



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

MODALIDAD ANÁLISIS DE CASO

TEMA:

**ANÁLISIS DE LAS BARRERAS LOGÍSTICAS EN LA EXPORTACIÓN DE
PITAHAYA HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE: CASO
ECUAXOTICS.**

AUTOR/A:

NAOMI NICOLE NAVIA ROSALES

TUTOR/A:

ECON. CARLOS LUIS PALACIO HANZE, MG.

MANTA

2026 - 1

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **NAOMI NICOLE NAVIA ROSALES**,

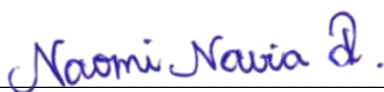
DECLARO QUE:

El contenido en el presente Trabajo de Titulación, **“ANÁLISIS DE LAS BARRERAS LOGÍSTICAS EN LA EXPORTACIÓN DE PITAHAYA HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE: CASO ECUAEXOTICS”** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas y pie de las páginas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Los resultados, análisis, lecciones y recomendaciones obtenidas de un amplio estudio son única y exclusiva responsabilidad de la autora, datos que no pueden ser modificados sin la debida autorización.

A través de esta declaración, cedo la investigación a la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí para que la utilice como estime conveniente, según lo establecido por las Leyes y Reglamentos estipulados y por la normativa institucional vigente.

Manta, 20 de julio del 2026



Naomi Nicole Navia Rosales
CI: 1351611171

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

	NOMBRE DEL DOCUMENTO:	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	CERTIFICADO DE TUTOR(A).	
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Titulación bajo la autoría de la estudiante **NAVIA ROSALES NAOMI NICOLE**, legalmente matriculada en la carrera de Comercio Exterior, período académico 2025 (2) - 2026 (1), cumpliendo el total de **384 horas**, cuyo tema del Análisis de Caso es **"ANÁLISIS DE LAS BARRERAS LOGÍSTICAS EN LA EXPORTACIÓN DE PITAHAYA HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE: CASO ECUAEXOTICS"**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 21 de julio de 2026

Lo certifico,



Econ. Carlos Luis Palacio Hanze, Mg.
Docente Tutor
Área: Comercio Exterior

CERTIFICADO DE SIMILITUD



Certificado de análisis
Compilatio Magister+ | ULEAM-ECU

ANÁLISIS DE LAS BARRERAS LOGÍSTICAS EN LA EXPORTACIÓN DE PITAHAYA HACIA EL MERCADO
ESTADOUNIDENSE CASO ECUAXOTICS-Naomi Navia

ID : dcc3eba59699c60260e42bb3116150a43011ef02



<1%
Textos
sospechosos

Nombre del fichero : ANÁLISIS DE LAS BARRERAS LOGÍSTICAS EN LA
EXPORTACIÓN DE PITAHAYA HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE CASO
ECUAXOTICS-Naomi Navia.txt
Tamaño del archivo original : 36,81 kB
Número de palabras : 4079

Depositante : Carlos Palacio Hanze
Fecha de depósito : 24 de julio de 2026
Tipo de carga : interface
fecha de fin de análisis : 24 de julio de 2026

Resumen (sección 1/2)

Localización de los textos sospechosos en el documento :



Incluido en el porcentaje de textos sospechosos :

Similitudes

<1%

Pasajes con similitudes a fuentes encontradas en diferentes colecciones.



Idiomas no reconocidos

<1%

Pasajes en los que parte del vocabulario utilizado no forma parte del diccionario de la lengua.
Puede tratarse de un intento del autor de modificar el texto para evitar ser detectado.



No incluido en el porcentaje de textos sospechosos :

Textos entre comillas

0%

Pasajes entre comillas, a menudo indicativos de una cita.

DEDICATORIA

Dedico con profundo amor esta tesis, en primer lugar, a Dios, por darme la fortaleza para llegar hasta este momento y por bendecirme con una familia maravillosa y unos padres increíbles.

A mis padres, porque este logro también es de ustedes. En especial a mi papá, que gracias a su esfuerzo me apoyó para mudarme a Manta y poder estudiar. A mi mamá, que con su infinito amor siempre pensaba en mí y oraba por mí. Gracias por creer en mis sueños y acompañarme en cada paso de este camino.

A mis hermanos, May y Valeria, por siempre estar presentes con un mensaje. Aunque muchas veces los extrañaba, ustedes siempre me recordaron que tenía un propósito.

A mi abuela Chana, a quien me hubiera gustado tener presente el día de hoy. El día que se fue al cielo le prometí que me graduaría, y hoy este logro también es para ella. Siempre la llevo en mi corazón.

A mi tío Marcelo, que siempre estuvo predispuesto a ayudarme y a brindarme su apoyo cuando lo necesité.

También agradezco a mi abuela María por estar presente durante este proceso.

El resultado de esta tesis, se los debo a ustedes, que siempre creyeron en mí. Gracias por formar parte de este camino tan importante para mi vida.

Naomi Nicole Navia Rosales

RECONOCIMIENTO (AGRADECIMIENTO)

Agradezco a Dios por acompañarme durante estos cuatro años y por poner en mi camino a las personas que hicieron esta etapa mucho más especial.

A mis padres, gracias por confiar en mí y por apoyarme durante todo este proceso.

Gracias a mis profesores por compartir sus conocimientos y por comprenderme mientras combinaba mis estudios con el trabajo.

A las amistades que hice en la universidad y a todas las personas que conocí durante estos años, gracias por cada aprendizaje y por hacer de esta etapa una experiencia inolvidable.

Finalmente, agradezco esta etapa por todo lo que me dejó. Aprendí que, aunque lo desconocido da miedo, muchas veces es ahí donde nos esperan las mejores oportunidades. Hoy cierro este ciclo con mucha gratitud y cariño.

Naomi Nicole Navia Rosales

ÍNDICE

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	II
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	III
CERTIFICADO DE SIMILITUD.....	IV
DEDICATORIA	V
RECONOCIMIENTO (AGRADECIMIENTO)	VI
RESUMEN / SUMMARY	VIII
1. Introducción.....	1
2. Antecedentes	2
3. Definición del Problema	2
3.1. Delimitación.....	2
3.2. Planteamiento.....	3
3.3. Preguntas.....	3
4. Justificación y Propósito	3
5. Objetivos	4
5.1. Objetivo General.....	4
5.2. Objetivos Específicos.....	4
6. Idea a Defender	4
7. Unidades de Análisis.....	4
8. Metodología	5
9. Marco Conceptual.....	6
9.1. La pitahaya ecuatoriana como producto de exportación.....	6
9.2. Evolución de la exportación de pitahaya	6
9.3. Logística de exportación	7
9.4. Barreras del comercio internacional.....	7
9.5. <i>Regulaciones y requisitos del mercado internacional</i>	8
10. Resultados Obtenidos.....	8
11. Análisis de Resultados	9
12. Lecciones y Recomendaciones	10
13. Preguntas de Reflexión	11
14. Fuentes de Información.....	12
15. Anexos	15

RESUMEN / SUMMARY

Este trabajo de investigación analiza las principales barreras de logística y transporte en la exportación de la pitahaya ecuatoriana hacia el mercado estadounidense. El estudio tuvo como objetivo conocer las principales barreras logísticas a las que se enfrenta la exportación de la pitahaya ecuatoriana hacia el mercado estadounidense, a partir del análisis de la empresa Ecuaxotics. A través de un enfoque cualitativo, el cual permitió evidenciar, por medio del análisis y la descripción, que la logística de exportación se enfrenta principalmente al desconocimiento en la gestión documental, lo cual ocasiona errores administrativos, genera retrasos y aumenta los costos. De igual forma, se identificó que otro problema es el incremento de los costos de combustibles, lo cual aumenta el flete de transporte, representando una barrera significativa en la exportación de la pitahaya. Los resultados obtenidos permiten concluir que la capacitación, el apoyo estatal, la optimización documental, la preparación continua y la planificación estratégica del transporte son elementos fundamentales para fortalecer la competitividad de la pitahaya ecuatoriana como producto de exportación hacia Estados Unidos.

Palabras claves: exportación, pitahaya, barreras logísticas, mercado estadounidense.

Summary

This research study analyzes the main logistics and transportation barriers in the export of Ecuadorian pitahaya to the U.S. market. The study aimed to identify the main logistics barriers faced by the export of Ecuadorian pitahaya to the U.S. market, based on an analysis of the company Ecuaxotics. Through a qualitative approach, which allowed us to demonstrate, through analysis and description, that export logistics are primarily hindered by a lack of knowledge regarding document management, which leads to administrative errors, causes delays, and increases costs. Similarly, it was identified that another problem is the increase in fuel costs, which raises transportation freight rates, representing a significant barrier to pitahaya exports. The results obtained suggest that training, government support, document optimization, continuous preparation, and strategic transportation planning are fundamental elements for strengthening the competitiveness of Ecuadorian pitahaya as an export product to the United States.

Keywords: export, pitahaya, logistical barriers, U.S. market.

1. Introducción

La pitahaya o fruta del dragón, es una fruta exótica que ha tomado protagonismo en el mercado internacional dadas sus propiedades nutritivas. A nivel global, este producto ha encontrado un nicho importante y en crecimiento, impulsado por el consumo de alimentos funcionales y saludables (Arboleda et al, 2026). En Estados Unidos, es un producto de alto consumo.

La Pitahaya es una fruta cultivada en diferentes partes del mundo, siendo un importante foco de importación. El cultivo de esta fruta se concentra principalmente en Vietnam, en el continente asiático, y en México y Colombia, en América (Santillán, 2023). Ecuador, según el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2025), también es un importante productor de pitahaya, cuenta con 8.146 hectáreas de cultivo, entre la especie amarilla (6.313 hectáreas) y la roja (1.185 hectáreas).

De acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones (2026) la exportación de pitahaya ecuatoriana hacia el mercado internacional tuvo un importante crecimiento del 11% en el año 2025, alcanzando un total de 52.853 toneladas. Estados Unidos fue el principal destino, concentrando el 74% del total de producto exportado, seguido de la Unión Europea.

La exportación de pitahaya, hacia el mercado internacional, enfrenta barreras significativas, entre ellas las dificultades logísticas, comerciales y el acceso a financiamiento (Lucio, 2024). En América Latina, se trabaja en la implementación de soluciones innovadoras para mejorar la agroexportación, en Colombia, por ejemplo, se monitorea el transporte de pitahaya a través de plataformas digitales, reduciendo significativamente las barreras logísticas, principalmente la pérdida de productos, atendiendo de manera efectiva las exigencias del mercado internacional (Enríquez & Benítez, 2025).

En Ecuador, diversas provincias, enfrentan barreras logísticas asociadas al transporte y a su alto costo, dada la dispersión geográfica, al encontrarse a distancias considerables respecto a los principales puertos del país. Provincias como Loja y Morona Santiago se enfrentan a esta desigualdad frente a otras provincias o ciudades puerto como Guayaquil o Manta (Enríquez & Benítez, 2025).

La Pitahaya, de acuerdo con Quiroz (2022) con base con las entidades de regulación de Estados Unidos, tiene acceso de llegada a cualquier puerto del país norteamericano, siempre

que haya obtenido el certificado de exportación del Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) y el certificado fitosanitario, emitido por Agrocalidad en Ecuador, el cual debe cumplir con la normativa del documento 7 CFR 319.56-4 de APHIS.

El presente estudio tiene como objetivo analizar las principales barreras logísticas en la exportación de pitahaya hacia el mercado estadounidense, partiendo de la percepción y realidad comercial de la empresa Ecuaxotics.

2. Antecedentes

Ecuador es un importante exportador de Pitahaya hacia los Estados Unidos de América, sin embargo, el país enfrenta altos costos de producción y logística, además de una escasa promoción y apoyo estatal. Los estudios recomiendan centrarse en la diferenciación del producto, respecto a las características de esta fruta, en relación a cultivos de la competencia internacional, para mejorar los resultados (Loaiza, 2024).

De acuerdo con Mogollón y Viteri (2025) la producción y exportación de la pitahaya ecuatoriana, se enfrenta a circunstancias estructurales que limitan el posicionamiento comercial en el mercado internacional. Entre estos factores, están los desafíos relacionados con la cadena de distribución y los costos exacerbados de la logística.

La participación de la logística en los costos totales es elevada, teniendo en cuenta el valor del producto en el mercado. Según Mogollón y Viteri (2025) el transporte representa una inversión de entre el 20 al 40% de los costos totales, siendo el aéreo el medio de transporte con el costo más alto, superando incluso en mismo total de ingreso por el producto exportado.

La falta de capacidad logística en la exportación de la pitahaya ecuatoriana significa pérdidas económicas importantes que afectan a la economía productiva del país. Sin embargo, es oportuno mencionar que existen soluciones logísticas que mejoran el panorama de exportación y reducen significativamente las pérdidas relacionadas con la exportación. Colombia, por ejemplo, con la implementación de un modelo digital de monitoreo de frutas perecederas, ha logrado reducir las pérdidas en un 18% (Enríquez & Benítez, 2025).

3. Definición del Problema

3.1. Delimitación

Tema macro: Exportación y comercio internacional de la Pitahaya.

Delimitación: Empresa Ecuaxotics, Manabí – mercado estadounidense, periodo 2025 - 2026

Problemática: barrera logísticas y altos costos.

3.2. Planteamiento

La exportación de pitahaya ecuatoriana hacia Estados Unidos enfrenta importantes barreras logísticas y de costos que limitan su competitividad internacional. Pese al cumplimiento normativo, factores como el alto costo del transporte, la falta de planificación logística integral y el escaso apoyo estatal rezagan al país frente a competidores clave como México, Colombia y Vietnam. Mientras estos países han optimizado sus costos mediante la digitalización y tecnología —o aprovechan su proximidad geográfica, en el caso mexicano—, Ecuador asume fletes elevados, exacerbados por la distancia entre las zonas productoras del interior y los puertos marítimos.

A esta desventaja logística se suman los riesgos climáticos propios de la zona tropical, que vulneran frecuentemente las áreas de cultivo. A nivel local, en la provincia de Manabí, empresas como Ecuaxotics replican esta problemática al enfrentar costos logísticos variables y una falta de conocimiento sobre las exigencias del mercado estadounidense, lo que reduce su margen de ganancia y frena su potencial de exportación.

3.3. Preguntas

- ¿Cuál es el comportamiento comercial, económico y logístico de la exportación de la pitahaya de Ecuaxotics hacia el mercado estadounidense en los últimos años?
- ¿Qué ventajas tiene la competencia internacional en cuanto a la logística de exportación de la pitahaya hacia Estados Unidos respecto a Ecuaxotics: empresa ecuatoriana?
- ¿Cuáles son los principales factores logísticos que aumentan los costos de transporte de Pitahaya desde Ecuaxotics hacia el mercado estadounidense?
- ¿Cómo afectan las barreras logísticas a la exportación de la pitahaya de Ecuaxotics hacia el mercado estadounidense?

4. Justificación y Propósito

La pitahaya es un producto de alta importancia en la exportación ecuatoriana, representa un rubro valioso en los ingresos del agro del país. Sin embargo, su importación se enfrenta a barreras logísticas importantes, que restan sentido a la producción y comercialización de este

producto en el mercado internacional y que ponen en desventaja a Ecuador respecto a otros países exportadores.

El presente caso de estudio, se justifica porque es importante conocer las barreras a las que se enfrentan los productores en la logística de exportación de la pitahaya, con el fin de levantar bases importantes para que, a futuro, se puedan fortalecer, cambiar o generar planes logísticos, a través de políticas que permitan reducir los problemas existentes, aportando al beneficio de la clase agrícola y comercial del país.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

Conocer las principales barreras logísticas a las que se enfrenta la exportación de la pitahaya ecuatoriana hacia el mercado estadounidense, a partir del análisis de la empresa Ecuaxotics.

5.2. Objetivos Específicos

- Identificar las principales barreras logísticas que afectan el proceso de exportación de pitahaya en la empresa Ecuaxotics, considerando su extrapolación al contexto del mercado ecuatoriano.
- Analizar las exigencias y regulaciones del mercado estadounidense que inciden en la exportación de pitahaya ecuatoriana.
- Examinar los costos logísticos involucrados en la cadena de exportación y su impacto en la competitividad del producto.
- Describir las estrategias implementadas por la empresa Ecuaxotics para superar las barreras logísticas en el proceso de exportación.

6. Idea a Defender

Las barreras logísticas que enfrenta la exportación de la pitahaya de Ecuaxotics hacia el mercado estadounidense se concentran principalmente en los elevados costos de transporte, las desigualdades geográficas y las limitaciones surgidas de la infraestructura logística deficiente, lo cual afecta la competitividad y los resultados comerciales de productores y exportadores ecuatorianos.

7. Unidades de Análisis

- Barreras logísticas en la exportación de la pitahaya
- Ecuaxotics

- Mercado estadounidense
- Costos logísticos de exportación.
- Transporte y distribución

8. Metodología

La presente investigación dada su naturaleza y con base en sus objetivos, se realizó bajo un enfoque cualitativo, el cual de acuerdo con Hernández et al. (2014) recolecta y analiza datos, con el fin de responder, afinar o crear nuevas preguntas de investigación en su proceso interpretativo. Este enfoque permite describir de manera detallada los eventos, personas, conductas, situaciones, observaciones, etc. y las manifestaciones de las mismas. En este estudio, el modelo cualitativo, permite analizar y describir las barreras logísticas en la exportación de la pitahaya ecuatoriana hacia el mercado estadounidense, revelando sus características y particularidades.

El diseño investigativo de este trabajo se concentra en el Estudio de Caso, el cual se aplica con la finalidad de estudiar y evaluar el caso específico propuesto, con el fin de explicar de manera objetiva su estado. El estudio de caso, permite obtener resultados de alta valía a partir de la reflexión el análisis y el debate investigativo. (Soto & Escibano, 2019). En este trabajo se estudia la empresa Ecuaxotics, con el fin de conocer su experiencia en la exportación de pitahaya ecuatoriana hacia Estados Unidos y poder extrapolar esta realidad a un contexto generalizado del proceso de importación de este producto hacia el mercado internacional.

Este estudio es de tipo descriptivo – exploratorio, dado que busca describir las barreras logísticas a las que se enfrenta el agro y el comercio ecuatoriano al exportar la pitahaya local hacia el mercado estadounidense. De igual forma, explora la profundidad de las causas, efectos y características de esos obstáculos dentro de Ecuaxotics. Este tipo de investigación, posibilita la obtención de una comprensión a detalle del fenómeno, partiendo de la realidad empresarial, sobre todo lo relacionado con el tema, posibilitando la identificación de elementos clave y facilitar líneas de mejora.

Como técnica de investigación se utilizó la entrevista semiestructurada (*ver Anexo A*), la cual permite abordar, a partir de un cuestionario y preguntas emergentes, la experiencia de exportación de la pitahaya ecuatoriana hacia el mercado estadounidense, particularmente de su proceso logístico. En este estudio se entrevistó al jefe Comercial de Ecuaxotics. Los resultados se presentan por medio del análisis de las respuestas obtenidas a partir de indicadores determinados.

De igual forma esta investigación se nutre de la revisión y análisis documental como técnica complementaria y como parte del desarrollo teórico de la misma, con el fin de conocer las bases teóricas y el Estado del arte del tema en desarrollo, debido a que esta técnica permite recopilar fuentes, descomponerlas de manera crítica, interpretarlas y analizarlas, sintetizando la información y creando nuevo conocimiento (Corona, 2025).

9. Marco Conceptual

9.1. La pitahaya ecuatoriana como producto de exportación

La pitahaya ecuatoriana se ha convertido en un producto de gran interés en el mercado internacional. En el año 2025 alcanzó un importante hito y se consolidó como un producto clave en la canasta de agroexportación en los víveres no comunes o no tradicionales de Ecuador (Grupo Torres & Torres, 2025).

A pesar de que el cultivo de la pitahaya es relativamente prematuro en Ecuador, su producción ha sido exitosa en diferentes puntos geográficos, dado a que es un país beneficiado por los factores ambientales diversos, y al ser la pitahaya una fruta versátil respecto a su producción y adaptación a diferentes tipos de suelo (Granoble & Acuría, 2022) pone en ventaja a Ecuador respecto a otros países productores y exportadores.

Esta fruta, con el pasar del tiempo, aumenta su preferencia en los consumidores internacionales. Esto ha convertido al país en el principal exportador de la pitahaya amarilla, superando a Colombia (Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2022), considerado uno de los más importantes en la exportación de esta fruta en la región. La Pitahaya actualmente significa un importante rubro en la economía ecuatoriana, producto de la exportación a mercados de alto interés como el estadounidense.

9.2. Evolución de la exportación de pitahaya

El comercio internacional de frutas exóticas como la pitahaya ecuatoriana ha tenido un avance amplio en la última década y continúa en auge hacia mercados como Estados Unidos y Asia. Sin embargo, esto convierte al Ecuador en un país dependiente del consumo internacional para generar ingresos de la producción de esta fruta, lo cual en cierto punto significa un riesgo, dadas las cambiantes situaciones arancelarias, normativas, y la misma demanda (Tobar & Usiña, 2025).

Siguiendo la misma investigación de Tobar y Usiña (2025) Ecuador demuestra un crecimiento considerable y sostenido tanto en el volumen de exportación como en el valor del

producto, pasó de ser un exportador pequeño y marginal en el año 2014, a un actor de relevancia en los mercados internacionales en el año 2024 y en el presente aún más. Esto dado el aumento de exportación hacia mercados europeos, asiáticos y estadounidense, así como a las mejoras en el trabajo logístico y la gestión del producto postcosecha.

9.3. Logística de exportación

La logística, forma parte de la cadena de valor de los productos, es decir, de su modelo de gestión. Es una herramienta que coordina el proceso de producción y la competitividad comercial, con el fin de mantener siempre la satisfacción del cliente. La logística representa la toma de decisiones adecuadas a plazo corto, la optimización de recursos y otras acciones que permiten perfeccionar los parámetros productivos y de exportación (Benavides, 2025).

La logística es un factor fundamental en la exportación de productos perecibles, dado que garantiza la preservación del mismo hasta finalizar la cadena de exportación y distribución en el país destino. Ecuador, basa sus procesos logísticos de exportación en una planificación de actividades ejecutadas en base a la cadena de abastecimiento (Bohórquez, 2024).

Es preciso mencionar que la tecnología y los avances internacionales, han mejorado a grandes rasgos la cadena de exportación de productos no perecibles, consiguiendo un proceso más efectivo, eficiente, reduciendo los costos y mejorando la comunicación y rastreo durante la exportación.

9.4. Barreras del comercio internacional

La exportación presenta obstáculos físicos y operativos que limitan la cadena de transporte de productos desde un país a otro. Las barreras del comercio exterior pueden ser arancelarias y no arancelarias. Las barreras arancelarias son aquellas corresponden a los impuestos o tarifas que se aplican a las importaciones de un producto, en cambio, las barreras no arancelarias se refieren a las regulaciones, políticas sanitarias, normativas técnicas, control fitosanitario, entre otras medidas que forman parte del proceso de acceso al mercado y que pueden dificultar la exportación de un producto (Jiménez et al., 2025).

De acuerdo con Jiménez et al. (2025) Ecuador, en su rol de exportador, enfrenta desafíos relacionados principalmente con los requisitos fitosanitarios y la norma de calidad estricta que tienen países como Estados Unidos, el principal receptor de la pitahaya ecuatoriana.

9.5. Regulaciones y requisitos del mercado internacional

De acuerdo con Caisapanta (2023) entre los requisitos para la exportación en el mercado internacional están los siguientes: Listado del empaque, el cual debe cumplir con un sinnúmero de datos entre ellos los datos del exportador, datos del importador, datos del origen y destino del producto, la fecha de envío, número de factura, número de bultos, el peso del producto, número del documento del transporte, etc. Por otra parte, el Bill of lading o el conocimiento de embarque, principalmente dirigido a la exportación vía marítima, el cual, entre otros datos, debe tener: el tipo de mercadería a transportar, datos de quién exporta e importa, fecha e indicaciones de la carga, puerto de la carga, puerto del destino, términos y condiciones de la carga, etc. Así mismo está el Air Waybill, conocido como carta de transporte aéreo, reconocido por la International Air Transport Association, este documento regula las condiciones de transporte del producto en la aerolínea fletada, desde su recepción hasta llegar al lugar de destino.

Estados Unidos por su parte, aparte de los requisitos descritos, exige el certificado fitosanitario emitido en Ecuador por Agrocalidad y el certificado de exportación del Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) (Quiroz, 2022) con eso la pitahaya ecuatoriana puede ingresar a los diferentes puertos y aeropuertos del país norteamericano.

10. Resultados Obtenidos

El análisis cualitativo, a partir de la entrevista realizada, permite identificar que Estados Unidos es un mercado altamente exigente, cuenta con un plan de trabajo en el que se detalla una serie de normativas que den cumplimiento como requisitos indispensables de exportación, dentro de las más importantes están: la validación del productor para exportación y el registro del productor en el FDA.

Las empresas en sus fases iniciales de exportación presentan dificultades para cumplir la normativa exigida por USA, se enfrentan principalmente al desconocimiento, al ser un mercado nuevo, antes se sumaba a esto que la Pitahaya era un rubro nuevo también en el país. Es común que se presenten barreras porque el productor no sabe qué documentación tener, que bitácora, etc, sobre todo es un inconveniente documental. Con el paso del tiempo se vuelve más fluido el proceso.

Para evitar inconvenientes en la exportación, es importante siempre que se maneje bien el tema de insectos y plagas, así mismo el tema de la madera de los pallets, es valioso que tengan el tratamiento que USA solicita, debe ser madera certificada. Las empresas, generalmente

suelen encontrarse con inconvenientes relacionados con la marcación de los pallets, hay casos en los que puede faltarles el sello de tratamiento o se ha borrado, y en mínimas ocasiones se ha colado algún insecto pequeño y tienen que corregirlo.

Los principales desafíos de exportación de la Pitahaya, desde Ecuador hasta Estados Unidos, se relacionan con el cumplimiento y la calidad que busca este mercado, entre estas: que la fruta llegue bonita, limpia, saludable, que sea duradera en percha, etc. Así mismo los elevados costos de exportación. El tema de la cadena de frío no suele ser un inconveniente, dado que tienen el conocimiento y control, en este caso, la cadena de frío configurada es de 8 grados, siendo sencillo configurarlo, por lo que no presenta mayores desafíos.

El principal medio utilizado por las empresas ecuatorianas para el transporte de Pitahaya hacia el mercado estadounidense es el marítimo, por los costos y por la cercanía con el destino. En cuanto a los costos de envío, en relación al costo final, el monto logístico oscila en un alrededor del 30% del valor final de la fruta en percha. El costo de transporte se eleva, sobre todo, por el tema petrolero, actualmente. El elevado precio del petróleo o la escasez, aumenta el valor del combustible y con ello el flete de transporte.

Para mejorar la exportación y evitar perjuicios, las empresas exportadoras de pitahaya hacia USA implementan estrategias relacionadas principalmente con el cumplimiento de políticos, certificaciones, etc. tanto en el producto como los recursos secundarios y necesarios, siempre se enfocan en el cumplimiento de eso y del itinerario.

11. Análisis de Resultados

Los resultados obtenidos demuestran que los exportadores ecuatorianos se enfrentan a barreras logísticas que podrían evitarse si existiese un plan de trabajo y apoyo claro en el país. Es evidente, que los inconvenientes mayormente ocurren dado el desconocimiento que pueden tener los productores sobre la documentación o permisos que deben tener.

Entre las principales barreras logísticas a las que se enfrentan es a problemas con documentación, el alto costo de transporte, producto del aumento del petróleo y con ello el combustible. En mínimos casos, se suele pasar por alto algún tipo de insecto pequeño dentro de la carga y eso genera ciertos inconvenientes que deben ser corregidos de inmediato para que su producto sea recibido en el mercado norteamericano.

Si las empresas cumplen con la normativa exigida por Estados Unidos, si tienen el acompañamiento y la capacitación necesaria, sencillamente puede evitarse el tema de barreras

logísticas en la exportación de la pitahaya ecuatoriana hacia el mercado estadounidense, fortaleciendo el comercio y la economía del país.

En ese contexto, a pesar de los esfuerzos de los productores por fortalecer la exportación de la pitahaya hacia estados unidos, aún se enfrentan a desafíos que trastocan la logística y aumentan los costos de exportación, vinculados principalmente al transporte y a la falta de apoyo y acompañamiento estatal.

12. Lecciones y Recomendaciones

Se evidencia que factores como el desconocimiento, la falta de capacitación y los elevados costos de transporte, limitan la capacidad logística en la exportación de la pitahaya ecuatoriana hacia el mercado estadounidense, poniendo al país en desventaja respecto a otros exportadores de la región y el mundo.

La falta de acompañamiento, de políticas internas para el comercio exterior, generan mayores inconvenientes y barreras en la logística de exportación, puesto que los productores cometen errores comunes como la falta de conocimiento sobre requisitos, certificaciones, entre otros, mismos que podrían evitarse al existir el interés la capacitación.

La experiencia y la formación juegan un papel fundamental en la exportación de pitahaya hacia el mercado estadounidense, dado que la gestión coherente de la documentación, los permisos, del tratamiento del producto, los estándares de calidad, entre otros, aumentan la optimización de recursos y tiempo y disminuyen costos adicionales vinculados a la corrección de errores o retrasos.

La planificación de la logística y la capacitación constante del personal y de empresarios que deciden apostar por el mercado de la exportación es valiosa para reducir los errores de logística e inclusive los costos del proceso, al errar menos y aprovechar mejor los recursos. Es por ello que tanto el Estado como las empresas deben apostar por el acompañamiento y formación constante.

Es recomendable, fortalecer las estrategias logísticas y sostenibles para mantener la competitividad de la pitahaya ecuatoriana en el mercado estadounidense, mejorando la economía y acrecentando las posibilidades laborales y de vida en el país.

13. Preguntas de Reflexión

¿De qué manera afectan las barreras logísticas a la competitividad de la pitahaya de Ecuaxotics en el mercado estadounidense

Las barreras logísticas afectan a la competitividad de manera directa, debido que, al presentarse inconveniente como los altos costos de operación y transporte, desconocimiento de documentación, etc., eso genera retraso en los tiempos de entrega e incumplimiento, es complicado el posicionamiento de ecuaexotics en el mercado estadounidense, al ser un mercado exigente y bastante preferido por exportadores.

¿Por qué el manejo documental es considerado como un indicador crítico en el proceso de exportación de la pitahaya de Ecuaxotics hacia Estados Unidos?

Es fundamental y crítico, debido a que garantiza que se cumpla la normativa de exportación aduanera, comercial y sanitaria que exige el país de destino, el conocimiento de los mismos, evita retrasos y costos adicionales, e inclusive sanciones o rechazo total del producto, lo que se traduce en pérdida.

¿Cuál es el impacto de los costos de combustible en la logística y transporte de la pitahaya de Ecuaxotics hacia USA?

El incremento de los costos de combustibles es una barrera importante, dado que eleva las tarifas de transporte, ya sea terrestre, aéreo o marítimo, es decir, no existe alternativa viable, que no tenga relación directa con el valor del combustible, esto afecta directamente a la rentabilidad de la exportación. En productos como la pitahaya, que es perecible, es un desafío importante para mantener precios competitivos en el mercado estadounidense.

¿Qué estrategias podrían implementarse dentro de Ecuaxotics para reducir las barreras logísticas y de transporte?

Es importante que las empresas fortalezcan la capacitación en comercio exterior, que estudien a detalles las normativas y exigencias del mercado destino, digitalicen los procesos y establezcan alianzas estratégicas con empresas logísticas, para optimizar recursos y fortalecer la planificación de transporte. Esto permite que se mejore la eficiencia y se reduzcan los riesgos y gastos adicionales asociados a las barreras presentadas.

14. Fuentes de Información

- Arboleda, L., Cabezas, N. & Zurita, M. (2026). Competitividad y características de la pitahaya ecuatoriana en el mercado internacional. *Revista Científica Multidisciplinaria*, 7(18), 170-180.
<https://www.revistainvestigo.com/EditorInvestigo/index.php/hm/article/view/361/A14P>
- Benavides, G. (2025). La logística y su rol en la empresa. *Negocios internacionales en tiempos de cambio: Entornos globalizados* (pp.33-64). Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano.
https://www.researchgate.net/publication/393331583_La_logistica_y_su_rol_en_la_empresa
- Bohórquez, J. (2024). *Proceso logístico de exportación de un producto perecible*. [Trabajo de pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte].
<https://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/7019>
- Caisapanta, G. (2023). *Proceso de exportación de pitahaya amarilla hacia Corea Del Sur, caso Empresa Pukuna*. [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador].
<https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/1d3e7de0-d0ed-4a01-b4c6-ae0d6097b1a/content>
- Corona, P. (2025). Análisis Documental: Fundamento metodológico en la investigación científica. *Archivos de Medicina*, 21(2), 1161. file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-AnalisisDocumental-10351408.pdf
- Enríquez, J. & Benítez, F. (2025). Nuevas tendencias logísticas en la exportación de pitahaya frente a las amenazas del cambio climático.
- Escuela Superior Politécnica del Litoral. (2022). *Proyecto de ESPOL para potenciar la producción de Pitahaya en el país*. ESPOL.
<https://www.espol.edu.ec/es/noticias/proyecto-de-espol-para-potenciar-la-produccion-de-pitahaya-en-el-pais>
- Granoble, P. & Acuría, J. (2022). La producción de Pitahaya Roja “Hylocereus Undatus” incide en su exportación en el de Manabí. *Revista Multidisciplinar*, 4(12), 14-32.
<https://doi.org/10.53734/mj.vol4.id241>

- Grupo Torres & Torres. (2025). *Pitahaya ecuatoriana: exportaciones suben y llegan a tres nuevos países*. Grupo Torres & Torres Operador Logístico. <https://www.torresytorres.com/exportaciones-pitahaya-ecuador-crecen-2025/>
- Hernández-Sampieri, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación. Mc Graw Hill Interamericana Editores, S.A. de C. V. https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf
- Jiménez, J., Vargas, D. & Zamora, M. (2025). Barreras arancelarias y no arancelarias y su impacto en las empresas ecuatorianas exportadoras de banano hacia EEUU en el 2023. *Revista InveCom*, 5(2). <https://doi.org/10.5281/zenodo.13170611>
- Loaiza, M. (2024). *Análisis de la demanda internacional de pitahaya ecuatoriana año 2023*. [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/28946/4/UPS-GT005667.pdf>
- Lucio, M. (2024). *Exportación del producto de pitahayas y la contribución al crecimiento económico en la provincia de Manabí en el periodo 2015-2023*. [Trabajo de pregrado, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí]. <https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/6773/1/ULEAM-COM-0183.pdf>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2025). «*SIEMBRA FUTURO- Pitahaya Sostenible*», un nuevo producto regenerativo de BanEcuador. <https://www.agricultura.gob.ec/siembra-futuro-pitahaya-sostenible-un-nuevo-producto-regenerativo-de-banecuador/#>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (2026). *Presidente Noboa potencia exportaciones de pitahaya ecuatoriana: crecen en 39% y alcanzan USD 224 millones en 2025*. <https://www.produccion.gob.ec/presidente-noboa-potencia-exportaciones-de-pitahaya-ecuadoriana-crecen-en-39-y-alcanzan-usd-224-millones-en-2025/>
- Mogollón-Alvarado, I., & Viteri-Rade, L., (2025). Análisis de la cadena de distribución que determinan la variación de precios de la pitahaya en Ecuador y su efecto en la competitividad internacional. *593 Digital Publisher CEIT*, 10(3),946-966, <https://doi.org/10.33386/593dp.2025.3.3223>.

- Quiroz, A. (2022). *Propuesta de plan de exportación para la pitahaya ecuatoriana de Palora*. [Tesis de pregrado, Universidad del Azuay]. https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/11978/1/17505_esp.pdf
- Santillán, J. (2023). *Plan de negocios para la exportación de pitahaya hacia el mercado de Estados Unidos, año 2023*. [Tesis de pregrado, Universidad Internacional SEK]. <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/5145/1/Santill%C3%A1n%20Mart%C3%ADnez%20Jos%C3%A9%20Alberto%20.pdf>
- Soto, E. & Escribano, E. (2019). El método estudio de caso y su significado en la investigación educativa. *Red de Investigadores Educativos Chihuahua*, (2023-221). <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7042305.pdf>
- Tobar, X. & Usiña, G. (2025). Análisis comparativo de la evolución de las exportaciones de pitahaya: Ecuador Y Vietnam (2014-2024). *Ciencia Latina Revista Multidisciplinar*, 9 (5), 15044 – 15080. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/download/20702/29662/>

15. Anexos

Anexo A. Formulario de Entrevista

ENTREVISTA DIRIGIDA A ECUAEXOTICS

Objetivo: conocer las principales barreras logísticas en la exportación de pitahaya hacia el mercado estadounidense.

Fecha: _____

CUESTIONARIO

1. ¿Qué requisitos exige EE.UU. para la importación de pitahaya?
2. ¿Han tenido dificultades para cumplir con estas normativas?
3. ¿Qué tipo de transporte utilizan para transportar pitahaya hacia EE.UU. y por qué?
4. ¿Qué problemas han enfrentado en el proceso de envío?
5. ¿Cuáles son los principales desafíos en la preparación del producto para exportación?
6. ¿Cómo manejan la cadena de frío? ¿Han enfrentado algún inconveniente con ello?
7. ¿Qué tan elevados son los costos logísticos para el envío de Pitahaya hacia EE.UU?
8. ¿Qué factores los encarecen más?
9. ¿Qué estrategias han implementado para mejorar la logística?
- 10.- ¿Qué recomendaría a otras empresas exportadoras?

Anexo B. Tabla de entrevista desarrollada

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué requisitos exige EE.UU. para la importación de pitahaya?	Hay un plan de trabajo, firmado en el 2017, donde hay una serie de normativa que deben cumplirse, dentro de las más importantes, es que el productor esté validado para la exportación y que el exportador esté registrado ante el FDA.
¿Han tenido dificultades para cumplir con estas normativas?	Inicialmente si existieron dificultades, dado que el productor no estaba tan al tanto de las exigencias de exportación hacia Estados Unidos, al ser en ese momento un mercado nuevo y la pitahaya era un rubro nuevo también en el país. Entonces si se tenían dificultades por desconocimiento mas no por incumplimiento, por ejemplo, el productor no sabía qué documentación tener, que bitácora, etc, era más documental el inconveniente. Actualmente es más sencillo.
¿Qué tipo de transporte utilizan para transportar pitahaya hacia EE.UU. y por qué?	Principalmente marítimo, por los costos y por la cercanía con el destino.
¿Qué problemas han enfrentado en el proceso de envío?	Es importante siempre que se maneje bien el tema de insectos y plagas para evitar problemas, así mismo el tema de la madera de los pallets, es valioso que tengan el tratamiento que USA solicita, debe ser madera certificada. Nosotros nos hemos encontrado con inconvenientes con marcas de los pallets, les hace falta de pronto el sello de tratamiento o se ha borrado, en mínimas ocasiones se ha colado algún insecto pequeño y hemos tenido que corregir, pero más allá de eso, no.
¿Cuáles son los principales desafíos en la preparación del producto para exportación?	Que cumpla con la calidad que el mercado busca, que la fruta llegue bonita, limpia, saludable, que sea duradera en percha, etc.
¿Cómo manejan la cadena de frío? ¿Han enfrentado algún inconveniente con ello?	La cadena de frio se configura el contenedor a 8 grados y se exporta. No hemos presentado hasta ahora inconvenientes con eso.
¿Qué tan elevados son los costos logísticos para el envío de Pitahaya hacia EE. UU?	En relación al costo final, el costo logístico oscila en un alrededor del 30% del valor final de la fruta en percha.
¿Qué factores los encarecen más?	El transporte, sobre todo el tema petrolero, actualmente, por ejemplo, el precio es elevado y eso aumenta el valor del combustible y por ende el tema del flete de transporte.

¿Qué estrategias han implementado para mejorar la logística?	Hemos implementado estrategias de cumplimiento de políticos, certificaciones, etc. Tanto en el producto como los recursos secundarios y necesarios, siempre nos enfocamos en el cumplimiento de eso y del itinerario.
¿Qué recomendaría a otras empresas exportadoras?	Que siempre tengan sus certificaciones, que cumplan con las políticas, validen a sus productores, que asistan a ferias, potenciar el tema comercial siempre, visitas a clientes, validación al cliente, busquen siempre las mejores opciones de transporte, considerando costos, responsabilidad y seguridad.

Elaboración propia en base a la aplicación de entrevista