacional, ya que intenta demostrar la relación de las variables de estudio con los efectos que interrumpen el desarrollo del sector exportador de la pitahaya, tanto económico como social de la parte agrícola y las grandes exportadoras.

## **Alcance**

La relocalización de este estudio permitirá conocer que variables afectan a la exportación de la pitahaya mediante la realización de un modelo de regresión múltiple, además de contribuir con un pronóstico de promedios móviles para calcular del de ventas de la fruta al cierre del 2019.

## **Población**

Empresas exportadoras de pitahaya del Ecuador, datos obtenidos de fuentes oficiales. Entrevistas a los agricultores del cantón Isidro Ayora y Cerecita.

## **Herramientas de recolección de datos**

Para el levantamiento de los datos se utilizará fuentes secundarias de organismos oficiales a nivel nacional e internacional y fuentes primarias como entrevistas realizadas a diversos agentes que intervienen en la producción, exportación y comercialización de esta fruta.

## Operacionalización de las variables

La siguiente tabla 6 se muestra las variables con referencia conceptual, operacional y fuente.

Tabla 6.

### *Operacionalización de las variables*

<b>Variables</b>	<b>Referencia conceptual</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>	<b>Fuente</b>
Exportaciones de pitahaya (valor FOB)	Producto considerado por la OMC y por subpartida arancelaria relacionada con la pitahaya	Nivel de exportaciones de pitahaya	Ventas en miles de dólares	Banco Central del Ecuador
Demanda	Producto 081090 importado por cada país	Nivel de importación de Estados Unidos Nivel de importación de Francia	Importaciones de Estados Unidos Importaciones de Francia	Trademap
Apertura	Apertura bilateral de los mercados entre Estados Unidos y Ecuador en cuanto al APHIS	Dicótoma. 0 = antes de la apertura, 1 = después de la apertura	Sin apertura Con apertura	Comercio exterior
Acuerdo	Acuerdo comercial Multipartes con la UE	Dicótoma. 0 = antes del acuerdo, 1 = después del acuerdo	Sin acuerdo Con acuerdo	Comercio exterior
Crédito	Monto registrado de los bancos hacia actividades agrícolas	Monto correspondiente a los cultivos de pitahaya	Monto en miles de dólares	Superintendencia de bancos
Inflación	Aumento persistente en el nivel de precios promedio en una economía	Nivel de precios promedios ponderados	Porcentaje del nivel promedio de precios	Banco Central del Ecuador

Fuente: Elaboración por autores



La tabla 6 muestra la variable dependiente relacionada con sus variables explicativas para su respectivo estudio dentro de una regresión múltiple

$$y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \varepsilon$$

Donde,

Y: Exportaciones de pitahaya del Ecuador

X1: Apertura comercial de mercado de Estados Unidos y Ecuador

X2: Crédito privado

X3: Inflación

X4: Demanda de Estados Unidos de pitahaya

Para el siguiente modelo, se usan variables similares, cambiando la demanda del país y el acuerdo multipartes de la Unión Europea, dando como resultado,

Y: Exportaciones de pitahaya del Ecuador

X1: Acuerdo comercial de la UE

X2: Crédito privado

X3: Inflación

X4: Demanda de Francia de pitahaya

## **CAPITULO 4. ANALISIS Y PROCESAMIENTO DE INFORMACION**

La pitahaya es una fruta que ha tomado fuerza dentro del mercado estadounidense a partir de una apertura de mercado, con la introducción de una auditoría por parte de una agencia del departamento de agricultura (APHIS) de Estados Unidos y agrocalidad de Ecuador, para poder garantizar la fruta y así observar si hay un aumento en sus ventas.

### **Análisis descriptivo**

El análisis descriptivo es un componente crítico de la investigación, fundamental para casi todos los proyectos de investigación. Su objetivo es identificar y describir tendencias y variaciones en las poblaciones mediante la creación de nuevas medidas de fenómenos clave, o simplemente describir muestras en estudios dirigidos a identificar efectos causales (Garcés & Duque, 2007). Algunos estudios como indican proporcionan excelentes análisis descriptivos con la finalidad de aclarar aspectos relevantes de un fenómeno en específico.

La investigación descriptiva es particularmente valiosa debido a que en la actualidad la sociedad en general tiene acceso a grandes conjuntos de datos, volúmenes de información de una empresa, un mercado o una economía, dichos datos se pueden utilizar para descubrir un sin número de patrones e incluso de comportamiento que para efectos del presente estudio sirve en la toma de decisiones de las empresas exportadoras de pitahaya. El análisis descriptivo también se puede utilizar para diagnosticar problemas que justifiquen la atención inmediata de formuladores políticos, profesionales e investigadores (Lafuente & Marín, 2008).

### **Modelo econométrico**

Un modelo es una representación simplificada de un proceso del mundo real, un modelo deber ser representativo en el sentido de que debe contener las características más destacadas de los fenómenos en estudio. En general, uno de los objetivos en modelar es tener un modelo simple para explicar un fenómeno complejo mediante el planteamiento de supuestos o hipótesis (Fernández & Adalid, 2000).

En la práctica, generalmente todas las variables que el investigador cree que son relevantes para explicar el fenómeno se incluyen en el modelo. El resto de las variables se vuelcan en una canasta llamada "perturbaciones" donde las perturbaciones son variables aleatorias, esta es la principal diferencia entre el modelo económico y el modelo econométrico (Flores, 2007).

La econometría difiere tanto de las estadísticas matemáticas como de las estadísticas económicas, para muchos estudiosos, la estadística económica los datos empíricos se recopilan, registran, tabulan y utilizan para describir el patrón en su desarrollo, mientras que la estadística económica es un aspecto descriptivo de la economía.

### **Variables dummy**

Cuando las variables son de naturaleza cualitativa, los datos se registran en forma de función de indicador; es decir, no reflejan la magnitud de los datos, sino que únicamente reflejan la presencia o ausencia de una característica particular, así como las variables: religión, sexo, gusto, etc. las cuales pueden llegar a convertir su naturaleza de cualitativas a cuantitativas, formando una nueva variable ficticia o dicótoma.

Las variables ficticias asignan los números "0" y "1" para indicar la membresía en cualquier categoría exhaustiva, ciertas investigaciones muestran que este tipo de variables deben cumplir las siguientes características:

1. El número de variables ficticias necesarias para representar una variable de atributo único es igual a número de niveles (categorías) en esa variable menos uno.

2. Para una variable de atributo dada, ninguna de las variables ficticias construidas puede ser redundante. Es decir, una variable ficticia no puede ser un múltiplo constante o una relación lineal simple de otra.

3. La interacción de dos variables de atributo (por ejemplo, género y estado civil) está representada por un tercero, variable ficticia que es simplemente el producto de las dos variables ficticias individuales.

## **Análisis de correlación**

El análisis de correlación es un método de evaluación estadística utilizado para estudiar la fuerza de una relación entre dos variables continuas, medidas numéricamente. Este tipo de análisis es comúnmente utilizado cuando se quiere establecer si hay posibles conexiones entre las variables. Para autores, a menudo se entiende mal que el análisis de correlación determina causa y efecto; sin embargo, este no es el caso porque otras variables que no están presentes en la investigación pueden haber afectado los resultados.

Si se encuentra una correlación entre dos variables, significa que cuando hay un cambio sistemático en una variable, también hay un cambio sistemático en la otra, las variables se alteran juntas durante un cierto período de tiempo. Dependiendo de los valores numéricos medidos, una correlación puede ser positiva o negativa.

Existe una correlación positiva si una variable aumenta simultáneamente con la otra, es decir, los valores numéricos altos de una variable se relacionan con los valores numéricos altos de la otra; por otra parte, la correlación negativa existe si una variable disminuye cuando la otra aumenta, es decir, los valores numéricos altos de una variable se relacionan con los valores numéricos bajos de la otra.

El coeficiente de Pearson es la medición de la correlación y los rangos (dependiendo de la correlación) entre +1 y -1. +1 indica la correlación positiva más fuerte posible, y -1 indica la correlación negativa más fuerte posible. Por lo tanto, cuanto más cercano sea el coeficiente a cualquiera de estos números, mayor será la correlación de los datos que representa. En esta escala 0 indica que no hay correlación, por lo tanto, los valores más cercanos a cero resaltan una correlación más débil / más pobre que aquellos más cercanos a + 1 / -1.

## **Análisis de varianza ANOVA**

Una forma importante de verificar si una regresión, simple o múltiple, ha logrado su objetivo de explicar tanta variación como sea posible en una variable dependiente, respetando el supuesto subyacente, es verificar los residuos de una regresión. En otras palabras, tener una visión detallada de lo que queda después

de explicar la variación en la variable dependiente utilizando variables independientes, es decir, la variación no explicada

Idealmente, todos los residuos deberían ser pequeños y no estructurados; Esto significaría que el análisis de regresión ha tenido éxito al explicar la parte esencial de la variación de la variable dependiente. Sin embargo, si los residuos exhiben una estructura o presentan algún aspecto especial que no parece aleatorio, arroja una "mala luz" sobre la regresión. La mayoría de los problemas que inicialmente se pasaron por alto al diagnosticar las variables en el modelo o que eran imposibles de ver, aparecerán en los residuos.

Los valores atípicos que se han pasado por alto se mostraran como residuos muy grandes. Si la relación no es lineal, aparecerá una estructura en los residuos variación no constante de los residuos (heteroscedasticidad). Si se pasaron por alto grupos de observaciones, aparecerán en los residuos

En una palabra, el análisis de los residuos es una poderosa herramienta de diagnóstico, ya que le ayudará a evaluar si se han violado algunos de los supuestos subyacentes de la regresión, así como las variables dependientes e independientes que ha incluido en su modelo. El uso de histogramas, diagramas de puntos o diagramas de tallo y hojas le permite examinar los residuos: la regresión estándar supone que los residuos deben distribuirse normalmente.

ANOVA significa Análisis de varianza y fue creada por Ronald Fisher en el año 1918. El nombre Análisis de varianza se derivó en base al enfoque en el cual el método usa la varianza para determinar las medias si son diferentes o iguales. Es un método estadístico utilizado para probar las diferencias entre dos o más medias. Se utiliza para probar diferencias generales en lugar de diferencias específicas entre medias. Evalúa la importancia de uno o más factores mediante la comparación de las medias variables de respuesta a diferentes niveles de factores (Martínez-Baz, Delfrade, & Etxeberria, 2018).

La hipótesis nula establece que todas las medias poblacionales son iguales, mientras que la hipótesis alternativa demuestra que al menos una media poblacional es diferente. Este análisis proporciona una forma de probar varias hipótesis nulas al mismo tiempo.

## **Supuestos de ANOVA**

Al igual que muchos de nuestros procedimientos de inferencia, ANOVA tiene algunas suposiciones subyacentes que deberían estar en lugar para que los resultados de los cálculos sean completamente confiables. Los supuestos son los siguientes:

1. Los sujetos se eligen mediante una muestra aleatoria simple.
2. Dentro de cada grupo / población, la variable de respuesta se distribuye normalmente.
3. Si bien las medias poblacionales pueden ser diferentes de un grupo a otro, el estándar poblacional y la desviación es la misma para todos los grupos.

El análisis ANOVA es unidireccional, es decir que solo se puede usar cuando se investiga un único factor y una sola variable dependiente. Al comparar las medias de tres o más grupos, puede decirnos si al menos un par de medias es significativamente diferente, pero no puede decirnos qué par. Además, requiere que la variable dependiente se distribuya normalmente en cada uno de los grupos y que la variabilidad dentro de los grupos sea similar en todos los grupos (Moncho, 2015).

## Modelo explicativo del modelo de exportaciones de pitahaya hacia el mercado de Estados Unidos

Tabla 7.

*Estadística descriptiva de las exportaciones de pitahaya hacia el mercado de Estados Unidos*

Variable	Obs.	Media	Desv. Est.	Min.	Max.
exportsmiles	48	1300.625	1090.51	272	3254
demandamiles	48	315.0417	504.6295	4	2179
Apertura	48	.3125	.4684174	0	1
creditomiles	48	13273.11	6656.183	2314.727	28559.64
Inflación	48	1.474375	1.700094	-1.01	4.87
TradeFreedom	48	70.325	1.132968	68.8	71.4
GovernmentIntegrity	48	33.025	1.796983	30.2	35
Residuos	48	8.15e-07	370.7771	-1122.027	697.6948

Fuente: Elaboración por autores

Dado un análisis descriptivo con todas las variables usadas en el modelo, se observa que el número de observaciones es de 48, la información sobre el rango de variables está contenida en las columnas de mínimo y máximo, donde la demanda del mercado estadounidense y el crédito privado mantienen valores muy distantes. La variabilidad de los datos se puede visualizar en la desviación estándar, generando una mayor varianza dentro de las variables: crédito con 6656.18 y exportaciones con 1090.51.

Dando una perspectiva favorable, meses atrás un representante de Organpit, un productor-exportador de fruta de dragón fresca y seca, dijo que el acceso al mercado ayudaría en gran medida a la industria a diversificar los mercados y evitar caídas de precios debido a la saturación, eso quiere decir que la tendencia al crecimiento de las exportaciones de pitahaya ecuatoriana hacia los EEUU es un hecho.

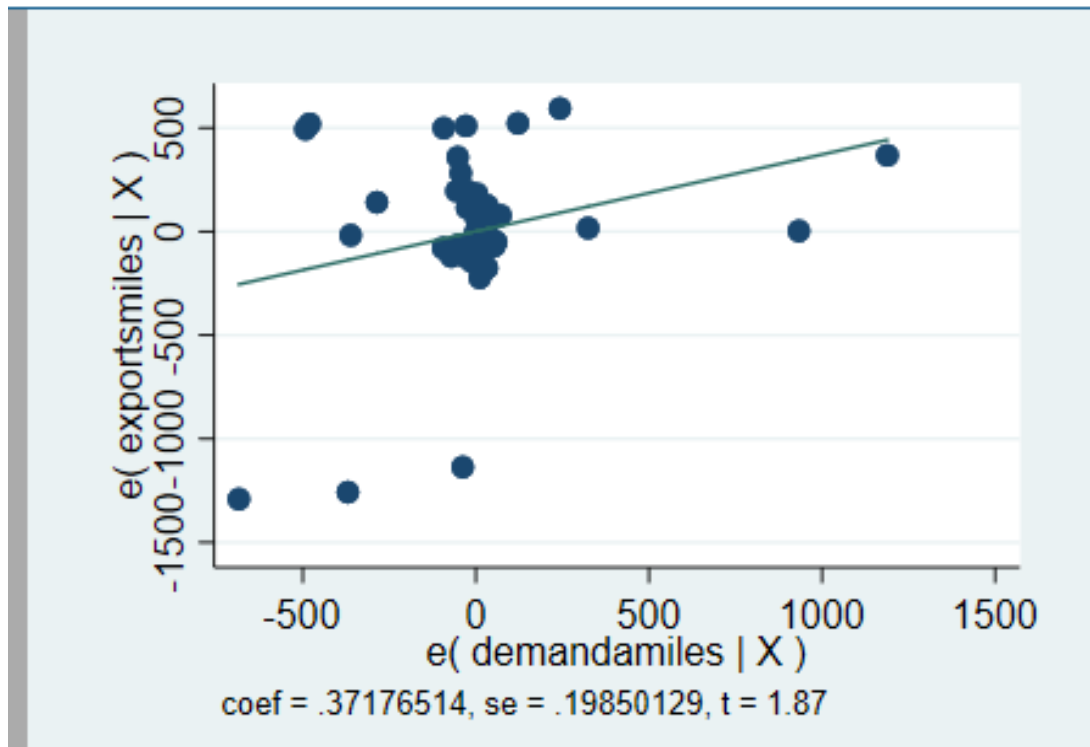


Figura 8. Gráfico de dispersión de las exportaciones de pitahaya vs demanda de Estados Unidos. Fuente: Elaboración por autores

La figura 8 se muestra la demanda de pitahaya por parte de los EEUU y como inciden en las exportaciones del Ecuador, como se puede observar los datos demuestran que la cantidad demandada de pitahaya por dicho país en esos periodos tiene una tendencia a incrementar, pero la aparición de datos atípicos hace parecer no muy factible esta idea de un crecimiento prolongado.

Esto se debería a que la mayor parte de la pitahaya que se consume en los EEUU se ha importado tradicionalmente del sudeste asiático con una producción nacional limitada de Florida y California. Sin embargo, en la actualidad la mayor parte de esta fruta proviene del Ecuador ya que a raíz del acuerdo comercial, el país se ha esmerado por cumplir con las expectativas de sabor de los consumidores en función de la apariencia exótica de la fruta, apegado a las normas fitosanitarias regentes a nivel mundial.



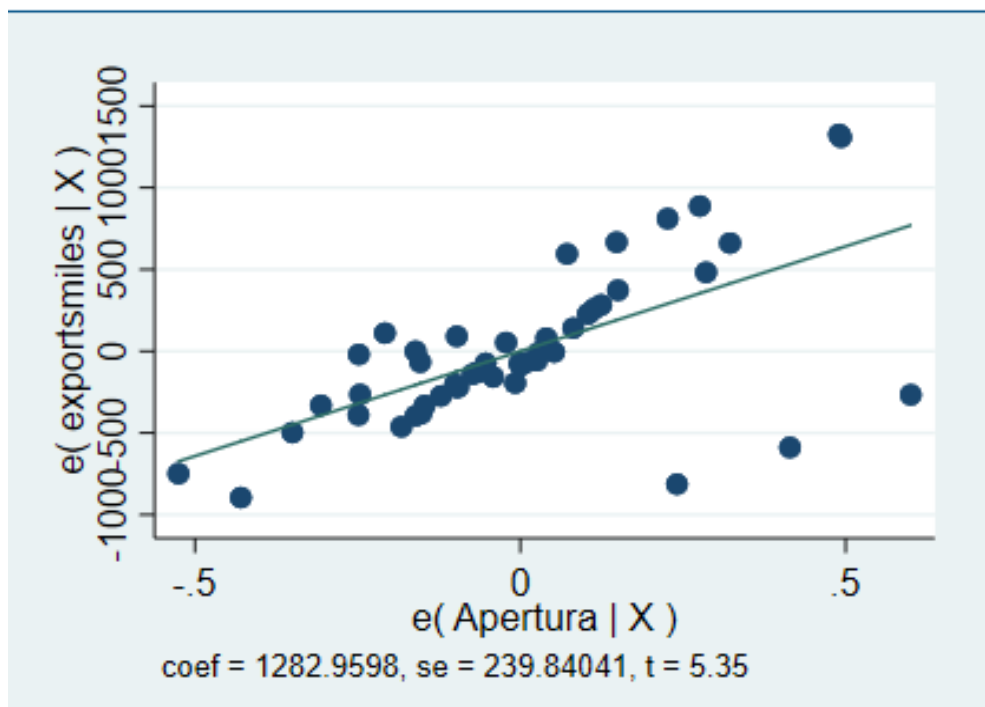


Figura 9. Gráfico de dispersión de las exportaciones de pitahaya vs apertura con el mercado de Estados Unidos. Fuente: Elaboración por autores

Como se muestra en la figura 9, las variables dummies de la industria, el poder explicativo de la regresión asciende satisfactoriamente, lo que indica que, a raíz del tratado, el Ecuador se ha beneficiado de manera significativa en el sector frutícola. El coeficiente estimado de la relación de la apertura comercial, que se supone que resumir los efectos de la industria, todavía no es significativo en gran magnitud, más bien es un proceso que requiere de tiempo, pero la tendencia se encuentra en un escenario positivo.

La liberalización del comercio también tiene implicaciones para los consumidores y los trabajadores. Los consumidores beneficiarse del acceso a productos de mayor calidad a menor precio. Sin embargo, las empresas no pasar todas las ganancias a los consumidores: mientras que los costos de producción de bienes de calidad similar disminuyen un 7,2%, los precios ajustados por calidad disminuyen solo un 3,3% y los márgenes aumentan en un 11% después de una caída de 10 puntos porcentuales en las tarifas de insumos.

Los hallazgos en el presente trabajo de investigación tienen importantes implicaciones políticas, ya que apuntan a sustanciales impactos distributivos de

la liberalización del comercio de insumos. Nuestra evidencia confirma lo positivo de recortes arancelarios de insumos para la mejora de la producción de las empresas, apoyando mejoras en técnicas de producción para una producción más intensiva en innovación. Por el contrario, salida los recortes arancelarios no contribuyen a los cambios en el proceso de producción.

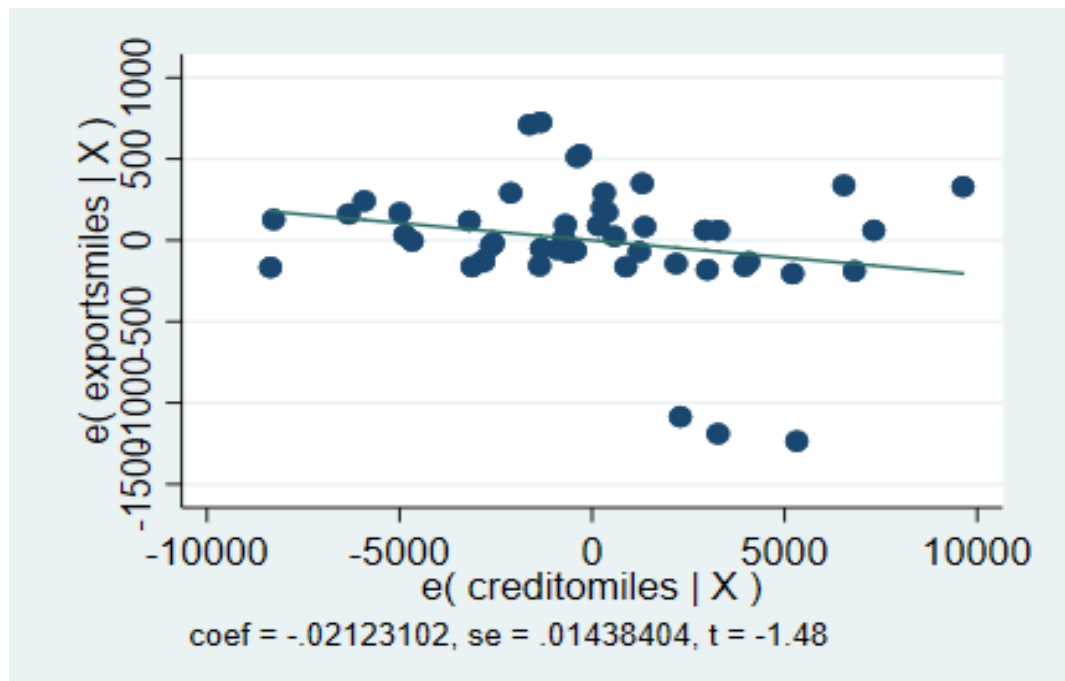


Figura 10. Gráfico de dispersión de las exportaciones de pitahaya vs crédito del Ecuador. Fuente: Elaboración por autores

La figura 10 indica una tendencia negativa con respecto al crédito otorgado por las instituciones privadas para incentivar a las exportaciones de pitahaya, es decir en este caso el crédito realmente no incide en el aumento de las exportaciones de esta fruta, sin embargo, estudios demuestran que este aspecto es favorecedor en otras economías alrededor del mundo.

Se deberían poner a disposición de los productores aprobados más instrumentos de crédito y cobertura para prácticas agrícolas más sostenibles. Quizás las iniciativas más prometedoras desde la perspectiva de las instituciones financieras son la aparición de mesas redondas de productos específicos y una salida serán las pantallas de inversión para el sector financiero. Antes del

desarrollo de estándares, los bancos pueden ser participantes activos en el desarrollo y apoyo de iniciativas para aquellos productos en los que sus carteras son más grandes.

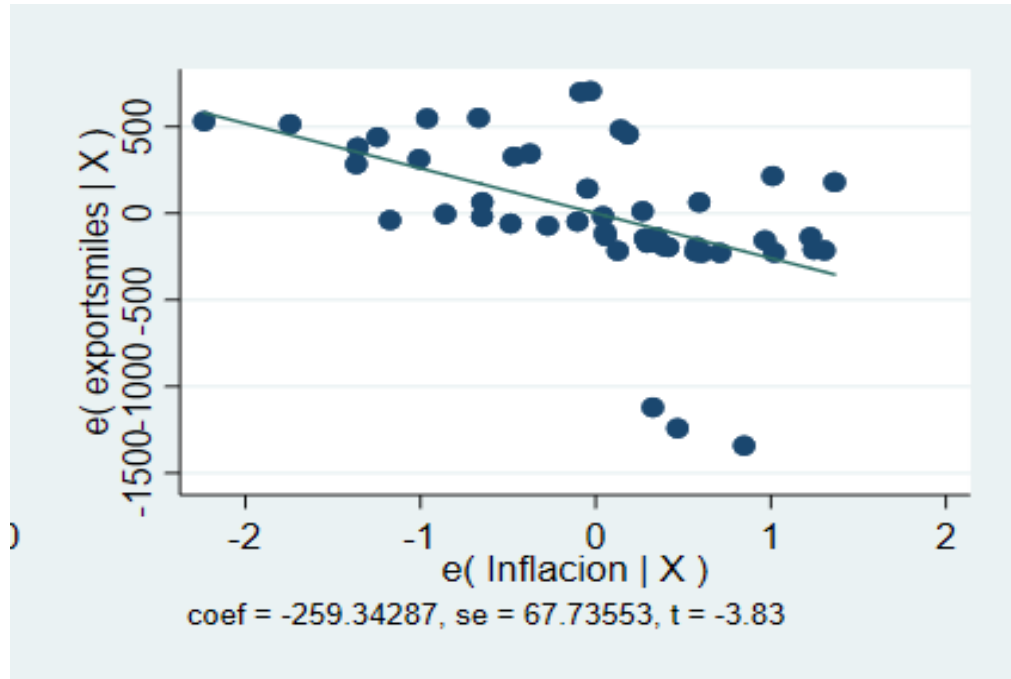


Figura 11. Gráfico de dispersión de las exportaciones de pitahaya vs inflación del Ecuador. Fuente: Elaboración por autores

En la figura 11 se puede observar que existe una relación inversa entre la tasa de inflación y el nivel de exportaciones de pitahaya, concluyendo que a mayor cantidad de exportaciones menor es la tasa de inflación, lo cual es algo favorable debido a que muchos estudiosos mencionan que para lograr mejores rendimientos en el mercado internacional la tasa de inflación del país de exportador debe ser considerablemente baja y de esa manera los productos exportables serían más atractivos.

Por otra parte, La inflación de los precios de entrada crea problemas de flujo de efectivo para los agricultores y aumenta la necesidad de un alto nivel de gestión operativa y estrategias financieras conservadoras. Los agricultores individuales pueden contrarrestar el efecto de la inflación de los precios de los insumos a través del aumento de la productividad y la economía de los costos.

Sin embargo, las estructuras competitivas actuales pueden dar lugar a una inflación acelerada de los precios de los insumos si aumentan la productividad y se economizan los costos para la agricultura en conjunto. Las soluciones serán dictadas por la política económica general. Una competencia más efectiva y la ampliación de la demanda efectiva a través de una urbanización acelerada tienen, al menos teóricamente, posibilidades potenciales.

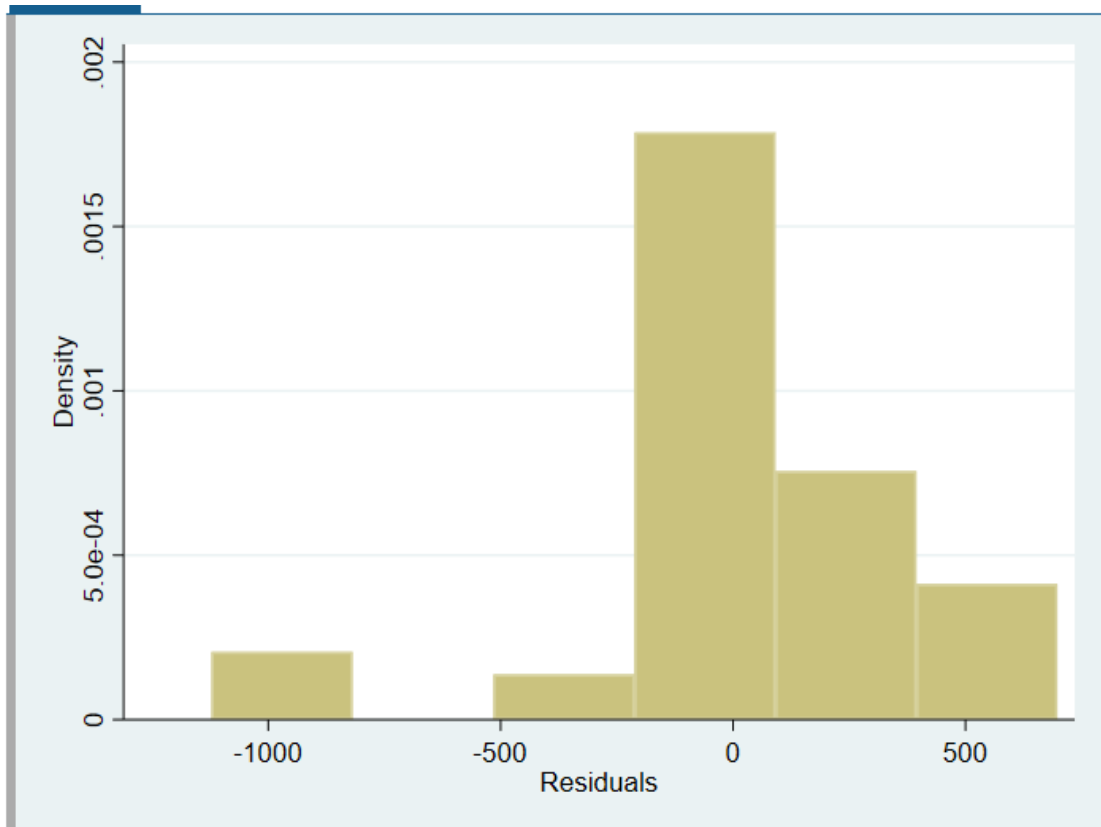


Figura 12. Gráfico de histograma de las frecuencias vs residuos con la demanda de Estados Unidos. Fuente: Elaboración por autores

(bin=6, start=-1122.0273, width=303.28703)

Un histograma es un resumen de la variación en una variable medida. Muestra el número de muestras que ocurren en una categoría: esto se llama distribución de frecuencia. En la figura 12, observamos que el modelo no cumple una distribución normal, debido a que existe una brecha entre los datos de los residuales claramente definida.

Es posible que los datos no se distribuyan normalmente porque en realidad provienen de más de un proceso, operador o turno, o de un proceso que frecuentemente cambia. Si se superponen dos o más conjuntos de datos que normalmente se distribuirían solos, los datos pueden parecer bimodales o multimodales; tendrán dos o más valores más frecuentes.

La acción correctiva para estas situaciones es determinar qué X causan la distribución bimodal o multimodal y luego estratificar los datos. Los datos deben verificarse nuevamente para determinar la normalidad y luego los procesos estratificados se pueden trabajar por separado.

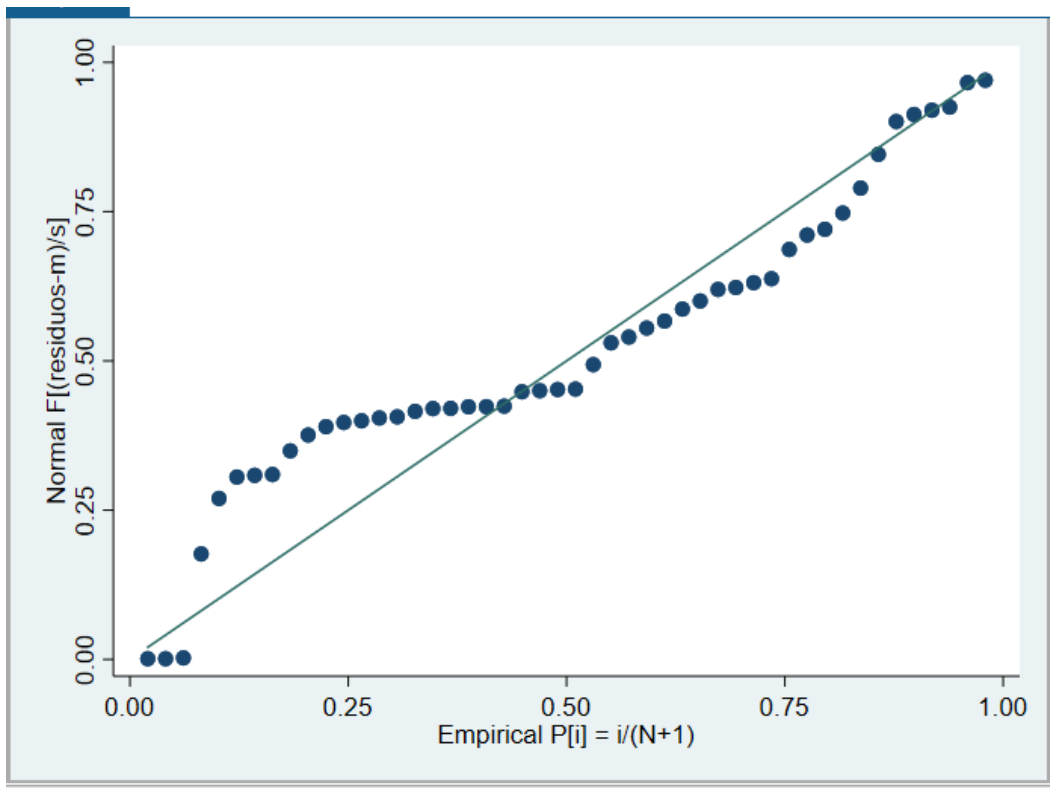


Figura 13. Gráfico de Normalidad de probabilidad en la demanda de Estados Unidos.  
Fuente: Elaboración por autores

Number of obs = 48  
 F(4, 43) = 82.24  
 Prob > F = 0.0000  
 R-squared = 0.8844  
 Adj R-squared = 0.8736  
 Root MSE = 387.64

Tabla 8.

*Análisis de Varianza de la demanda del mercado de Estados Unidos*

Modelo	SS	Df	MS
<b>Regresión</b>	49431635	4	12357908.7
<b>Residual</b>	6461356.26	43	150264.099
<b>Total</b>	55892991.3	47	1189212.58

Fuente: Elaboración por autores

Tabla 9.

*Modelo de regresión lineal de la demanda de Estados Unidos*

exportsmiles	Coef.	Std. Err.	t	P>t	95% Conf. Interval	
<b>demandamiles</b>	.3717651	.1985013	1.87	0.0680	-.028550	.7720811
<b>Apertura</b>	1282.96	239.8404	5.35	0.000	799.2755	1766.644
<b>Creditomiles</b>	-.021231	.014384	-1.48	0.147	-.050239	.0077772
<b>Inflacion</b>	-259.342	67.73553	-3.83	0.000	-395.944	-122.741
<b>_cons</b>	1446.749	300.3203	4.82	0.000	841.0954	2052.402

Fuente: Elaboración por autores

Luego de hacer una regresión lineal en el programa stata, nos arroja unos resultados de un R cuadrado de 0,8844, indicando un modelo robusto. La regresión lineal calcula una ecuación que minimiza la distancia entre la línea ajustada y todos los puntos de datos. Técnicamente, la regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) minimiza la suma de los residuos al cuadrado.

En general, un modelo se ajusta bien a los datos si las diferencias entre los valores observados y los valores pronosticados del modelo son pequeñas e imparciales. El estadístico R-cuadrado es una medida estadística de qué tan cerca están los datos de la línea de regresión ajustada. También se conoce como el coeficiente de determinación o el coeficiente de determinación múltiple para regresión múltiple.

## Test de comprobación

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroscedasticity

Ho: Constant variance

Variables: residuos

chi2(1) = 31.29

Prob > chi2 = 0.0000

Hipótesis nula: Homocedasticidad

Si  $\text{prob} > \text{chi2} < 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula, es decir hay problemas de heterocedasticidad, entonces no hay heterocedasticidad.

Tabla 10.

*Factor de Inflación de Varianza*

<b>Variable</b>	<b>VIF</b>	<b>1/VIF</b>
<b>Inflacion</b>	4.15	0.241090
<b>Apertura</b>	3.95	0.253307
<b>Demandamiles</b>	3.14	0.318629
<b>creditomiles</b>	2.87	0.348775
<b>Mean VIF</b>	3.53	

Fuente: Elaboración por autores

Esto tiene que ser en promedio (mean) < 10 para que no existan problemas de Multicolinealidad. La multicolinealidad generalmente ocurre cuando hay altas correlaciones entre dos o más variables predictoras; en otras palabras, una variable predictora puede usarse para predecir la otra. Esto crea información redundante, sesgando los resultados en un modelo de regresión.

Tabla 11.

*Normalidad de los residuos – modelo de demanda de Estados Unidos*

<b>Variable</b>	<b>Obs</b>	<b>Pr(skewness)</b>	<b>Pr(Kurtosis)</b>	<b>Adj chi2</b>	<b>Prob&gt;chi2</b>
<b>residuos</b>	48	0.0019	0.0045	13.86	0.0010

Fuente: Elaboración por autores

H0: normalidad

Si valor  $p < 0.05$  hay problemas de normalidad

Las estadísticas de sesgo y curtosis ayudan a evaluar ciertos tipos de desviaciones de la normalidad en el proceso de los datos. Pero son estadísticas variables, y esto va a afectar al error estándar, en el análisis descriptivo se observa una desviación estándar alta por lo que muestran datos atípicos, dado la expansión de los datos de un mes a otro.

```

tsset Date
      time variable: Date, 201501 to 201812, but with gaps
      delta: 1 unit
    
```

Tabla 12.

*Correlación con la demanda de Estados Unidos*

	<b>Demanda</b>	<b>Apertura</b>	<b>Crédito</b>	<b>Inflación</b>
<b>Demandamiles</b>	1.0000			
<b>Apertura</b>	0.8211	1.0000		
<b>Creditomiles</b>	0.4392	0.4488	1.0000	
<b>Inflación</b>	-0.5834	-0.6753	-0.7943	1.0000

Fuente: Elaboración por autores

Dentro de la tabla 12 se logra medir la relación de las variables con respecto a la otra, se considera una correlación cuando el valor es mayor a 0,67 entonces se puede mencionar que la apertura con la demanda son las variables correlacionadas de forma positiva, indicando que a mayor apertura, mayor



demanda, por otro lado se obtiene un valor de -0.6753 entre la inflación y la apertura, dando a la interpretación de a mayor inflación menor apertura, así mismo se obtiene la correlación entre la inflación y el crédito, donde a mayor inflación, el crédito disminuye en 0,7943.

### **Modelo explicativo del modelo de exportaciones de pitahaya hacia el mercado de Francia**

Tabla 13.

*Estadística descriptiva de las exportaciones de pitahaya hacia el mercado de Francia*

<b>Variable</b>	<b>Obs.</b>	<b>Media</b>	<b>Desv. Est.</b>	<b>Min.</b>	<b>Max.</b>
exportsmiles	48	1300.625	1090.51	272	3254
demandamiles	48	80.79167	71.28903	8	370
Acuerdo	48	.5	.5052912	0	1
creditomiles	48	13273.11	6656.183	2314.727	28559.64
Inflacion	48	1.474375	1.700094	-1.01	4.87
TradeFreedom	48	70.325	1.132968	68.8	71.4
GovernmentIntegrity	48	33.025	1.796983	30.2	35
Residuos	48	1.99e-06	598.5021	-970.7815	1277.079

Fuente: Elaboración por autores

En la tabla 13 se observa los resultados de modelo con una pequeña variación, la variable X1 ahora corresponde a la cantidad demandada por Francia, a pesar de que la pitahaya se considera como una de las frutas exóticas más consumibles para los países europeos, debido a que no se producen en Europa y los volúmenes de consumo son limitados (lo que hace que goce de mucha popularidad) , el modelo descriptivo nos muestra un valor min 272 y un máx de 3254 por que la desviación estándar es más elevada, existiendo problemas de dispersión de datos.

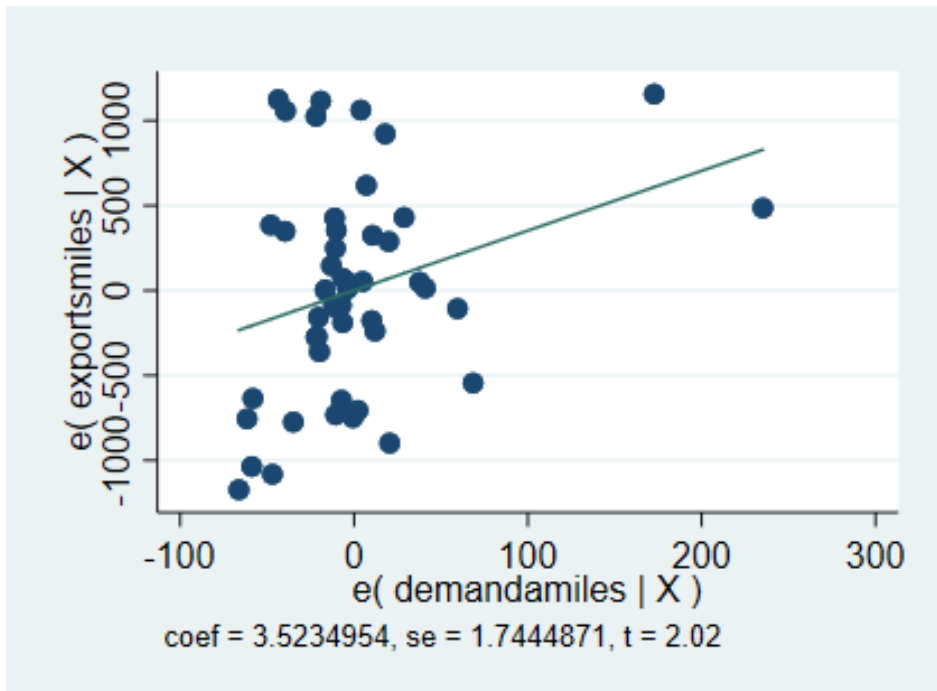


Figura 14. Gráfico de dispersión de las exportaciones vs demanda de Francia. Fuente: Elaboración por autores

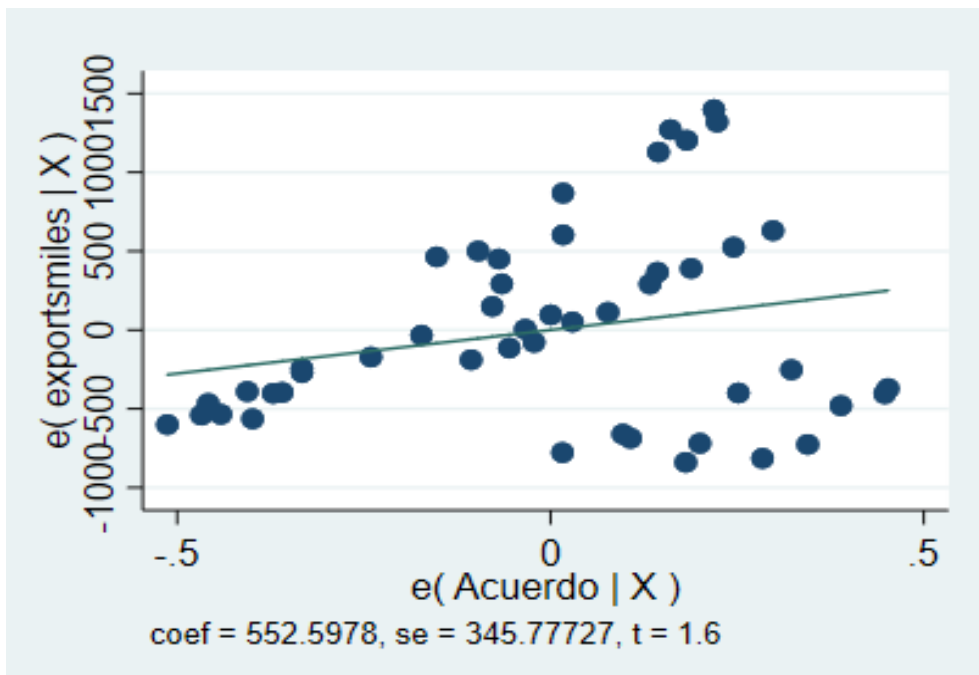


Figura 15. Gráfico de dispersión de las exportaciones vs el acuerdo de la UE. Fuente: Elaboración por autores

Las figuras 14 y 15 muestran la relación de la demanda de Francia y el acuerdo que posee Ecuador con la Unión Europea. Ambas variables mantienen

una relación directa con la variable observable, pero en cuanto a nivel de significancia, la variable apertura comercial no es lo suficientemente significativa para explicar el modelo planteado.

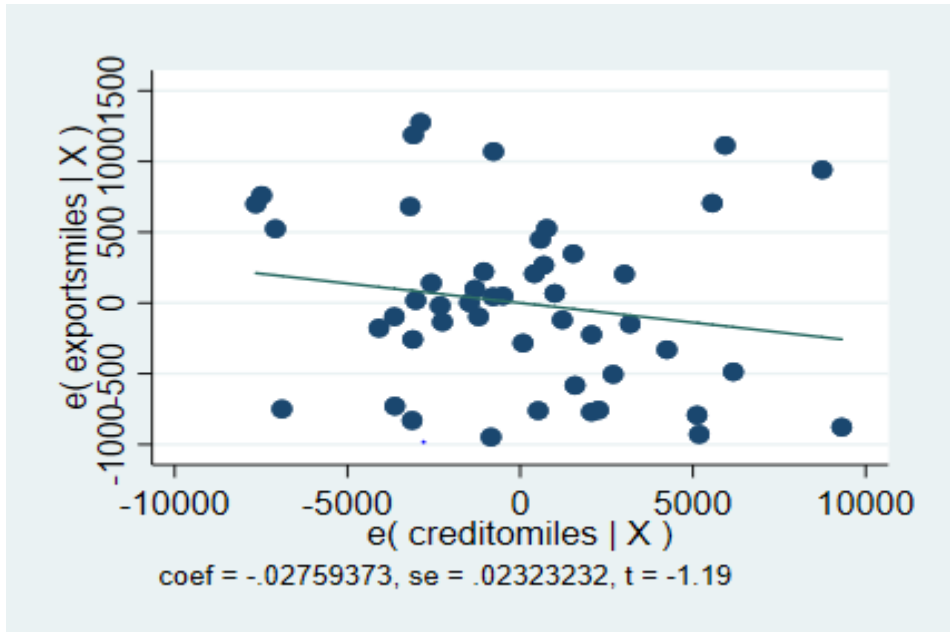


Figura 16. Gráfico de dispersión de las exportaciones vs el crédito del Ecuador.  
Fuente: Elaboración por autores

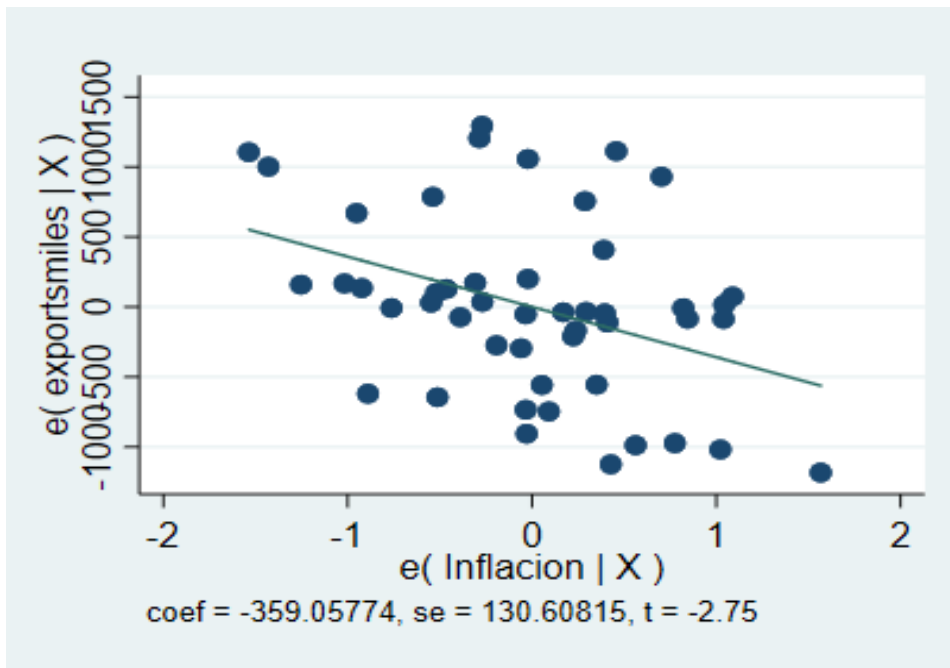


Figura 17. Gráfico de dispersión de las exportaciones vs la inflación del Ecuador.  
Fuente: Elaboración por autores

Por otra parte, las figuras 16 y 17 muestran los datos de inflación y crédito algo dispersos de la línea tendencial, ambas variables muestran un comportamiento inverso, no obstante, la tasa de inflación resulta significativa mientras que el nivel de crédito privado no.

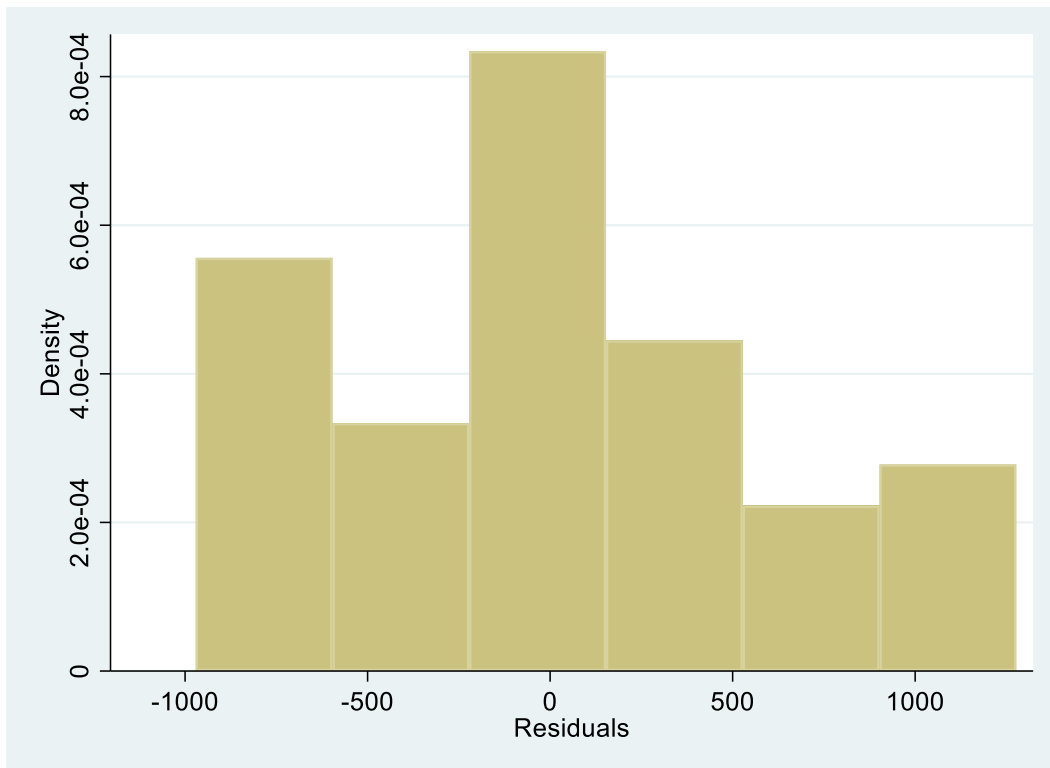


Figura 18. Gráfico de histograma de las frecuencias vs residuos con la demanda de Francia. Fuente: Elaboración por autores

La figura 18 muestra un histograma que indica la existencia de una distribución simétrica y moderada de colas, donde claramente se puede observar que se trata de una distribución normal a partir del conjunto de datos seleccionados.

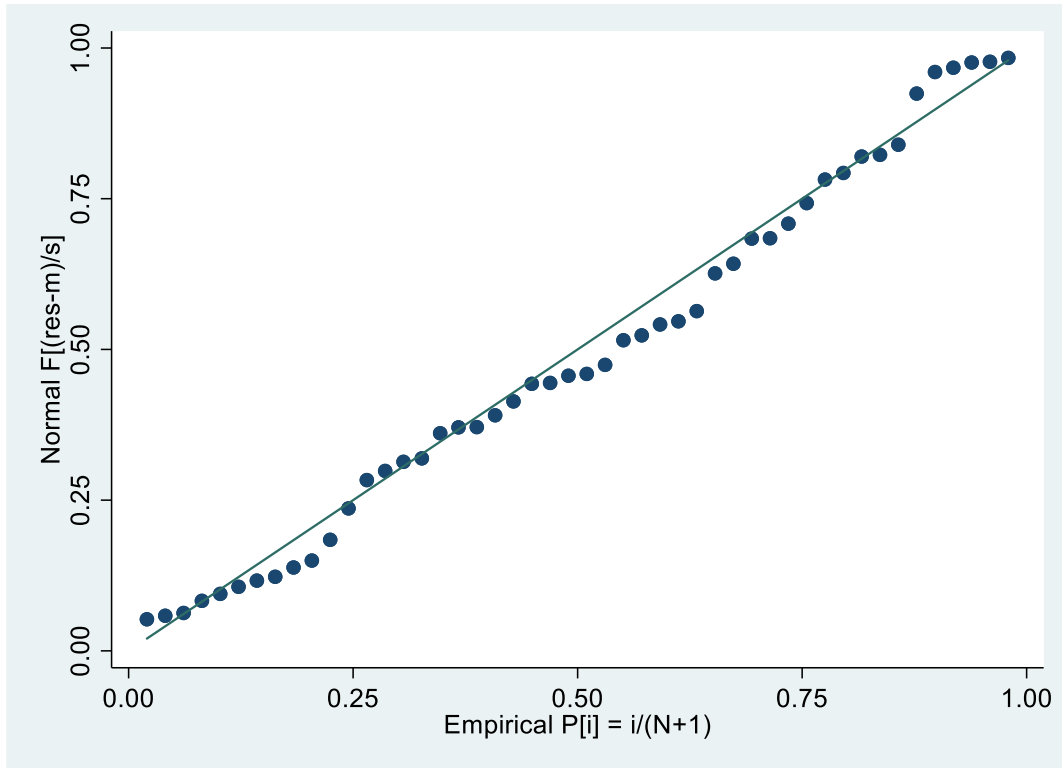


Figura 19. Gráfico de Normalidad de probabilidad en la demanda de Francia. Fuente: Elaboración por autores

Tabla 14.

*Análisis de Varianza de la demanda del mercado de Francia*

Modelo	SS	Df	MS
Regresión	39057369.4	4	9764342.36
Residual	16835621.8	43	391526.089
Total	55892991.3	47	1189212.58

Fuente: Elaboración por autores

```

Number of obs   =          48
F(4, 43)        =          24.94
Prob > F        =          0.0000
R-squared       =          0.6988
Adj R-squared   =          0.6708
Root MSE       =          625.72

```

Tabla 15.

*Modelo de regresión lineal con la demanda de Francia*

<b>exportsmiles</b>	<b>Coef.</b>	<b>Std. Err.</b>	<b>t</b>	<b>P&gt;t</b>	<b>95% Conf. Interval</b>	
<b>demandamiles</b>	3.523495	1.744487	2.02	0.050	.0054019	7.041589
<b>Apertura</b>	552.5978	345.7773	1.60	0.117	-144.728	1249.924
<b>Creditomiles</b>	-.027593	.0232323	-1.19	0.241	-.074446	.0192587
<b>Inflacion</b>	-359.057	130.6082	-2.75	0.009	-622.454	-95.6613
<b>_cons</b>	1635.297	574.3773	2.85	0.007	476.9551	2793.64

Fuente: Elaboración por autores

La tabla 15 arroja que, por cada disminución en una unidad de inflación, aumenta 359.057 en ventas de miles de dólares de exportación. En cuanto a las demás variables explicativas, la tasa de inflación y la demanda salió estadísticamente significativa mientras que el crédito privado y la apertura comercial con un valor de 0,241 y 0,117 respectivamente no lo son.

### **Test de comprobación**

#### **Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity**

**Ho: Constant variance**

**Variables: residuos**

**chi2(1) = 3.70**

**Prob > chi2 = 0.0545**

Tabla 16.

*Factor de Inflacion de Varianza*

<b>Variable</b>	<b>VIF</b>	<b>1/VIF</b>
<b>Inflacion</b>	5.92	0.168957
<b>Apertura</b>	3.66	0.272889
<b>Demandamiles</b>	2.87	0.348359
<b>creditomiles</b>	1.86	0.538619
<b>Mean VIF</b>	3.58	

Fuente: Elaboración por autores

Tabla 17.

Normalidad de los residuos – modelo de demanda de Francia

Variable	Obs	Pr(skewness)	Pr(Kurtosis)	Adj chi2	Prob>chi2
<b>residuos</b>	48	0.2254	0.6033	1.83	0.4001

Fuente: Elaboración por autores

**time variable: Date, 201501 to 201812, but with gaps**

**delta: 1 unit**

Tabla 18.

Correlación con la demanda de Francia

	Demanda	Apertura	Crédito	Inflacion
<b>Demandamiles</b>	1.0000			
<b>Apertura</b>	0.6698	1.0000		
<b>Creditomiles</b>	0.3978	0.5726	1.0000	
<b>Inflacion</b>	-0.6011	-0.8180	-0.7943	1.0000

Fuente: Elaboración por autores

La table de correlación nos arroja una relación baja entre la apertura y la demanda de 0.6698 en cuanto al modelo tomado con la nación de Estados Unidos. En cuanto a la inflación con la apertura, se obtiene una relación de -0.8180, donde indica que, a mayor inflación, la apertura disminuye en el porcentaje mencionado, y la inflación respecto al crédito tiene una relación negativa de 0.7943 afectando la inflación al crédito.

## Conclusiones

El comercio internacional de la agricultura ha sido reconocido recientemente como un importante impulsor del crecimiento, particularmente en los países latinoamericanos, donde la agricultura es el principal producto de exportación y fuente de divisas. Históricamente, el comercio de productos agrarios se concentró en modelos de ventaja comparativa y dotación de factores que dependían de rendimientos constantes a escala y competencia perfecta. La aplicación de las teorías modernas a la agricultura ha ido en aumento en los últimos años.

Las teorías sostienen que la competencia imperfecta, la diferenciación de productos y las economías de escala determinan los patrones comerciales. En este estudio, se podría concluir que los modelos comerciales tradicionales y modernos se contrastan para explicar de una manera más precisa los patrones comerciales actuales, sobre todo el comportamiento de los consumidores de esta fruta.

Para el modelo tomado con la demanda de Estados Unidos y la apertura comercial, se obtiene que la inflación y la apertura tienen una alta incidencia sobre las exportaciones de pitahaya. Sin embargo, la demanda y el crédito resultaron insignificantes, es modelo robusto debido a su R cuadrado de 0.8844 por lo que se puede tomar como referente, además de que la inflación tiene efecto sobre el crédito y la apertura demostrado en la matriz de correlación, donde a mayor inflación, menor crédito, apertura y exportaciones.

Respecto al modelo de demanda de Francia y con el acuerdo de la Unión Europea, da como resultado que la inflación y la demanda son significativas. Al tener una relación fuerte la demanda y el acuerdo, hace que su significancia disminuya. Al igual que en el modelo anterior, la inflación afecta de manera negativa a la demanda, el crédito y el acuerdo.



Este documento ha demostrado que gran parte de la teoría estadística desarrollada para el modelo estándar de cointegración se traslada a una clase más amplia de modelos que puede caracterizarse por errores de regresión heteroscedasticidad cuyas variaciones son potencialmente ilimitadas.

## **Recomendaciones**

La recomendación inmediata que surge de este estudio investigativo es mejorar el marco institucional en torno a la promoción de exportaciones de pitahaya en todo el territorio ecuatoriano, debido a que mediante las entrevistas realizadas se encontró que la mayor parte del apoyo del gobierno en el trámite para exportar dicha fruta está destinado a los exportadores del oriente.

Por otra parte, se debería permitir el ingreso de auditoras extranjeras, dado que este tipo de certificaciones genera una mayor confianza al mercado consumidor. Además, se debe controlar el incremento del nivel de los precios promedio de la pitahaya en economía ecuatoriana, manteniendo un nivel moderado de inflación.

Se debe brindar asesoramiento a los exportadores sobre las normas de calidad requeridas, la importancia del cumplimiento de los registros fitosanitarios y procedimientos para optimizar el desarrollo del sistema exportable. Por último, enfatizar hacia el valor agregado, dado a que las exigencias por la innovación en el mercado internacional crecen cada día más.

Un punto clave para fomentar las exportaciones de esta fruta sería incentivar la cooperación entre los distintos productores y exportadores mediante la creación de asociaciones, de manera que se pueda cubrir la demanda, esto a su vez permite mejorar la rentabilidad del sector agrícola, incluso llegando a incrementar sus ingresos, sujeto a un enfoque social y ambiental, así las actividades se vuelven eficientes

## ANEXOS

Guayaquil, 13 de septiembre de 2019.

Ingeniero

**Freddy Camacho Villagómez**

COORDINADOR UTE A-2019

ECONOMÍA

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Cesar Daniel, Gutiérrez Alarcón**, Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado de **Kattya Melissa, Riofrio Miranda**, cúpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto, avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado “**IMPACTO DEL DESARROLLO DE LA PRODUCCION SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2015 – 2018**”, por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 1% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2019 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación somos, el Tutor Cesar Daniel, Gutiérrez Alarcón y la Srta. Kattya Melissa, Riofrio Miranda, eximo de toda responsabilidad a el Coordinador de Titulación y a la Dirección de Carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10 Diez sobre diez**  
Atentamente,

---

### NOMBRE DEL DOCENTE

Econ. Gutiérrez Alarcón, Cesar Daniel, MBA.

---

### NOMBRE DEL AUTOR

Riofrio Miranda, Kattya Melissa

Guayaquil, 13 de septiembre de 2019.

Ingeniero

**Freddy Camacho Villagómez**

COORDINADOR UTE A-2019

ECONOMÍA

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Cesar Daniel, Gutiérrez Alarcón**, Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado de **Kevin Javier, Vera Salazar**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto, **avaló** el trabajo presentado por el estudiante, titulado “**IMPACTO DEL DESARROLLO DE LA PRODUCCION SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2015 – 2018**”, por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 1% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2019 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación somos, el Tutor Cesar Daniel, Gutiérrez Alarcón y la Sr. Kevin Javier, Vera Salazar, eximo de toda responsabilidad a el Coordinador de Titulación y a la Dirección de Carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10 Diez sobre diez**

Atentamente,

---

**NOMBRE DEL DOCENTE**

Econ. Gutiérrez Alarcón, Cesar Daniel, MBA.

---

**NOMBRE DEL AUTOR**

Vera Salazar, Kevin Javier

## Referencias Bibliográficas

- Aguado, I., Echebarria, C., & Barrutia, J. (2009). El desarrollo sostenible a lo largo de la historia del pensamiento económico. *Revista de Economía Mundial*, (21), 87-110.
- Anderson, J. E., & Marcouiller, D. (2002). Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation. *Review of Economics and Statistics*, 84(2), 342-352.  
<https://doi.org/10.1162/003465302317411587>
- APHIS. (2019, julio 10). USDA APHIS | Plant Import Information. Recuperado 30 de agosto de 2019, de <https://www.aphis.usda.gov/aphis/ourfocus/planthealth/import-information>
- Arteaga, J., Fernández, R., & Clavel, M. (2014). *Las pymes españolas en Latinoamérica: Barreras a la exportación*. Recuperado de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1692-02792014000100004&lang=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-02792014000100004&lang=es)
- Banco Central [BCE]. (2014). Información Estadística Mensual. Recuperado 6 de julio de 2019, de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Benkovskis, K., Bluhm, B., Bobeica, E., Osbat, C., & Zeugner, S. (2019). What drives export market shares? It depends! An empirical analysis using Bayesian model averaging. *Empirical Economics*. <https://doi.org/10.1007/s00181-019-01727-z>
- Blanco, M. (2015). *EL IMPULSO DEL DINAMISMO EXPORTADOR EN LAS PYMES INDUSTRIALES. UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN*. Recuperado de [https://www.academia.edu/36402073/EL\\_IMPULSO\\_DEL\\_DINAMISMO\\_EXPORTADOR\\_EN\\_LAS\\_PYMES\\_INDUSTRIALES.\\_UNA\\_APROXIMACION%3%93N\\_TE%3%93RICA\\_DE\\_LA\\_INTERNACIONALIZACION%3%93N](https://www.academia.edu/36402073/EL_IMPULSO_DEL_DINAMISMO_EXPORTADOR_EN_LAS_PYMES_INDUSTRIALES._UNA_APROXIMACION%3%93N_TE%3%93RICA_DE_LA_INTERNACIONALIZACION%3%93N)

- Blink, J., & Dorton, I. (2011). *Economics: Course companion* (2nd ed). Oxford; New York: Oxford University Press.
- Bloemer, J., Pluymaekers, M., & Odekerken, A. (2013). Trust and affective commitment as energizing forces for export performance. *International Business Review*, 22(2), 363-380. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2012.05.002>
- Blue Book Service. (2018). Dragon Fruit – Produce Blue Book. Recuperado 30 de agosto de 2019, de <https://www.producebluebook.com/know-your-commodity/dragon-fruit/>
- Caballero, B., & Caballero, R. (2015). Efectos asimétricos de shocks de inflación e incertidumbre inflacionaria en Bolivia 1990-2013. *Economía Informa*, 394, 68-99. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2015.09.006>
- Cadena, P., Rendón, R., Aguilar, J., Salinas, E., Cruz, F. del R. de la, & Sangerman, D. M. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: Un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7), 1603-1617.
- Carpenter, M. A., & Dunung, S. P. (2011). *International Business*. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=w4w8nQEACAAJ>
- Cavusoglu, N. (2019). The chain version of Heckscher-Ohlin theory correctly predicts U.S. trade flows! *International Economics*, 157, 170-178. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2018.10.003>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión [COPCI]. (2018). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. Recuperado 10 de julio de 2019, de Comercio exterior website: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/09/COPCI-1.pdf>

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI]. (2015). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. Recuperado 10 de julio de 2019, de Industrias website: <https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2016/10/CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES-COPCI.pdf>
- Corpei. (2018, noviembre 15). Ecuador apunta a un acuerdo comercial con Estados Unidos” CORPEI. Recuperado 30 de agosto de 2019, de Corpei website: <https://corpei.org/2018/11/15/ecuador-apunta-a-un-acuerdo-comercial-con-estados-unidos/>
- Cruz Barney, Ó. (2012). Las salvaguardas arancelarias en tiempo de crisis. *Anuario mexicano de derecho internacional*, 12, 859-898.
- Cuadrado, J. (2014). ¿Es tan «nueva» la «Nueva Geografía Económica»?: Sus aportaciones, sus límites y su relación con las políticas. *EURE (Santiago)*, 40(120), 5-20. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612014000200001>
- Datosmacro. (2018). Ecuador” Índice de Percepción de la Corrupción 2018 | datosmacro.com. Recuperado 29 de agosto de 2019, de <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/ecuador>
- De Angelis, I., Calvento, M., & Roark, M. (2013). ¿Hacia un nuevo modelo de desarrollo? Desde la teoría de la regulación. Argentina 2003- 2010. *Problemas del Desarrollo*, 44(173), 31-56. [https://doi.org/10.1016/S0301-7036\(13\)71874-1](https://doi.org/10.1016/S0301-7036(13)71874-1)
- Díaz, V., & Alexánder, V. (2014). ¿Se cumple la teoría neoclásica del comercio internacional?: El caso de la economía colombiana entre 1980 y 2007? *Sociedad y Economía*, (27), 177-205.
- Dimitri, J. (1998). PITAYA, HYLOCEREUS UNDATUS (HAW) A POTENTIAL NEW CROP FOR AUSTRALIA. Recuperado 30 de agosto de 2019, de <http://www.kwekerijdezoetewei.be/PITAYA%20artikel.pdf>

- Ehrmann, M., & Tzamourani, P. (2012). Memories of high inflation. *European Journal of Political Economy*, 28(2), 174-191. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2011.11.005>
- El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG). (2015). Sistema de preferencias generalizadas de la UE | ConnectAmericas. Recuperado 10 de julio de 2019, de Connect americas website: <https://connectamericas.com/node/5446>
- Embajada del Ecuador en Catar. (2017). FICHA TÉCNICA DE LA PITAHAYA. Recuperado 1 de julio de 2019, de [http://catar.embajada.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/09/24.-FI\\_PITAHAYA.pdf](http://catar.embajada.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/09/24.-FI_PITAHAYA.pdf)
- European Commission. (2019). Policy areas of product legislation | Trade Helpdesk. Recuperado 30 de agosto de 2019, de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/policy-areas-product-legislation>
- European External Action Service. (2017). Cartilla Ecuador” Unión Europea. Recuperado de European External Action Service website: [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)
- FAO. (2002). *THE ROLE OF AGRICULTURE IN THE DEVELOPMENT OF LEAST-DEVELOPED COUNTRIES AND THEIR INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMY*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-y3997e.pdf>
- FAO. (2015). El estado mundial de la agricultura y la alimentación. Recuperado 29 de agosto de 2019, de <http://www.fao.org/3/a-i4910s.pdf>
- Fernández, J., & Adalid, C. (2000). *Para una breve historia de la econometría*. 27.
- Fidias, G. (2012). *EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACIÓN-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf* (6ta ed.). Recuperado de <https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-C3%93N-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>

- Flores, S. (2007). Propuesta preliminar de un modelo econométrico para actualizar tarifas de cuota en autopistas mexicanas. Recuperado 30 de agosto de 2019, de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-77432007000400001](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-77432007000400001)
- Fonchamnyo, D. C. (2014). Determinants of Export Propensity and Intensity of Manufacturing Firms in Cameroon: An Empirical Assessment. *Applied Economics and Finance*, 1(2), 30-36. <https://doi.org/10.11114/aef.v1i2.413>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2003). Trade Reforms and Food Security. Conceptualizing the linkages. Recuperado 10 de julio de 2019, de FAO website: <http://www.fao.org/3/a-y4671e.pdf>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2019). CFS Homepage | Committee on World Food Security. Recuperado 7 de julio de 2019, de FAO website: <http://www.fao.org/cfs>
- Freeman, J., & Parish, C. (2011). Factors contributing to the export propensity of Australian seafood firms. *Journal of New Business Ideas & Trends*, 9, 1-17.
- Garcés, J., & Duque, E. (2007). Metodología para el análisis y la revisión crítica de artículos de investigación. *Innovar*, 17(29), 184-194.
- García, A., & Anaya, B. (2015). Dinamismo del sector agropecuario: Condición necesaria para el desarrollo cubano. *Economía y Desarrollo*, 153, 159-177.
- García, F., & Avella, L. (2007). Intensidad Exportadora Y Percepción De Barreras a La Exportación: Un Estudio De Casos. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(3), 93-106.
- GATT. (1994). ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. Recuperado 30 de agosto de 2019, de WTO website: [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/gatt47.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf)



- Girón, A. (2013). Aportaciones a la teoría del desarrollo desde la perspectiva latinoamericana. *Problemas del Desarrollo*, 44(173), 3-7. [https://doi.org/10.1016/S0301-7036\(13\)71872-8](https://doi.org/10.1016/S0301-7036(13)71872-8)
- Golovko, E., & Valentini, G. (2008). Exploring the Complementarity Between Innovation and Export for SMEs' Growth. *Journal of International Business Studies*, 42. <https://doi.org/10.1057/jibs.2011.2>
- Gómez, S. (2012). *Metodologia\_de\_la\_investigacion.pdf*. Recuperado de [http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia\\_de\\_la\\_investigacion.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf)
- Goryakin, Y., Lobstein, T., Philip, J., & Suhrcke, M. (2015). The impact of economic, political and social globalization on overweight and obesity in the 56 low- and middle-income countries. *Social Science & Medicine*, 133, 67-76. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2015.03.030>
- Guardiola, J., & Bernal, J. (2010). Comercio internacional y crecimiento económico: ¿cómo influyen en el hambre de América Latina? *Nutrición Hospitalaria*, 25, 44-49.
- Gylfason, T. (1999). Exports, Inflation and Growth. *World Development*, 27(6), 1031-1057. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00045-5](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00045-5)
- Haines, W. (1986). Inflation and the real rate of interest. *Journal of Economic Psychology*, 7(3), 351-357. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(86\)90025-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(86)90025-5)
- Hernández Sampieri, R., Baptista Lucio, P., & Fernández Collado, C. (2014). *Metodología de la investigación*. México [etc.: McGraw-Hill Interamericana.
- Huachi, L., Yugsi, E., Paredes, M. F., Coronel, D., Verdugo, K., & Coba, P. (2015). Desarrollo de la pitahaya (Cereus SP.) En Ecuador. *La Granja. Revista de Ciencias de la Vida*, 22, 50-58.

- Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá INCAP. (2018). Información nutricional de la pitahaya. Recuperado 2 de julio de 2019, de <http://www.incap.int/index.php/es/>
- Jongwanich, J., & Kohpaiboon, A. (2008). *Export Performance, Foreign Ownership, and Trade Policy Regime: Evidence from Thai Manufacturing*. 41.
- Jordan, D., Vasconez, J., & Veliz, C. (2009). *Producción y exportación de la pitahaya hacia el mercado europeo* (Escuela Superior Politécnica del Litoral). Recuperado de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5702/1/D-38925.pdf>
- Kumar, S. M. (2012). *Evaluating the impact of agricultural credit: A matching approach*. 41.
- Lafuente, C., & Marín, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: Fases, fuentes y selección de técnicas. *Revista EAN*, (64), 5. <https://doi.org/10.21158/01208160.n64.2008.450>
- Landa, H., & Arriaga, R. (2017). Crecimiento, competitividad y restricción externa en América Latina. *Investigación Económica*, 76(300), 53-80. <https://doi.org/10.1016/j.inveco.2017.06.001>
- Lascurain, M. (2017). Desafíos de la globalización económica. *Revista de relaciones internacionales, estrategia y seguridad*, 12(1), 23-50. <https://doi.org/10.18359/ries.2462>
- Le Bellec, F., Vaillant, F., & Imbert, E. (2006). Pitahaya (*Hylocereus* spp.): A new fruit crop, a market with a future. *Fruits*, 61(4), 237-250. <https://doi.org/10.1051/fruits:2006021>
- Lee, H., Kelley, D., Lee, J., & Lee, S. (2012). SME Survival: The Impact of Internationalization, Technology Resources, and Alliances: JOURNAL OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 1-19. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2011.00341.x>

- Ley Orgánica de Aduanas. (2001). Ley Orgánica de Aduanas. Recuperado 10 de julio de 2019, de The Organization of American States website: [https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp\\_ecu-mla-law-customs.html](https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-customs.html)
- Lucena, R. (2006). *COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO. UNA PROPUESTA PARA LA DISCUSIÓN*. 8.
- Lumpkin, & Dess, G. (2001). Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance: The Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle. *Journal of Business Venturing*, 23.
- Lutz, M. (2008). Revisiting the Relevance of International Trade Theory. *Forum for Social Economics*, 37(2), 147-164. <https://doi.org/10.1007/s12143-007-9008-z>
- Martínez, A. M. M. de. (2012). Diseño de investigación: Principios teórico-metodológicos y prácticos para su concreción. *Anuario: Escuela de Archivología*, (4), 67-103.
- Matanda, M. (2012). Internationalization of established small manufacturers in a developing economy: A case study of Kenyan SMEs. *Thunderbird International Business Review*, 54(4), 509-519. <https://doi.org/10.1002/tie.21480>
- Maturana, F., Rojas, A., & Poblete, D. (2016). Análisis y tendencias migratorias en la región del Biobío (Chile) entre 1982 y 2002. Aplicación desde el modelo gravitacional. *Economía, sociedad y territorio*, 16(52), 727-759.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG. (2018). Boletín Crédito Privado Nacional. Recuperado de [http://sipa.agricultura.gob.ec/boletines/nacionales/credito\\_privado/2018/boletin\\_nacional\\_credito\\_privado\\_segundo\\_semestre\\_2018.pdf](http://sipa.agricultura.gob.ec/boletines/nacionales/credito_privado/2018/boletin_nacional_credito_privado_segundo_semestre_2018.pdf)
- Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG. (2019). MAG apoya la búsqueda de nuevos mercados para la pitahaya de Palora – Ministerio de Agricultura y Ganadería. Recuperado 28 de junio de 2019, de <https://www.agricultura.gob.ec/mag-apoya-la-busqueda-de-nuevos-mercados-para-la-pitahaya-de-palora/>

- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). Plan Estratégico Institucional 2014-2017. Recuperado 8 de julio de 2019, de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/07/Plan-Estrategico-Institucional-2014-2017-4.pdf>
- Mizrahi, Y., Nerd, A., & Nobel, P. S. (2010). Cacti as Crops. En J. Janick (Ed.), *Horticultural Reviews* (pp. 291-319). <https://doi.org/10.1002/9780470650608.ch6>
- Morales, W. (2017). *Exportaciones del Ecuador a la Unión Europea Caso de la Pitahaya del Cantón Palora* (Universidad de Guayaquil). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/21780/1/TT%20MORALES%20S%20W%20A.pdf>
- Mousalli, G. (2015). *Métodos y Diseños de Investigación Cuantitativa*. <https://doi.org/10.13140/rg.2.1.2633.9446>
- Navarro-García, A., Rey-Moreno, M., & Barrera-Barrera, R. (2017). COMPROMISO, RECURSOS, EMPRENDIMIENTO EXPORTADOR Y RESULTADOS EMPRESARIALES. *Revista de Administración de Empresas*, 57(2), 135-147. <https://doi.org/10.1590/s0034-759020170203>
- Negishi, T. (2001). J. S. Mill and Reciprocal Demand. En T. Negishi, *Developments of International Trade Theory* (pp. 53-71). [https://doi.org/10.1007/978-1-4757-4959-5\\_5](https://doi.org/10.1007/978-1-4757-4959-5_5)
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2019). OMC | Glosario” Guía de “la jerga de la OMC”. Recuperado 8 de julio de 2019, de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/glossary\\_s/glossary\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm)
- Ovando, W., Canales, R. A., & Munguía, G. (2017). Comercio interregional de bienes manufacturados en los países de la Alianza del Pacífico desde la Teoría de Linder. *Desafíos*, 29(2). <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4876>

- Pañeda, C. (2008). El método de Krugman y sus ideas Nobel. Recuperado 5 de julio de 2019, de La nueva España website: <http://www.lne.es/economia/2008/10/19/metodo-krugman-ideas-nobel/687044.html>
- Pardo, A., & Meller, P. (2002). *El rol de las exportaciones en el crecimiento económico regional* (No 143). Recuperado de Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile website: <https://ideas.repec.org/p/edj/ceauch/143.html>
- Pino, S., Aguilar, H., Apolo, G., & Sisalema, L. (2018). *Aporte del sector agropecuario a la economía del Ecuador. Análisis crítico de su evolución en el período de dolarización. Años 2000 – 2016*. 11.
- Poza, C., Mateo, P., & Solana, G. (2012). Gestión de las barreras de entrada de la empresa española en su proceso de implantación en mercados emergentes: Los casos de China, Brasil y México. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (73), 184-195.
- PRO-ECUADOR. (2014). Guía Comercial Ecuador by PRO-ECUADOR - issuu. Recuperado 7 de julio de 2019, de [https://issuu.com/pro-ecuador/docs/gu\\_\\_acomercialecuador14](https://issuu.com/pro-ecuador/docs/gu__acomercialecuador14)
- Ricardo, D. (2001). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (third edition). Recuperado de <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf>
- Rodríguez, A., & Alipio, O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*, (82). <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Romero, J. P. B., & Marín, K. L. (2017). *Inflación y deuda pública*. 58.
- Ruffin, R. J. (2002). David Ricardo's Discovery of Comparative Advantage. *History of Political Economy*, 34(4), 727-748. <https://doi.org/10.1215/00182702-34-4-727>

- Sáenz, P. C., Intriago, R., Torresano, J. V., Gómez, V., Wong, H. L., Ramírez, M. R., ... Garzón, G. (2017). *Boletín Mensual de Comercio Exterior*. 22.
- Sasmal, J. (2015). Food price inflation in India: The growing economy with sluggish agriculture. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 20(38), 30-40. <https://doi.org/10.1016/j.jefas.2015.01.005>
- Sierra, C., Moreno, J., & Silva, H. (2015). Canales de distribución: Características principales de los distribuidores mayoristas de materiales de construcción de extracción minera en Barranquilla - Colombia. *Telos*, 17(3), 512-529.
- Sistema de Gestión de la Calidad. (2015). ISO 9000:2015(es), Sistemas de gestión de la calidad — Fundamentos y vocabulario. Recuperado 10 de julio de 2019, de Organisation Internationale de Normalisation website: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:es>
- Smith, A. (2015). *La riqueza de las naciones* (Titivillus).
- Superintendencia de Bancos. (2018). Crédito Privado. Recuperado 10 de julio de 2019, de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/inclusion-financiera/credito-privado>
- Superintendencia de Bancos. (2019). Glosario de Términos – Superintendencia de Bancos. Recuperado 9 de julio de 2019, de <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/glosario-de-terminos/>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2018). Crédito Privado. Recuperado 10 de julio de 2019, de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/inclusion-financiera/credito-privado>
- The Determinants of Export Performance of China's Township-Village Enterprises*. (1999). Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/lic/licosd/8299.html>
- Timmer, P. (1997). *DE LA GLOBALIZACION: UNA VISION PROSPECTIVA*. 9.

- Torres, J. G. (2016). Barreras Físicas Y Técnicas Al Comercio En La Frontera Táchira Norte De Santander Y Su Incidencia En La Integración Regional Suramericana. *Aldea Mundo*, 21(42), 33-43.
- Transparency International. (2018). Corruption Perceptions Index 2018. Recuperado 29 de agosto de 2019, de <https://www.transparency.org/cpi2018>
- Transparency International. (2019). What is Corruption? Recuperado 30 de agosto de 2019, de <https://www.transparency.org/what-is-corruption#define>
- Trejo, A. (2017). CRECIMIENTO ECONÓMICO E INDUSTRIALIZACIÓN EN LA AGENDA 2030: PERSPECTIVAS PARA MÉXICO. *Problemas del Desarrollo*, 48(188), 83-111. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2017.01.005>
- Universidad Andina Simón, B. (2019). Glosario del Significado de Indicadores y Fuentes de Información Consultadas. Recuperado 8 de julio de 2019, de [http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/GLOSARIO%20DEL%20SIGNIFICADO%20DE%20INDICADORES%20Y%20FUENTES\\_\\_\\_\\_\\_1.pdf](http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/GLOSARIO%20DEL%20SIGNIFICADO%20DE%20INDICADORES%20Y%20FUENTES_____1.pdf)
- Vicepresidencia de la Republica del Ecuador. (2017, noviembre 11). ECUADOR FIRMA ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA – Vicepresidencia de la República del Ecuador. Recuperado 29 de agosto de 2019, de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Villavicencio, J. (2007). Factores que Inciden en el Desempeño Exportador de las Pymes: Una Aplicación Empírica. *Tec Empresarial*, ISSN 1659-3359, Vol. 1, Nº. 4, 2007, pags. 28-40, 1.

- Wolff, J. A., & Pett, T. L. (2006). Small-Firm Performance: Modeling the Role of Product and Process Improvements\*. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 268-284. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2006.00167.x>
- World Bank Group. (2019a). *Glosario de términos relacionados con el comercio y la protección del mercado*. Recuperado de [https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Annex/Annex4.Glossary\\_of\\_Trade.htm](https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Annex/Annex4.Glossary_of_Trade.htm)
- World Bank Group. (2019b). *WITS - Glosario*. Recuperado de <https://wits.worldbank.org/es/glossary.html>
- Wu, K.-J., Tseng, M.-L., & Chiu, A. S. F. (2012). Using the Analytical Network Process in Porter's Five Forces Analysis – Case Study in Philippines. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 57, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1151>
- Yamin, M., & Kurt, Y. (2018). Revisiting the Uppsala internationalization model: Social network theory and overcoming the liability of outsidership. *International Marketing Review*, 35(1), 2-17. <https://doi.org/10.1108/IMR-11-2014-0345>
- Yanez, A. E. B. (2014). Documento de Discusión CIUP. *Journal of Business*, 60.
- Zavala, D. I. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía Informa*, 397, 61-79. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.03.004>
- Zina, C. (2014). Monetary Policy, Inflation and the Causal Relation between the Inflation Rate and Some of the Macroeconomic Variables. *Procedia Economics and Finance*, 16, 391-401. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00818-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00818-1)





**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**SENESCYT**

Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**

## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **Riofrio Miranda, Kattya Melissa**, con C.C: # 0954260063 autor del trabajo de titulación: **“IMPACTO DEL DESARROLLO DE LA PRODUCCION SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2015 - 2018”** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

**Guayaquil, 13 de septiembre de 2019**

f. \_\_\_\_\_

**Riofrio Miranda, Kattya Melissa**

**C.C: 0954260063**



**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**SENESCYT**

Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**

## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **Vera Salazar, Kevin Javier**, con C.C: # 0930442470 autor del trabajo de titulación: **“IMPACTO DEL DESARROLLO DE LA PRODUCCION SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PITAHAYA DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2015 - 2018”** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

**Guayaquil, 13 de septiembre de 2019**

f. \_\_\_\_\_

**Vera Salazar, Kevin Javier**

**C.C: 0930442470**



## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Impacto Del Desarrollo De La Producción Sobre Las Exportaciones De Pitahaya Del Ecuador En El Periodo 2015 - 2018		
<b>AUTORES</b>	Ríofrío Miranda, Kattya Melissa Vera Salazar Kevin Javier		
<b>REVISOR/TUTOR</b>	Econ. Guerra Bustamante Walter Efrén Mgs. / Econ. Gutiérrez Alarcón Cesar Daniel MBA.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas Carrera De Economía		
<b>CARRERA:</b>	<b>Economía</b>		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	<b>Economista</b>		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	13 de septiembre de 2019	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	<b>119</b>
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Economía internacional		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	exportación, producción, apertura comercial, crédito privado, acuerdo comercial, demanda		

**RESUMEN/ABSTRACT** (211 palabras):

Se pensó en este proyecto porque actualmente la mayoría de las exportaciones se basan en banano y flores, pero las frutas no tradicionales han aumentado en los últimos años, las tendencias conducen a una demanda creciente en el mercado internacional, en esta investigación se analiza el comportamiento de las exportaciones a través de la investigación del factor que afecta el desempeño en Ecuador utilizando datos de series de tiempo para el período comprendido entre 2015 y 2018, específicamente, se analizó la influencia de factores como el privado crédito, demanda, apertura comercial e inflación en las exportaciones de pitahaya.

Para estimar la relación entre la exportación y sus determinantes, comenzó con un análisis descriptivo y luego utilizó una regresión lineal múltiple para explicar cómo algunas variables tienen algún efecto sobre las exportaciones de pitahaya desde Ecuador en software stata, nuestras demandas son Estados Unidos y Francia. Como resultado, obtiene que la inflación, la apertura comercial y la demanda tienen cierta importancia en las exportaciones de pitahaya en el modelo con Estados Unidos. Pero en el otro modelo con el mercado de Francia, el acuerdo comercial no tenía sentido en las exportaciones. Además, concluyó que lo que determina el rendimiento de las exportaciones varía según los países, las regiones y los productos básicos.

<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR</b>	<b>Teléfono:</b> +593 991544462 +593-959615999	E-mail: kattyariofrío@hotmail.com kevinjvs23@hotmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Camacho Villagómez Freddy Ronalde PhD. <b>Teléfono:</b> +593-4-2206953 ext. 1634 <b>E-mail:</b> freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec freddy.camacho.villagomez@gmail.com	

#### **SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA**

<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>	
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	