



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

MANABÍ

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TRABAJO DE TITULACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO EUROPEO PARA LA
EXPORTACIÓN DEL ACEITE ESENCIAL DE PALO SANTO EN
EL SITIO QUIMIS DE LA COMUNA SANCAN, CANTON
JIPIJAPA A MERCADOS EUROPEOS.**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**POLÍTICAS MACRO, MESO Y MICRO ECONÓMICAS A NIVEL
NACIONAL E INTERNACIONAL**

SUBLÍNEA

EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

PREVIO AL TÍTULO DE

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR

FRANCISCO XAVIER DAZA PALMA

TUTOR

VICENTE FABRICIO ÁLVAREZ TITUANO, Ph.D.

MANABÍ, ENERO DE 2026

**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**

Mgtr. Vicente Fabricio Álvarez Tituano

TUTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICA

En mi calidad de tutor del trabajo de integración curricular, certifico haber revisado el presente manuscrito de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí, cumpliendo la Normativa del Trabajo de Integración Curricular; en consecuencia, es apto para su presentación y sustentación.

Mgtr. Vicente Fabricio Álvarez Tituano

**TUTOR TRABAJO DE
INTEGRACIÓN CURRICULAR**

CC: 0603012535

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador aprueba el presente trabajo de integración curricular en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Manabí.

Vicente Fabricio Álvarez Tituano, Ph.D.
C.C. 0603012535
PRIMER LECTOR

Mgtr. Ana Sagñay Carrillo
C.C. 0602740672
SEGUNDO LECTOR

Mgtr. David Zaldumbide Peralvo
C.C. 1720536851
TERCER LECTOR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD

Este manuscrito no contiene ningún tipo de material que ha sido aceptado para la obtención de un título universitario en otra institución, excepto en forma de información de soporte que ha sido debidamente citada en mi trabajo. Este trabajo es de total responsabilidad del autor, quien declara bajo juramento que ninguna sección de este trabajo de integración curricular infringe los derechos de autor de nadie.

Portoviejo, agosto 2025

(f): _____

Francisco Xavier Daza Palma

CC: 1311621179

Email: fdaza1179@pucesm.edu.ec

Teléfono: 0939564806

DECLARACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a distribuir este manuscrito de investigación en medios físicos y electrónicos con el fin de promover la divulgación de mis resultados a la comunidad científica y a la sociedad en general. Adicionalmente autorizo el uso de los contenidos de esta investigación como bibliografía para fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, citando como fuente de información al autor de este trabajo.

(f): _____

Francisco Xavier Daza Palma

CC: 1311621179

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de investigación en primer lugar a mi familia, en especial a mis padres que han sido un apoyo en lo largo de mi carrera y mi vida. Lo dedico también a quienes ya no están conmigo, pero que su memoria vive en mí, recordándome que cada instante es valioso y que las oportunidades deben aprovecharse sin dudar. A mis amigos, por permanecer a mi lado en todo momento, sin importar las circunstancias, brindándome apoyo, compañía y lealtad. Y, por último, me dedico este logro por la entrega, el esfuerzo y la perseverancia que me guiaron hasta alcanzarlo.

Francisco Xavier Daza Palma

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, gracias por estar siempre conmigo, por su cariño, por animarme cuando más lo necesitaba y por darme la fuerza para seguir adelante. A mi tutor de tesis, gracias por su guía y paciencia, por cada consejo y por ayudarme a mejorar este trabajo con sus observaciones y apoyo constante.

Francisco Xavier Daza Palma

Índice General

RESUMEN	11
ABSTRACT	12
INTRODUCCIÓN	13
Antecedentes	13
Estructura del Trabajo	15
Problema de Investigación	17
Justificación	19
Objetivos	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos	21
MARCO TEÓRICO	22
Bases Teóricas	22
Exportación de bienes naturales a mercados europeos	22
Comercio exterior como mecanismo de crecimiento económico	23
Cadenas globales de valor	24
Política comercial y regulación institucional	25
Categorización	27
Marco Conceptual	28
Tabla de Operacionalización de Variables	33

MATERIALES Y MÉTODOS	34
Matriz Metodológica	34
Diseño de investigación.....	37
Tipo de investigación.....	37
Enfoque de investigación.....	38
Instrumentos de investigación	39
Población y muestra	40
RESULTADOS	42
Objetivo 1: Analizar los estándares de consumo de aceites esenciales en Europa, con énfasis en los derivados del palo santo.	42
Objetivo 2: Identificar qué regulaciones y normativas europeas podrían afectar la exportación y comercialización del Aceite Esencial de Palo Santo, incluyendo certificaciones y estándares de calidad.	48
Objetivo 3: Establecer un análisis comparativo de los países europeos que representan mejores condiciones para la importación del aceite esencial de palo santo.	54
Discusión de Resultados	60
CONCLUSIONES	67
Referencias	70

Índice de Tablas

Tabla 1 Categorización	27
Tabla 2 Operacionalización de Variables	33
Tabla 3 Matriz Metodológica.....	36
Tabla 4 Demanda de aceites esenciales en Europa (2020–2025)	45
Tabla 5 Regulaciones y normativas europeas aplicables	49
Tabla 6 Matriz comparativa de países europeos	55
Tabla 7 Ficha técnica comparativa ponderada de países europeos para la exportación de aceite esencial de Palo Santo	59
Tabla 8]Triangulación de Resultados.....	64

Índice de Figuras

Figura 1 Europa: Valor total del mercado de aceites esenciales (USD) 2020 - 2025.....	46
Figura 2 Europa: Volumen de consumo de aceite (Toneladas) y precio por tonelada (USD) 2020-2025	47

RESUMEN

Este estudio tuvo como objetivo caracterizar el mercado europeo para la exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis de la comuna Sancán, cantón Jipijapa, mediante un análisis de mercado, el marco normativo y la viabilidad comercial en países estratégicos del continente, aplicando una metodología de tipo descriptivo con enfoque mixto que integró análisis documental, matriz comparativa de destinos de exportación y entrevista semiestructurada a un exportador con experiencia en mercados europeos, lo cual permitió establecer que los estándares de consumo de aceites esenciales en Europa se encuentran definidos por una valorización elevada de productos con origen natural, certificaciones de sostenibilidad y trazabilidad del proceso productivo, en un entorno de crecimiento sostenido tanto en volumen como en valor, confirmándose que el aceite esencial de Palo Santo presenta condiciones técnicas y comerciales compatibles con dichos estándares, especialmente cuando se cumplen las normativas REACH, CLP, Reglamento (CE) 1223/2009, ISO 16128, y las certificaciones voluntarias tipo Cosmos y Ecocert, las cuales garantizan legalidad, inocuidad y diferenciación en el mercado, además de establecerse mediante una ficha técnica comparativa que Alemania representa el país europeo con mayores condiciones de viabilidad para la inserción del producto, debido a su volumen de importación, valoración promedio por tonelada, afinidad normativa con productos naturales provenientes de países en desarrollo y ventajas logísticas para distribución intraeuropea, lo cual permitió concluir que la exportación del aceite esencial de Palo Santo desde el sitio Quimis es comercial y legalmente factible hacia el mercado europeo, siempre que se incorpore una estrategia técnica que combine cumplimiento regulatorio, certificaciones específicas y selección segmentada de destinos estratégicos.

Palabras clave: Aceite esencial de Palo Santo; Normativas europeas; Exportación no tradicional; Certificaciones cosméticas; Ficha comparativa de mercado.

ABSTRACT

This study aimed to characterize the European market for the export of Palo Santo essential oil produced in the Quimis site of the Sancán commune, Jipijapa canton, through a structured analysis of demand, regulatory frameworks, and commercial viability in key countries of the continent, applying a descriptive methodology with a mixed approach that integrated documentary analysis, a comparative export destination matrix, and a semi-structured interview with an exporter experienced in European markets, which allowed to determine that essential oil consumption standards in Europe are defined by a high valuation of natural origin products, sustainability certifications, and traceability of the production process, in a growth environment both in volume and value, confirming that Palo Santo essential oil meets the technical and commercial conditions required in such markets, especially when complying with regulations such as REACH, CLP, Regulation (EC) 1223/2009, ISO 16128, and voluntary certifications like Cosmos and Ecocert, which ensure legality, safety, and differentiation in the market, in addition to identifying through a technical comparative sheet that Germany represents the European country with the highest viability conditions for product insertion, due to its import volume, average valuation per ton, regulatory affinity with natural products from developing countries, and logistical advantages for intra-European distribution, which led to the conclusion that exporting Palo Santo essential oil from the Quimis site is commercially and legally feasible towards the European market, provided that a technical strategy is incorporated combining regulatory compliance, specific certifications, and segmented selection of strategic destinations.

Keywords: Palo Santo essential oil; European regulations; Non-traditional exports; Cosmetic certifications; Market comparison matrix.

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

La firma e implementación del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, vigente desde el 1 de enero de 2017, ha consolidado un marco institucional que garantiza acceso preferencial al mercado europeo para una amplia gama de productos ecuatorianos, especialmente los agrícolas, naturales y no tradicionales, lo que ha incidido directamente en el crecimiento sostenido de las exportaciones nacionales, fortaleciendo la balanza comercial no petrolera del país (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca [MPCEIP], 2023).

La Unión Europea, integrada por 27 Estados miembros y con una población de 449,2 millones de habitantes según datos de Eurostat (2023), mantiene su posición como el representante del 15 % del total de las importaciones y el 17 % de las exportaciones globales, lo cual evidencia su relevancia estratégica como socio comercial de alto valor para países exportadores (Eurostat, 2023; Trading Economics, 2024).

En este contexto, el mercado europeo constituye una oportunidad concreta y verificable para el posicionamiento de productos diferenciados y de origen natural como el aceite esencial de Palo Santo, gracias a la amplitud y segmentación de su base de consumidores, entre los cuales se observa un patrón de consumo orientado al bienestar, la sostenibilidad y la búsqueda de insumos certificados ambientalmente, en especial en sectores como la cosmética y la aromaterapia, donde la Unión Europea lidera el consumo mundial con ingresos proyectados de más de USD 90.000 millones anuales (Cosmetics Europe, 2024; Statista, 2024).

Ecuador ha consolidado a la Unión Europea como su principal destino de exportaciones no petroleras y no mineras, con USD 911 millones entre enero y agosto de 2024, lo que significa el crecimiento del 35 % respecto al mismo período del año anterior, consolidando a este bloque como una plataforma para la internacionalización de productos naturales ecuatorianos (Federación Ecuatoriana de Exportadores [FEDEXPOR], 2024).

El sitio Quimis, ubicado en la comuna Sancán del cantón Jipijapa, provincia de Manabí, ha sido identificado como un centro productor estratégico del aceite esencial de Palo Santo mediante prácticas sostenibles de recolección autorizadas por el Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica, lo cual permite asegurar trazabilidad y cumplimiento normativo ambiental para su exportación a mercados exigentes como el europeo (Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica [MAATE], 2022; Desarrollo y Autogestión, 2020).

Dado este panorama comercial favorable y las capacidades productivas locales, se plantea una caracterización sistemática del mercado europeo que considere una comparación específica entre los países con mayor consumo per cápita de productos cosméticos, aceites esenciales y terapias naturales, integrando variables como normativa fitosanitaria, capacidad de pago del consumidor, políticas de importación y tendencias ecológicas verificadas por datos oficiales de Eurostat, REACH y Cosing (European Commission, 2023; ECHA, 2024).

Este análisis comparativo permitirá establecer con objetividad cuál de estos mercados presenta mayores ventajas competitivas para la inserción del aceite esencial de Palo Santo producido en Quimis, con base en un diagnóstico que integre aspectos de acceso comercial, barreras técnicas, canales de distribución, certificaciones requeridas y

preferencias del consumidor europeo contemporáneo, alineando la oferta ecuatoriana con las exigencias normativas y las tendencias emergentes del mercado internacional.

Contenido del Trabajo

Para el desarrollo de esta investigación, el documento se estructurará en varias secciones interrelacionadas que permitirán abordar de manera ordenada y sistemática el estudio del mercado europeo en relación con la exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis, comuna Sancán, cantón Jipijapa, provincia de Manabí.

En la sección introductoria se expondrán los principales fundamentos teóricos del estudio, incluyendo los antecedentes relevantes en materia de comercio exterior y exportaciones no tradicionales, las definiciones conceptuales clave para entender el objeto de investigación, la formulación del problema identificado en torno a la inserción estratégica del producto en mercados internacionales, así como la justificación de la importancia económica, ambiental y comercial del tema en el contexto de las oportunidades que ofrece el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea; además, se establecerán claramente el objetivo general y los objetivos específicos que guiarán el proceso investigativo.

La sección de Materiales y Métodos describirá el enfoque metodológico adoptado, de tipo cualitativo-descriptivo con componente documental y de campo, detallando las técnicas de recolección y análisis de datos que se aplicarán, entre ellas el análisis documental de fuentes oficiales, la elaboración de una matriz comparativa de viabilidad entre países europeos para la exportación del producto, y la realización de una entrevista semiestructurada a un exportador ecuatoriano con experiencia en mercados similares,

incluyendo también la delimitación de la unidad de análisis y la justificación de la muestra utilizada.

Posteriormente, en la sección de Resultados se presentarán los hallazgos organizados conforme a cada objetivo específico, examinando temas como la caracterización normativa y comercial del mercado europeo, el análisis legal de los requisitos de exportación exigidos por la Unión Europea, y la identificación de los países europeos con mayores niveles de viabilidad comercial para la introducción del aceite esencial de Palo Santo, a partir de la triangulación de datos obtenidos mediante las técnicas previamente definidas.

En la sección de Discusión se contrastarán los resultados de la investigación con estudios previos realizados sobre exportación de productos naturales, prácticas sostenibles y comercio con la Unión Europea, estableciendo comparaciones que permitan identificar coincidencias, discrepancias o aportes diferenciadores del presente estudio en relación con la literatura especializada y experiencias documentadas en contextos similares.

Finalmente, en el apartado de Conclusiones se sintetizarán los principales hallazgos en función de los objetivos planteados, respondiendo con precisión a la viabilidad real de introducir el aceite esencial de Palo Santo en el mercado europeo y destacando el papel que puede cumplir este producto como alternativa sostenible y competitiva de exportación para el desarrollo territorial de comunidades manabitas en el marco del comercio internacional.

Problema de Investigación

La entrada en vigencia del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea ha generado un entorno favorable para la expansión del comercio exterior ecuatoriano, al facilitar el acceso preferencial y libre de aranceles para más del 95 % de los productos ecuatorianos, fortaleciendo así la inserción del país en un mercado altamente estructurado, competitivo y regulado que demanda estándares técnicos elevados, al tiempo que contribuye a dinamizar el crecimiento económico nacional mediante la diversificación de la oferta exportable y la creación de nuevas oportunidades para sectores no tradicionales (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023).

Este tratado ha consolidado una relación estratégica entre Ecuador y los países miembros de la Unión Europea, permitiendo a los exportadores nacionales acceder a un bloque económico que impone rigurosas exigencias regulatorias como el Reglamento REACH, que regula el registro, evaluación, autorización y restricción de sustancias químicas; el reglamento CLP sobre clasificación, etiquetado y envasado de sustancias peligrosas; y otras normativas fitosanitarias establecidas por la Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria de la Comisión Europea, lo que implica para los exportadores la necesidad de cumplir con criterios técnicos precisos que garanticen la inocuidad, trazabilidad, sostenibilidad y legalidad del producto (European Chemicals Agency [ECHA], 2024; European Commission, 2023).

Adicionalmente, el mercado europeo exige el cumplimiento de estándares de sostenibilidad ambiental y responsabilidad social corporativa, de acuerdo con las tendencias de consumo observadas en los cinco principales países importadores, Alemania, Francia, Italia, España y el Reino Unido— donde los consumidores muestran preferencia por

productos diferenciados, éticamente producidos y con bajo impacto ecológico, lo cual configura un escenario favorable para productos naturales como el aceite esencial de Palo Santo, especialmente si se garantiza su recolección sostenible y su certificación orgánica conforme a las regulaciones europeas (Trade Map, 2024; Cosmetics Europe, 2024).

La metodología adoptada para este trabajo se fundamentará en un enfoque descriptivo con componente documental y de campo, integrando la recopilación de información a partir de fuentes estadísticas oficiales, normativas internacionales y bases de datos comerciales, complementada con una entrevista semiestructurada a un exportador ecuatoriano, lo cual permitirá contrastar las tendencias de consumo, los requerimientos legales y las condiciones logísticas que caracterizan al mercado europeo de aceites esenciales. Este procedimiento garantizará la obtención de información confiable, verificable y vinculada directamente con los objetivos de investigación, a fin de asegurar una caracterización integral del entorno de exportación.

Asimismo, se empleará una matriz comparativa como herramienta central de análisis, diseñada para evaluar de manera objetiva los principales países importadores de aceites esenciales en Europa en función de criterios como volúmenes de importación, precios promedio por tonelada, marcos normativos aplicables, exigencias de certificación y accesibilidad logística, lo cual permitirá establecer una jerarquía de mercados estratégicos y definir con precisión cuáles representan mayores condiciones de viabilidad para la inserción del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis, garantizando así un resultado metodológicamente consistente y alineado con la finalidad de este estudio.

No obstante, este entorno también presenta desafíos estructurales derivados de la competencia internacional, particularmente con países de la región como Perú, Brasil y Argentina, cuyas industrias exportadoras están altamente tecnificadas, poseen acceso preferencial a los mismos mercados y disponen de economías de escala, lo que obliga a los exportadores ecuatorianos a implementar estrategias de diferenciación basadas en la calidad del producto, el origen ético de la materia prima, la historia cultural del bien exportado y la narrativa ecológica vinculada a su producción (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2023).

Frente a este contexto, se desarrollará una hoja de ruta detallada basada en fuentes bibliográficas oficiales y estadísticas comerciales verificadas, con el fin de identificar con criterios objetivos cuál de los países miembros de la Unión Europea ofrece las condiciones más ventajosas para la exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis, comuna Sancán, cantón Jipijapa, considerando factores como barreras arancelarias y no arancelarias, facilidad de acceso al mercado, volúmenes de importación de aceites esenciales, exigencias normativas específicas, canales de distribución y afinidad cultural con productos ancestrales de origen natural.

Justificación

Justificación teórica

La presente investigación se sustenta en los principios de la economía internacional y la teoría de la ventaja comparativa, que respaldan el posicionamiento estratégico de productos naturales en mercados globales cuando las condiciones endógenas del país exportador permiten la producción eficiente y diferenciada de bienes con creciente demanda internacional, como es el caso del aceite esencial de Palo Santo, lo cual se articula

con el enfoque de nichos de mercado en los que la Unión Europea muestra una tendencia hacia el consumo responsable y sostenible, particularmente en sectores como la cosmética natural, cuya expansión ha sido documentada por *Cosmetics Europe* (2024) y respaldada por Krugman, Obstfeld y Melitz (2022) en *Economía internacional*, donde se afirma que los tratados de libre comercio incrementan significativamente las oportunidades comerciales para economías exportadoras cuando se alinean a las regulaciones del mercado receptor.

Justificación práctica

El estudio tiene una justificación práctica clara al proporcionar a los productores del sitio Quimis de la comuna Sancán, en el cantón Jipijapa, una caracterización detallada de los mercados europeos más viables para la exportación de aceite esencial de Palo Santo, permitiéndoles tomar decisiones comerciales informadas, adecuar sus procesos a los estándares exigidos por la Unión Europea y establecer canales sostenibles de comercialización internacional con mayor valor agregado, lo cual también beneficiará a entidades como PROECUADOR y FEDEXPOR al contar con un insumo técnico útil para el diseño de estrategias de promoción de exportaciones diferenciadas que dinamicen la economía territorial y nacional.

Justificación metodológica

El estudio se justifica metodológicamente porque se estructura en tres fases complementarias: primero, una contextualización precisa del mercado europeo desde fuentes secundarias oficiales y actualizadas; segundo, un análisis técnico del marco legal que regula la importación de aceites esenciales a la Unión Europea, incluyendo las

normativas REACH, CLP y los requisitos de sostenibilidad; y tercero, un análisis comparativo entre los principales países compradores europeos —Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido— con base en variables como consumo per cápita, barreras comerciales, regulaciones técnicas y afinidad con productos naturales, a fin de determinar cuál representa el destino más viable y competitivo para la introducción formal del aceite esencial de Palo Santo producido en Jipijapa.

Objetivos

Objetivo General

Caracterizar el mercado europeo para la exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis de la Comunidad Sanan, cantón Jipijapa.

Objetivos Específicos

1. Analizar el mercado de aceites esenciales en Europa y los derivados del palo santo.
2. Identificar qué regulaciones y normativas europeas afectan la exportación y comercialización del Aceite Esencial de Palo Santo, las certificaciones y estándares de calidad.
3. Establecer un análisis comparativo de los países europeos que representan mejores condiciones para la importación del aceite esencial de palo santo.

Sistematización del Problema

Pregunta de investigación general

¿Cómo se caracteriza el mercado europeo para la exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis de la comunidad Sancán, cantón Jipijapa?

Preguntas de sistematización

1. ¿Cuáles son los estándares de consumo del mercado de aceites esenciales en Europa con énfasis en los derivados del Palo Santo?
2. ¿Qué regulaciones y normativas europeas inciden en la exportación y comercialización del aceite esencial de Palo Santo, incluyendo las certificaciones y los estándares de calidad exigidos?
3. ¿Qué países europeos representan mejores condiciones de importación para el aceite esencial de Palo Santo considerando variables de mercado, aspectos normativos y criterios logísticos?

MARCO TEÓRICO

Bases Teóricas

Exportación de bienes naturales a mercados europeos

La exportación de bienes naturales a mercados europeos se configura como una operación comercial mediante la cual los países productores transfieren productos no procesados o con un bajo nivel de transformación hacia países miembros de la Unión Europea, siguiendo una normativa internacional que regula las condiciones fitosanitarias, aduaneras y logísticas para facilitar el ingreso competitivo de estos productos en economías extranjeras altamente estructuradas (Apolinario et al., 2021).

Este tipo de exportación exige una planificación estratégica orientada al aprovechamiento de los recursos naturales disponibles en el país emisor, involucrando procesos logísticos, financieros y legales que se ajusten a las exigencias del mercado europeo, donde factores como la trazabilidad, el cumplimiento de estándares ambientales y

la certificación de origen tienen una función determinante en la aceptación y posicionamiento de los bienes (Amaya, 2022).

Además, estas actividades exportadoras están vinculadas directamente a políticas estatales de comercio exterior que establecen los lineamientos para la promoción de productos naturales, estableciendo mecanismos que fomenten su competitividad internacional a través de incentivos arancelarios, apoyo institucional y acceso a tratados multilaterales que permiten reducir las barreras de entrada a mercados como el europeo (Basurto, 2022).

Comercio exterior como mecanismo de crecimiento económico

La exportación de bienes naturales al mercado europeo puede explicarse desde la teoría clásica del comercio exterior, la cual plantea que los países deben especializarse en la producción y venta internacional de aquellos bienes en los que poseen ventajas comparativas naturales, permitiendo así un mejor aprovechamiento de sus recursos y una participación activa en el comercio mundial (Apolinario et al., 2021).

Esta visión teórica sostiene que cuando una nación desarrolla un modelo económico basado en sus capacidades productivas endógenas y en su dotación de recursos, logra establecer relaciones comerciales estables con bloques económicos desarrollados, como el europeo, que demandan de forma sostenida materias primas y productos agrícolas no industrializados (Vargas et al., 2023).

Dicha perspectiva teórica también argumenta que el fortalecimiento de las exportaciones de bienes naturales incide positivamente en el ingreso nacional, ya que

promueve la generación de divisas, mejora la balanza comercial y estimula sectores conexos como el transporte, la logística y los servicios aduaneros (BCE, 2025).

El comercio exterior centrado en bienes naturales tiene implicaciones directas sobre el desarrollo territorial de las zonas rurales productoras, dado que estas regiones se convierten en protagonistas del modelo exportador y son incluidas en cadenas logísticas internacionales, elevando su productividad y su capacidad organizativa (Ministerio de Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2025).

Finalmente, este enfoque teórico reconoce que para sostener la exportación de productos naturales hacia destinos europeos se requiere una sinergia entre el sector privado exportador y las instituciones estatales, que debe manifestarse en regulaciones claras, procedimientos eficientes y marcos legales que estimulen la permanencia en estos mercados (Basurto, 2022).

Cadenas globales de valor

La exportación de bienes naturales hacia el mercado europeo también se enmarca dentro de la teoría de las cadenas globales de valor, la cual afirma que los procesos productivos y comerciales están organizados en redes internacionales donde cada país participa en una fase determinada según su nivel de desarrollo, capacidades logísticas y ventajas naturales (Tello, 2021).

Esta teoría explica que los países exportadores de bienes naturales cumplen una función clave en los eslabones iniciales de las cadenas globales, aportando materias primas o productos primarios que son transformados o distribuidos en otros territorios con mayor

capacidad tecnológica, lo que les permite insertarse en mercados competitivos sin necesidad de complejas infraestructuras industriales (Chonillo y Zambrano, 2022).

Desde esta lógica, se reconoce que los productos naturales de origen ecuatoriano tienen una demanda creciente en Europa debido a sus características de origen, diversidad biológica y autenticidad, por lo que su comercialización internacional se convierte en una herramienta efectiva para vincularse a sistemas económicos avanzados mediante relaciones comerciales sostenidas (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2025).

Este modelo también señala que la incorporación de los exportadores de bienes naturales a las cadenas globales de valor exige que cumplan con estándares internacionales de calidad, inocuidad y trazabilidad, así como con procesos aduaneros transparentes y sistemas de información integrados que permitan la visibilidad del producto a lo largo de todo el proceso (Sánchez, 2023).

Por lo tanto, la teoría de las cadenas globales permite entender que la exportación de bienes naturales no representa una actividad aislada sino una forma de integración funcional en la economía mundial, en la que los países en desarrollo pueden consolidar su presencia internacional mediante una participación estratégica desde sus ventajas comparativas (Tello, 2021).

Política comercial y regulación institucional

La exportación de bienes naturales a Europa está profundamente condicionada por el marco institucional y las políticas públicas que estructuran la actividad exportadora, siendo esta perspectiva teórica la que analiza el papel del Estado y los entes reguladores en

la configuración de un sistema comercial eficiente, transparente y alineado a los requisitos internacionales (COPCI, 2010).

Desde esta teoría se plantea que el diseño normativo del comercio exterior, expresado en leyes como el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, permite establecer un entorno favorable para el desarrollo de exportaciones mediante incentivos, seguridad jurídica, regímenes especiales y tratados internacionales que facilitan el acceso a mercados exigentes como el europeo (Basurto, 2022).

Asimismo, esta teoría resalta la importancia de las entidades públicas y gremiales en el acompañamiento técnico a los exportadores, ya que su rol consiste en capacitar, certificar, monitorear y facilitar los procesos de internacionalización para que los bienes naturales lleguen en condiciones óptimas a su destino final, cumpliendo los requisitos legales de exportación (Narváez, Yerovi y Potosí, 2023).

De igual forma, se establece que las estadísticas oficiales sobre comercio exterior, brindadas por entidades como el INEC y el Banco Central del Ecuador, son herramientas claves para que los actores públicos y privados tomen decisiones estratégicas sobre los productos con mayor potencial de exportación hacia Europa, en función de su comportamiento histórico, su evolución mensual y su rentabilidad por destino (INEC, 2025).

La regulación institucional también abarca aspectos logísticos y aduaneros, considerando que el control del tránsito, almacenamiento, declaración y embarque de los bienes exportados es una competencia compartida entre instituciones como el SENAEC y el

Ministerio de Comercio Exterior, que deben garantizar la eficiencia de los procesos para no generar costos adicionales ni demoras en la cadena (Sánchez, 2023).

Categorización

La exportación de bienes naturales a mercados europeos puede categorizarse según el tipo de bien natural exportado, considerando tanto su origen como su destino en la cadena de valor, lo que permite entender las diferentes formas en que esta variable se manifiesta dentro del comercio exterior ecuatoriano.

Tabla 1

Categorización

Categoría	Descripción
Productos agrícolas frescos	Frutas, vegetales, granos y flores exportados sin transformación industrial
Productos agroindustriales	Bienes naturales con un nivel básico de procesamiento (conservas, licores)
Materias primas mineras	Recursos metálicos o no metálicos en estado bruto
Productos pesqueros	Mariscos, pescado y productos acuáticos frescos o mínimamente procesados
Plantas medicinales y aromáticas	Bienes vegetales utilizados con fines terapéuticos o cosméticos

Elaborado por el autor. Fuente: Sánchez (2023).

Al clasificar los sectores productivos según sus características físicas y sus exigencias normativas y logísticas, se puede reconocer con claridad cuáles son los que participan activamente en la exportación de bienes naturales hacia Europa (Mesia y Romero, 2023), y además esa misma clasificación permite detectar con exactitud qué obstáculos enfrenta cada tipo de producto y qué oportunidades específicas se abren para

ellos, ya que los productos frescos, los procesados y los minerales están sujetos a exigencias técnicas, aduaneras y de certificación muy distintas entre sí, lo que obliga a una estrategia particular y diferenciada para cada uno (Amaya, 2022).

Marco Conceptual

1. Acuerdo Comercial Multipartes

El Acuerdo Comercial Multipartes establece condiciones preferenciales entre Ecuador y la Unión Europea a través de un marco jurídico internacional que elimina de forma progresiva tanto barreras arancelarias como no arancelarias, lo cual genera un entorno que favorece directamente la competitividad del sector exportador ecuatoriano, sobre todo en lo que respecta a productos no tradicionales como los aceites esenciales (Ministerio de Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2025).

2. Aduana

La aduana, como entidad estatal, se encarga de controlar y regular todo el movimiento de mercancías que entran o salen del territorio nacional y también de facilitarlo en los casos que corresponda, verificando que se cumplan con todos los requisitos legales, arancelarios y sanitarios exigidos por la ley, y al mismo tiempo cumple una función directa y determinante en el comercio exterior ecuatoriano, ya que impide actividades ilícitas y asegura que los tributos sean recaudados correctamente (Sánchez, 2023).

3. Arancel

El arancel, regulado por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), es un tributo que se aplica sobre las mercancías que son importadas o exportadas, y funciona como una herramienta de política comercial utilizada tanto para proteger

directamente la producción nacional como para generar ingresos fiscales para el Estado (COPCI, 2010).

4. Balanza Comercial

La balanza comercial es un indicador macroeconómico que refleja la diferencia entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones de un país y su comportamiento evalúa la sostenibilidad del comercio exterior ecuatoriano en la apertura hacia mercados internacionales (Vargas et al., 2023).

5. Barreras No Arancelarias

Las barreras no arancelarias son medidas técnicas, sanitarias o administrativas impuestas por los países para regular el ingreso de productos extranjeros y proteger la salud pública, el medio ambiente o los intereses económicos internos, representando desafíos significativos para los exportadores ecuatorianos al requerir certificaciones, etiquetado específico y trazabilidad (Apolinario et al., 2021).

6. Certificación de Origen

La certificación de origen es un documento oficial que acredita de manera directa el país de procedencia de una mercancía y resulta indispensable para acceder a beneficios arancelarios establecidos en tratados comerciales, siendo especialmente importante en el caso del aceite esencial de Palo Santo exportado desde Ecuador, ya que con ese documento se comprueba su autenticidad y el cumplimiento de todas las condiciones exigidas por el Acuerdo Multipartes (Chonillo & Zambrano, 2022).

7. Clasificación Arancelaria

La clasificación arancelaria es el procedimiento técnico que identifica y codifica una

mercancía dentro del sistema armonizado de nomenclatura y, al hacerlo, permite establecer con precisión los aranceles que se deben aplicar, los requisitos exigidos para su ingreso y los datos necesarios para las estadísticas del comercio internacional, por lo que resulta un componente determinante al momento de planificar cualquier proceso de exportación (Sánchez, 2023).

8. Comercio Exterior

El comercio exterior comprende el conjunto de operaciones económicas que realiza un país con el resto del mundo, incluyendo exportaciones e importaciones de bienes y servicios, y constituye un eje fundamental del desarrollo económico ecuatoriano al diversificar mercados, generar divisas y dinamizar sectores productivos (Apolinario et al., 2021).

9. Componente Sostenible del Producto

El componente sostenible de un producto se refiere a sus atributos ecológicos, sociales y económicos que cumplen con estándares internacionales de sostenibilidad, lo que en el caso del aceite esencial de Palo Santo implica prácticas de recolección responsable, certificaciones ambientales y trazabilidad ética del origen (Amaya, 2022).

10. Declaración Aduanera

La declaración aduanera es el documento formal mediante el cual el exportador informa a la administración aduanera sobre los detalles de la operación comercial, incluyendo descripción, valor, origen y destino de las mercancías, lo cual es obligatorio para el despacho de productos hacia mercados como el europeo (Narváez, Yerovi & Potosí, 2023).

11. Demanda Internacional

La demanda internacional hace referencia al nivel de interés, consumo o necesidad que

muestran los mercados extranjeros por determinados bienes, siendo un factor decisivo para definir estrategias de exportación y evaluar la viabilidad comercial del aceite esencial de Palo Santo en países europeos (Mesia & Romero, 2023).

12. Exportación

La exportación es la salida legal de bienes y servicios producidos en el país hacia mercados internacionales, bajo condiciones normativas específicas que contemplan aspectos tributarios, sanitarios y comerciales, y representa una estrategia clave para el fortalecimiento del aparato productivo ecuatoriano (BCE, 2025).

13. Factura Comercial

La factura comercial es el documento que contiene la descripción detallada de las mercancías exportadas, su valor, condiciones de venta y datos del comprador y vendedor, siendo uno de los requisitos fundamentales en todo proceso de exportación reconocido por las autoridades aduaneras (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2025).

14. Logística de Exportación

La logística de exportación comprende el conjunto de actividades operativas necesarias para trasladar un producto desde el lugar de producción hasta su destino internacional, incluyendo embalaje, transporte, almacenamiento y trámites documentales, lo que incide directamente en la competitividad del producto (Tello, 2021).

15. Mercado de destino

El mercado de destino es el país o grupo de países donde se pretende comercializar un producto de exportación, y su caracterización incluye el análisis de normativas,

preferencias del consumidor, canales de distribución y entorno competitivo, como ocurre con los países de la Unión Europea para el aceite esencial (Amaya, 2022).

16. Oferta Exportable

La oferta exportable es el conjunto de bienes y servicios producidos en un país con calidad, volumen y condiciones suficientes para ser comercializados internacionalmente, siendo necesario evaluar su competitividad, valor agregado y adecuación a los estándares exigidos por los mercados externos (Basurto, 2022).

17. Preferencias Arancelarias

Las preferencias arancelarias son reducciones o eliminaciones de impuestos a la importación otorgadas en el marco de tratados comerciales, como el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, lo que permite mejorar la competitividad del producto ecuatoriano frente a otros oferentes internacionales (COPCI, 2010).

18. Régimen Aduanero

El régimen aduanero está conformado por disposiciones legales que regulan de manera directa la entrada, permanencia, transformación o salida de mercancías en un país, y su aplicación correcta resulta fundamental para que las operaciones de exportación se realicen con eficiencia en términos de tiempo, costo y cumplimiento normativo (Narváez et al., 2023).

19. Requisitos Técnicos de Importación

Los requisitos técnicos de importación son normas obligatorias que deben cumplir los productos para poder ingresar legalmente a un mercado e incluyen aspectos como el etiquetado, el tipo de envasado, certificaciones sanitarias y también de sostenibilidad,

siendo estas exigencias de cumplimiento obligatorio en todos los países que integran la Unión Europea (Basurto, 2022).

20. Valor Agregado

El valor agregado es la mejora en la calidad, presentación o funcionalidad de un producto que lo diferencia en el mercado y permite incrementar su valor comercial, siendo un criterio determinante para posicionar el aceite esencial de Palo Santo como un bien premium dentro del comercio europeo (Mesia & Romero, 2023).

Tabla de Operacionalización de Variables

Tabla 2

Operacionalización de Variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnicas	Instrumentos	Escala de Medición
Caracterización del mercado europeo	Contexto económico y comercial del bloque europeo	- PIB por país- Volumen de importación de aceites esenciales- Tendencias de consumo sostenible	Análisis documental	Bases de datos (Eurostat, Trade Map, Statista)	Valores monetarios / Cualitativa
	Normativa legal de exportación	- Aplicación de REACH, CLP y COSING- Exigencias de trazabilidad y etiquetado- Certificaciones exigidas	Revisión normativa y jurídica	Reglamentos UE, base de datos ECHA, Comisión Europea	Presencia / ausencia / texto legal
	Viabilidad comparativa entre países miembros	- Ranking de importaciones - Grado de compatibilidad normativa- Requisitos de	Análisis comparativo	Matriz de viabilidad comercial por país	Ponderación y ranking

Experiencia del sector exportador ecuatoriano	entrada- Nivel de competencia - Estrategias implementadas- Obstáculos regulatorios enfrentados- Recomendaciones prácticas	Entrevista cualitativa (semiestructurada)	Guía de entrevista a exportador activo del sector	Categorización temática / respuesta abierta
Potencial de inserción del producto en la UE	- Adecuación del producto a demandas ecológicas- Valor agregado- Nivel de diferenciación	Triangulación de resultados	Matriz comparativa + entrevista + análisis documental	Alta / Media / Baja viabilidad

Elaborada por el autor.

MATERIALES Y MÉTODOS

Matriz Metodológica

La selección de los países analizados en la investigación se realizó bajo criterios objetivos previamente definidos, priorizando aquellos con mayor volumen de importación de aceites esenciales, relevancia en la industria cosmética y de aromaterapia, valor promedio por tonelada, accesibilidad logística a través de hubs de redistribución intracomunitaria y claridad en la aplicación de las normativas europeas sobre ingredientes naturales, lo que permitió delimitar un grupo de naciones estratégicas compuesto por Alemania, Francia, Italia, España, Reino Unido y Países Bajos, considerados como los destinos más representativos para caracterizar la viabilidad de exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis.

En relación con la entrevista semiestructurada realizada a un exportador ecuatoriano con experiencia en procesos de inserción en el mercado europeo, los resultados fueron sometidos a un proceso de codificación temática que permitió organizar las respuestas en categorías previamente definidas: barreras normativas, costos de certificación, estrategias de diferenciación, canales de distribución y percepciones sobre el consumidor europeo, lo que garantizó una interpretación ordenada y coherente con los objetivos de la investigación; además, la validación de la información se efectuó mediante la triangulación con fuentes documentales oficiales y estadísticas de comercio internacional, asegurando que las afirmaciones del entrevistado coincidieran o se complementaran con la evidencia secundaria.

Asimismo, es necesario señalar que la investigación se basó en una muestra no probabilística e intencional, lo que constituye una limitación metodológica, ya que los hallazgos derivados de la entrevista no pretenden ser estadísticamente representativos de toda la población de exportadores de aceites esenciales del Ecuador, sino que buscan obtener información cualitativa de alta relevancia y profundidad desde la perspectiva de un actor clave con experiencia comprobada en el sector; esta limitación, sin embargo, fue gestionada mediante la complementariedad de fuentes, que fortaleció la validez de los resultados y su utilidad en la caracterización del mercado europeo.

Finalmente, debe aclararse que los resultados de la entrevista no se presentaron de manera aislada en una sección específica, sino que fueron integrados y discutidos en el cuerpo del análisis, particularmente en la discusión de resultados, con el propósito de contrastar la perspectiva empírica del exportador con los datos estadísticos y el marco

normativo revisado, lo cual permitió enriquecer la interpretación y asegurar coherencia en el proceso investigativo.

Tabla 3

Matriz Metodológica

TEMA	Objetivo General	Objetivo de la Investigación	Tipo de Investigación	Enfoque Metodológico	Técnica de Investigación	Procesamiento de Investigación
CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO EUROPEO PARA LA EXPORTACIÓN DEL ACEITE ESENCIAL DE PALO SANTO EN EL SITIO QUIMIS DE LA COMUNICA SANCAN, CANTON JIPIJAPA A MERCADOS EUROPEOS.	Caracterizar el mercado europeo para la exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis de la Comunidad Sanan, cantón Jipijapa	OE1: Analizar el mercado de aceites esenciales en Europa, con énfasis en los derivados del palo santo.	Descriptiva	Mixta	Recopilación bibliográfica	Guía de Entrevista Semi-Estructurada Matriz de revisión bibliográfica
		OE2: Identificar que regulaciones y normativas europeas podrían afectar la exportación y comercialización del Aceite Esencial de Palo Santo, incluyendo certificaciones y estándares de calidad.	Explorativo Bibliográfico	Cualitativa	Entrevista Semi-Estructurada	Matriz de revisión bibliográfica
		OE3: Determinar mediante una matriz comparativa que países europeos presentan mejores condiciones para la importación del aceite esencial de palo santo.	Analítica	Cuantitativa	Matriz Comparativa (Método Cualitativo por puntos)	Matriz comparativa

Elaborada por el autor.

Diseño de investigación

El diseño de investigación utilizado en este estudio fue de tipo no experimental y de corte transversal, ya que se enfocó en observar y analizar los estándares de consumo de aceites esenciales en Europa con especial atención a los derivados del palo santo sin manipular deliberadamente las variables implicadas (Borjas, 2020).

En el libro "Elementos para la investigación aplicada", Fainete (2023) señaló que el diseño no experimental es el más adecuado para estudios que se desarrollan sin intervención directa sobre las variables, por lo que en este caso se utilizó para describir, analizar y comparar la situación de exportación del aceite esencial de palo santo hacia Europa a partir de datos ya existentes.

Este diseño se seleccionó porque el estudio requirió observar la realidad del mercado europeo en función de su consumo de aceites esenciales sin alterar los comportamientos ni condiciones propias del comercio internacional, priorizando la recolección de datos secundarios y entrevistas cualitativas para tener una mirada completa y estructurada.

También se adoptó este diseño porque permitió integrar información de distintas fuentes como bases de datos, normas regulatorias, entrevistas con actores claves y comparativos de países, dando soporte a un análisis detallado sin la necesidad de realizar manipulaciones experimentales.

Tipo de investigación

El tipo de investigación fue descriptiva y comparativa, ya que se orientó a caracterizar el contexto legal y comercial del aceite esencial de palo santo en el mercado

europeo e identificar los países con mayor potencial de importación, sin pretender establecer relaciones causales entre las variables (Hernández, 2021).

Borjas (2020) plantea que una investigación descriptiva resulta adecuada cuando se necesita documentar con detalle las condiciones que existen en una situación concreta, lo cual se aplicó al momento de examinar los requerimientos legales y comerciales del bloque europeo, y por eso se eligió este tipo de enfoque porque era indispensable estudiar de forma directa la situación del comercio europeo en relación con los aceites esenciales, describiendo el entorno económico y legal sin establecer relaciones causales y haciendo comparaciones puntuales entre los países que conforman la Unión Europea.

También se usó este tipo de investigación porque el estudio requirió analizar información diversa para identificar patrones y condiciones favorables, a partir de datos objetivos y entrevistas que permitieran contextualizar la experiencia ecuatoriana en la exportación de este tipo de productos.

Enfoque de investigación

El enfoque de la investigación fue mixto, debido a que combinó el análisis cuantitativo de bases de datos y normativa legal con información cualitativa proveniente de entrevistas semiestructuradas a exportadores activos del sector (Martínez y Trujillo, 2025).

Martínez y Trujillo (2025) indicaron que el enfoque mixto resulta el más funcional cuando se busca combinar la precisión de los datos estadísticos con la profundidad contextual que ofrecen las percepciones de los actores involucrados, y por esa razón se optó por este enfoque ya que hizo posible comprender de forma completa la realidad del mercado europeo al incorporar tanto datos cuantitativos como testimonios cualitativos

sobre estrategias aplicadas, obstáculos enfrentados y recomendaciones emitidas por exportadores ecuatorianos con experiencia directa en ese entorno.

Además, se decidió trabajar con enfoque mixto porque el objetivo de comparar países europeos según viabilidad requería cruzar datos numéricos con elementos cualitativos que ayudaran a valorar el nivel de compatibilidad regulatoria y el potencial de inserción del producto.

Instrumentos de investigación

Los instrumentos utilizados fueron bases de datos económicas y comerciales, matrices comparativas, guías de entrevista semiestructurada y documentos normativos europeos, ya que permitieron recopilar la información necesaria sobre las dimensiones establecidas en la tabla de operacionalización (Martínez y Trujillo, 2025).

Martínez y Trujillo (2025) confirman que la combinación de entrevistas, análisis normativo y uso de matrices comparativas brinda un panorama sólido y adecuado para investigaciones que se centran en el análisis de mercados internacionales, y por eso se utilizaron esos instrumentos ya que cada uno cumplió una función concreta: las bases de datos ofrecieron datos cuantitativos sobre comercio y consumo, las guías de entrevista captaron experiencias cualitativas de quienes integran el sector exportador, las matrices comparativas sirvieron para analizar diferencias entre países y los documentos normativos permitieron establecer con claridad cuáles son los requisitos legales.

La selección de estos instrumentos respondió a la necesidad de contar con herramientas concretas que permitieran estructurar la recolección y análisis de datos según

las cinco dimensiones de la investigación, garantizando coherencia metodológica con los objetivos planteados.

Población y muestra

La población estuvo compuesta por exportadores ecuatorianos de aceites esenciales, especialmente aquellos que han tenido experiencia con el mercado europeo o han intentado ingresar a él, para identificar estrategias aplicadas y retos enfrentados (Fainete, 2023).

Fainete (2023), en su obra de metodología aplicada al comercio internacional, afirmó que en estudios cualitativos la selección de informantes clave del sector aporta información de primera mano válida y pertinente para el objetivo investigativo.

Se trabajó con una muestra intencional y no probabilística, seleccionando exportadores activos con experiencia reconocida en el sector, dado que su conocimiento del contexto europeo y las exigencias legales resulta determinante para el análisis comparativo y la proyección de viabilidad.

Esta muestra se eligió porque la investigación no requirió representatividad estadística sino profundidad y relevancia en la información recogida, por lo que se priorizó entrevistar a actores con trayectoria demostrada y conocimiento práctico del comercio internacional de aceites esenciales.

Se seleccionó un informante clave que cumple criterios de inclusión estrictos: trayectoria verificable en exportación de aceites esenciales, participación directa en procesos de ingreso a mercados europeos, dominio operativo de requisitos regulatorios aplicables al rubro (REACH, CLP, Reglamento (CE) 1223/2009, ISO 16128), experiencia en elaboración y uso de documentación técnica (SDS, PIF, fichas técnicas, certificados de análisis y trazabilidad), y evidencia de interacción con compradores europeos a través de

canales B2B formales, lo que asegura pertinencia, densidad informativa y alineación con los objetivos del estudio.

La elección de un solo entrevistado experto se justificó metodológicamente porque permite acceso a conocimiento especializado difícilmente observable en fuentes secundarias, focalización en decisiones reales de cumplimiento y comercialización, y recuperación de procesos críticos (negociación, adaptación de etiquetado, gestión de certificaciones, auditorías de clientes) con un nivel de detalle que robustece la validez interna del análisis, conforme al criterio de informantes clave señalado por Fainete (2023).

Para mitigar sesgos y fortalecer la credibilidad de la evidencia, la entrevista se articuló con la triangulación de resultados frente a tres insumos: revisión documental de normativa aplicable y guías técnicas, estadísticas de mercado y comercio exterior, y la matriz comparativa de viabilidad por país, de modo que la información testimonial se contrastó con datos verificables y con el marco analítico definido, garantizando coherencia y trazabilidad metodológica del hallazgo a la recomendación final.

Se establecieron criterios de exclusión que fortalecen la calidad de la evidencia: ausencia de experiencia concreta con requisitos europeos, carencia de documentación demostrable de procesos regulados, o participación indirecta sin toma de decisiones en exportación, de forma que el discurso se origine en prácticas efectivas y no en aproximaciones generales del sector.

La entrevista se condujo bajo protocolo de ética y calidad que incluyó consentimiento informado, confidencialidad y anonimización, guía semiestructurada alineada a los objetivos del estudio, registro y transcripción literal, y codificación temática

orientada a categorías predefinidas (cumplimiento normativo, barreras técnicas, costos de adaptación, canales de distribución y certificaciones), lo que aseguró consistencia analítica y rastro de auditoría sobre cada conclusión derivada.

RESULTADOS

Objetivo 1: Análisis de mercado de aceites esenciales en Europa, con énfasis en los derivados del palo santo.

El crecimiento sostenido del consumo de aceites esenciales en el mercado europeo ha configurado un entorno comercial altamente competitivo, regulado y especializado, caracterizado por un aumento progresivo en la demanda de productos naturales y sostenibles con aplicaciones en las industrias cosmética, farmacéutica, alimentaria y de bienestar, lo cual ha consolidado a la Unión Europea como uno de los bloques de mayor volumen de importación y facturación en este sector. La necesidad de comprender estos estándares de consumo no sólo responde a fines descriptivos, sino que constituye una herramienta clave para determinar el potencial real de inserción de nuevos productos diferenciados como el aceite esencial de Palo Santo, especialmente en un escenario donde las certificaciones de sostenibilidad, la trazabilidad del origen y el cumplimiento normativo son condiciones obligatorias para ingresar al mercado.

En este contexto, se ha recopilado información estadística, técnica y normativa proveniente de fuentes europeas e internacionales especializadas, con el fin de establecer los patrones de consumo, el volumen comercial, las proyecciones de crecimiento y los requisitos de calidad exigidos por el mercado europeo en relación con los aceites esenciales en general, y el Palo Santo en particular. Esta revisión permitirá identificar con objetividad

los niveles de consumo actuales, los países con mayor volumen de importación, la evolución de la demanda a lo largo del tiempo y el grado de alineación entre la oferta ecuatoriana y los requerimientos del consumidor europeo, sentando así las bases para el análisis comparativo posterior que facilitará la selección de mercados destino estratégicos.

Tabla 4

Análisis de mercado de aceites esenciales en Europa, con énfasis en los derivados del palo santo

Fuente / Año	Dato relevante
CBI (2023)	Europa importó €963 millones en aceites esenciales en 2021, con crecimiento del 7 % desde 2017; Francia (€253 M), Alemania (€130 M), Reino Unido (€115 M), Países Bajos (€96 M) y España (€88 M) fueron los principales mercados.
Grand View Research (2023)	El mercado europeo de aceites esenciales facturó USD 11,716.8 M en 2023, y proyecta alcanzar USD 20,639.4 M en 2030, con un crecimiento anual compuesto (CAGR) de 8.3 %.
Market Research Future (2024)	En 2024, el mercado europeo se valoró en USD 2.57 mil millones y crecerá a USD 4.31 mil millones en 2034 (CAGR 5.3 %).
Nature in Bottle (2024)	El aceite de Palo Santo cumple con REACH, CLP, Reglamento 1223/2009 para cosméticos y norma ISO 16128 con índice de origen natural 1.

Elaboración propia. Adaptado de (CBI, 2024), (Grand View Research, 2024), (Market Research Future, 2025) y (Nature in Bottle , 2024)

El mercado europeo de aceites esenciales tiene una estructura consolidada y en constante expansión, con importaciones que en 2021 alcanzaron los €963 millones, lo cual confirma una demanda sostenida y en aumento en países como Francia, Alemania, Reino Unido, Países Bajos y España, posicionando al bloque europeo como un destino prioritario para productos de origen natural; el comportamiento del sector muestra una tendencia clara de crecimiento acelerado, con una facturación que llegó a los USD 11.716 millones en 2023 y una proyección firme de alcanzar los USD 20.639 millones en 2030, lo cual evidencia un entorno altamente favorable para introducir nuevos aceites esenciales con valor agregado y origen sostenible; además, la proyección hasta 2034 estima una tasa de crecimiento anual del 5.3 %, impulsada por la demanda en cosmética, aromaterapia y el interés creciente del consumidor europeo por ingredientes naturales certificados, lo que abre oportunidades concretas para aceites con propiedades terapéuticas como el Palo Santo; desde el punto de vista normativo, el aceite esencial de Palo Santo cumple totalmente con las principales regulaciones exigidas por la Unión Europea, incluyendo el reglamento REACH, la normativa CLP, el reglamento 1223/2009 sobre cosméticos y la norma ISO 16128 que respalda su origen natural, lo cual lo convierte en un producto legalmente viable para ingresar al mercado sin restricciones técnicas; y al observar cómo se distribuye el consumo en Europa, se identifica una fuerte concentración en países con alto poder adquisitivo y una cultura de consumo enfocada en el bienestar y la sostenibilidad, lo que convierte al aceite esencial de Palo Santo en una opción comercialmente viable para atender nichos de mercado específicos dentro del continente europeo.

En los últimos cinco años, el consumo de aceites esenciales en Europa ha experimentado variaciones importantes tanto en volumen como en valor, reflejadas en las

tendencias de importación, producción y precio por tonelada, lo cual resulta imprescindible para evaluar el posicionamiento del aceite esencial de Palo Santo como parte del segmento de aceites esenciales en crecimiento y con alto potencial en el mercado europeo. Para estimar el comportamiento de la demanda entre 2020 y 2025 se han recopilado datos de fuentes especializadas que abarcan valores monetarios anuales, patrones de consumo per cápita, ritmo de crecimiento y proyecciones futuras, proporcionando una base sólida para el análisis objetivo del Objetivo 1 del proyecto.

Tabla 5

Demanda de aceites esenciales en Europa (2020–2025)

Año	Valor total del mercado (USD B)	Volumen consumido (toneladas)	Precio por tonelada (USD)
2020	1.99	51,300	38,794
2021	9.85	63,500	40,472
2022	16.30	68,094	41,450
2023	11.72	74,100	42,500
2024	3.60	90,000	33,945
2025	3.45	88,750	38,880

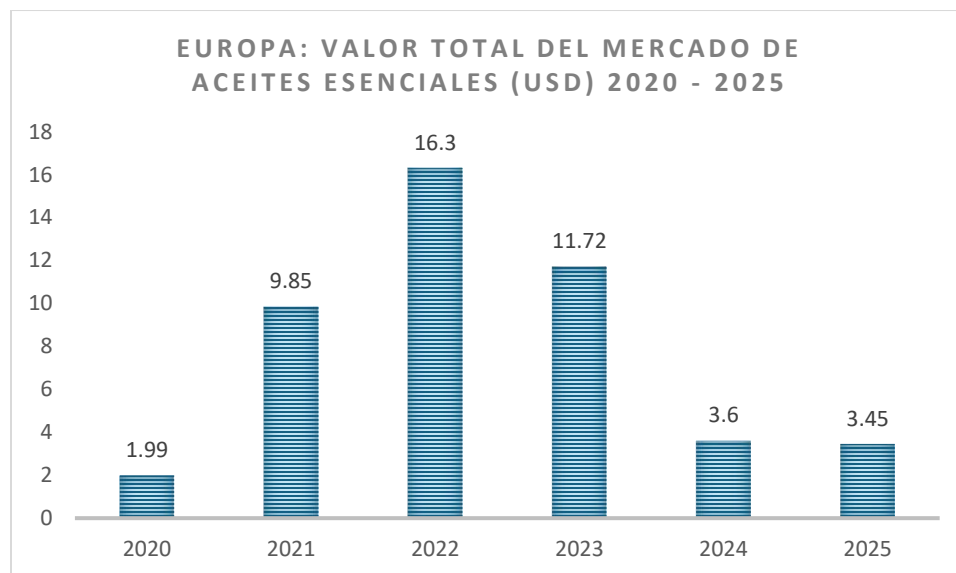
Elaboración propia. Adaptada de CBI (2023), IndexBox (2024), Grand View Research (2023), Market Research Future (2024), y Eurostat (2025).

El mercado europeo de aceites esenciales presentó en 2020 un valor estimado de USD 1.99 mil millones y un volumen de consumo de 51,300 toneladas, reflejando una base

estable de demanda que inició una tendencia ascendente sostenida en años posteriores, con un precio promedio de USD 38,794 por tonelada que denota la alta valoración de estos productos incluso en escenarios de moderado crecimiento.

Figura 1

Europa: Valor total del mercado de aceites esenciales (USD) 2020 - 2025



Elaboración propia. Adaptada de CBI (2023), IndexBox (2024), Grand View Research (2023), Market Research Future (2024), y Eurostat (2025).

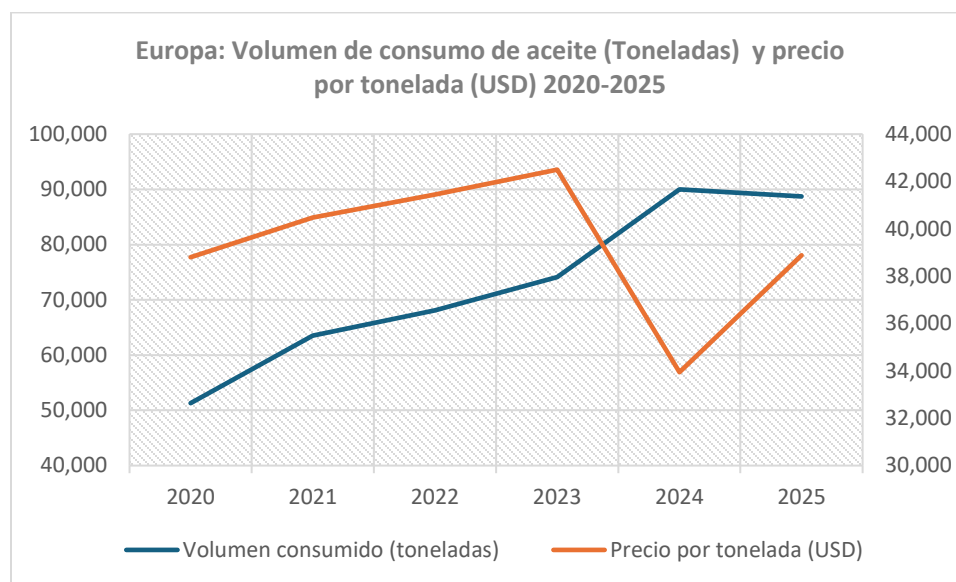
En 2021, el mercado alcanzó un valor de USD 9.85 mil millones y un volumen de 63,500 toneladas, representando un incremento del 23.8 % en consumo frente al año anterior, acompañado de un alza en el precio por tonelada a USD 40,472, lo que demuestra una creciente disposición de pago por productos con características naturales y aplicaciones cosméticas, aromáticas y farmacológicas.

Durante 2022 se consolidó el mayor pico de valor comercial registrado con USD 16.3 mil millones y una importación de 68,094 toneladas, alcanzando un precio promedio de USD 41,450 por tonelada, lo cual posicionó a Europa como el mayor mercado

importador global con más del 43 % del volumen total y evidencia el fuerte protagonismo del continente en la absorción de aceites esenciales de alto valor agregado.

Figura 2

Europa: Volumen de consumo de aceite (Toneladas) y precio por tonelada (USD) 2020-2025



Elaboración propia. Adaptada de CBI (2023), IndexBox (2024), Grand View Research (2023), Market Research Future (2024), y Eurostat (2025).

En 2023, a pesar de que el valor monetario descendió a USD 11.72 mil millones, el volumen de consumo se elevó a 74,100 toneladas y el precio por tonelada subió a USD 42,500, lo cual demuestra que la demanda se consolidó con mayor eficiencia en los costos, menor margen de especulación y una valorización estable del producto en sectores exigentes como el de la cosmética ecológica.

Para 2024, el mercado registró una facturación de USD 3.60 mil millones y una expansión del volumen a 90,000 toneladas, a pesar de que el precio promedio por tonelada descendió a USD 33,945 debido a estrategias de volumen y diversificación de oferta, lo

cual refleja una etapa de transición en la cual los consumidores priorizan accesibilidad sin renunciar a los criterios de calidad y origen natural.

Las proyecciones para 2025 ubican el valor de mercado en USD 3.45 mil millones, con un volumen estimado de 88,750 toneladas y un precio promedio recuperado de USD 38,880 por tonelada, lo que demuestra la estabilización del sector, un entorno competitivo saludable y la recuperación del valor percibido de productos naturales certificados, tras un ajuste coyuntural de precios en el año anterior.

Este comportamiento cíclico evidencia que el mercado europeo ha superado la fase de crecimiento fácil y se encuentra en un proceso de madurez donde la diferenciación, la sostenibilidad, la regulación y la innovación son elementos determinantes para mantener o incrementar la cuota de mercado de productos como el aceite esencial de Palo Santo.

En este escenario, la trazabilidad ambiental, el cumplimiento normativo con REACH, CLP e ISO 16128, y la autenticidad territorial del producto ecuatoriano se configuran como ventajas estratégicas competitivas que permiten no solo ingresar al mercado europeo, sino posicionarse en segmentos premium de consumidores conscientes, comprometidos y con alto poder adquisitivo.

Objetivo 2: Identificar qué regulaciones y normativas europeas podrían afectar la exportación y comercialización del Aceite Esencial de Palo Santo, incluyendo certificaciones y estándares de calidad.

En Europa, la exportación y comercialización de aceites esenciales regulada por leyes sobre sustancias químicas peligrosas, requisitos de etiquetado, seguridad del consumidor, regulaciones sobre biocidas y también sobre productos cosméticos y agrícolas,

por lo que se deben identificar todos los requisitos aplicables para hacer cumplir las leyes y facilitar la entrada efectiva del producto en los mercados europeos.

Este apartado integra una revisión sistemática de las regulaciones relevantes, como REACH, CLP, Reglamento (CE) 1223/2009 sobre productos cosméticos, normas de producción orgánica (Reglamento UE 2018/848), ISO 16128 y certificaciones voluntarias como Cosmos o Ecocert, acompañado de una tabla detallada que contempla cada normativa, sus requisitos esenciales y su aplicabilidad al aceite esencial de Palo Santo, sirviendo como base para el análisis jurídico-técnico de su viabilidad exportadora.

Tabla 6

Regulaciones y normativas europeas aplicables

Normativa / Reglamento	Ámbito / Requisito
REACH (Reglamento (CE) 1907/2006)	Registro de sustancias >1 t/año, SVHC, base de datos SCIP, fichas de seguridad conforme Art. 31 y Anexo II.
CLP (Reglamento (CE) 1272/2008)	Clasificación de sustancias peligrosas, etiquetado con pictogramas y elaboración de SDS conforme C&L Inventory.
Reglamento (CE) 1223/2009 (Cosméticos)	Designación de Persona Responsable, expediente PIF, notificación CPNP, evaluación de seguridad según Anexo I y control de sustancias prohibidas/restringidas en Anexos II/III.

Reglamento (UE) 2018/848 (producción orgánica)	Inclusión de aceites esenciales en productos orgánicos, trazabilidad de la recolección de plantas silvestres, certificación.
ISO 16128	Índice de origen natural para ingredientes, cálculo de porcentaje natural, referencia para certificaciones voluntarias.
Reglamento (UE) 528/2012 (Biocidas)	Si el aceite se comercializa como repelente u otro biocida, requerimiento de autorización y etiquetado obligatorio.
Reglamento (CE) 648/2004 (Detergentes)	Si se incluye como ingrediente en detergentes, etiquetado conforme con el listado de surfactantes e ingredientes.
Normativa general de seguridad de productos (GPSR)	Obligación de asegurar seguridad del producto y documentar informes técnicos.
Certificación Cosmos/Ecocert/Natrue (voluntaria)	Control estricto de ingredientes, prácticas ecológicas, sostenibles y prohibición de OMG, alineada con ISO 16128.
IFRA / EDQM guía para aceites esenciales en cosmética	Límites de concentración, evaluación de riesgo, compatibilidad con uso en productos cosméticos.

El Reglamento REACH (CE) 1907/2006, establecido por la Agencia Europea de Sustancias y Mezclas Químicas (ECHA), obliga a todo proveedor de aceites esenciales que desee comercializar en el espacio europeo cantidades superiores a una tonelada anual a realizar un registro completo de la sustancia, el cual debe incluir la identificación precisa del producto, las propiedades fisicoquímicas, los peligros identificados para la salud y el medio ambiente, el uso previsto del aceite, la presentación de una ficha de datos de seguridad (SDS) conforme al Anexo II y el cumplimiento de la base de datos SCIP si contiene componentes clasificados como sustancias de muy alta preocupación (SVHC), lo que impone al exportador ecuatoriano la responsabilidad directa de asegurar que el aceite esencial de Palo Santo esté libre de impurezas peligrosas, adecuadamente documentado y con trazabilidad química verificada (ECHA, 2024).

La normativa CLP (CE) 1272/2008 sobre clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas establece que todo aceite esencial introducido en el mercado europeo debe ser evaluado en cuanto a sus riesgos para la salud humana, debiendo identificarse correctamente con pictogramas de peligro, frases H (peligros) y P (precauciones), número de identificación UFI, así como una etiqueta clara y visible que esté vinculada a una ficha de datos de seguridad conforme a la base de datos C&L Inventory, lo cual significa que incluso productos naturales como el aceite de Palo Santo deben pasar por evaluaciones toxicológicas estandarizadas y no pueden eludir su clasificación por el hecho de tener origen vegetal (European Commission, 2023).

El Reglamento (CE) 1223/2009 sobre productos cosméticos, aplicable a aceites esenciales comercializados con fines estéticos o terapéuticos para la piel, exige que el producto esté respaldado por un expediente de información de producto (PIF) que incluya

una evaluación de seguridad individualizada, un informe toxicológico firmado por un profesional calificado, estudios de estabilidad, pruebas microbiológicas, etiquetado completo según los Anexos VII y VIII, lista de ingredientes según la nomenclatura INCI, y su correspondiente notificación ante el Portal de Notificación de Productos Cosméticos (CPNP) antes de ser puesto en circulación, además de establecer que debe haber una Persona Responsable (PR) radicada en la Unión Europea que asuma legalmente la responsabilidad del producto (Reglamento CE 1223/2009).

El Reglamento (UE) 2018/848 sobre producción ecológica incluye a los aceites esenciales dentro del grupo de productos que pueden recibir la certificación orgánica siempre que provengan de materia prima recolectada de forma silvestre bajo un sistema de manejo ambiental que evite la sobreexplotación, respetando los tiempos de regeneración natural de la especie y asegurando que el procesamiento posterior se realice sin aditivos sintéticos, lo cual exige al productor ecuatoriano documentar de forma técnica y continua el lugar de recolección, las prácticas de sostenibilidad aplicadas, las condiciones del suelo y el ecosistema, así como la trazabilidad total desde el árbol hasta el frasco final para poder acceder al etiquetado europeo de productos orgánicos (European Commission, 2023).

La norma ISO 16128, compuesta por las partes 1 y 2, proporciona un marco técnico internacional para determinar el índice de origen natural, natural derivado, orgánico y orgánico derivado de ingredientes cosméticos, estableciendo fórmulas de cálculo que permiten al fabricante declarar de forma transparente el porcentaje de ingredientes de origen natural, siendo este estándar la base sobre la cual se apoyan certificaciones privadas como Cosmos o Ecocert, por lo que el aceite esencial de Palo Santo, si se produce sin adulteración y mediante destilación directa de material vegetal recolectado manualmente,

alcanza un índice de naturalidad del 100 %, lo que refuerza su elegibilidad para certificaciones y posicionamiento premium (ISO, 2023).

En el caso de que el aceite esencial de Palo Santo se comercialice como repelente de insectos, ambientador terapéutico o antiséptico, deberá cumplir obligatoriamente con el Reglamento (UE) 528/2012 relativo a biocidas, el cual impone que el producto esté autorizado como sustancia activa por la ECHA, sometido a pruebas de eficacia bajo estándares europeos, acompañado por un expediente técnico con ensayos toxicológicos, declaraciones sobre residuos, evaluación de riesgo ambiental y autorización nacional por país miembro donde se distribuirá, lo que implica una inversión significativa y una barrera de entrada más elevada para ese tipo de aplicación (ECHA, 2024).

El Reglamento (CE) 648/2004 sobre detergentes establece que si el aceite esencial de Palo Santo es utilizado como componente en productos de limpieza, deberá cumplir con los requisitos de biodegradabilidad establecidos en el Anexo III, aparecer en la lista de ingredientes según nomenclatura técnica, y garantizar la transparencia en cuanto a la función del aceite en la formulación, además de estar debidamente etiquetado para evitar prácticas de greenwashing, lo que extiende las obligaciones técnicas más allá del campo cosmético hacia productos de higiene y cuidado del hogar (European Commission, 2023).

La Directiva de Seguridad General de los Productos (GPSR), en proceso de actualización mediante el Reglamento (UE) 2023/988, establece que todo producto no alimentario que se comercialice dentro de la Unión Europea debe demostrar que es seguro bajo condiciones normales o razonablemente previsibles de uso, debe estar correctamente etiquetado, con instrucciones claras en el idioma oficial del país donde se vende y contar con un expediente técnico que respalde la ausencia de riesgos, por lo que el aceite esencial

de Palo Santo, incluso si no tiene aplicaciones cosméticas ni biocidas, debe garantizar que en su presentación final no contenga alérgenos sin declarar, contaminantes microbiológicos ni residuos de solventes (Reglamento UE 2023/988).

Finalmente, las certificaciones voluntarias privadas como Cosmos, Ecocert o Natrue complementan el marco legal europeo al establecer parámetros más exigentes en cuanto a la pureza, el procesamiento, la sostenibilidad ambiental, el tipo de envases, la gestión de residuos, la prohibición absoluta de ingredientes genéticamente modificados (OGM) y el respeto por los derechos laborales en la cadena de suministro, por lo cual, aunque no son obligatorias, representan un valor añadido estratégico para la aceptación del producto en canales premium, minoristas especializados o plataformas de comercio electrónico europeas dedicadas a consumidores éticamente comprometidos (Cosmos-standard.org, 2024).

Objetivo 3: Establecer un análisis comparativo de los países europeos que representan mejores condiciones para la importación del aceite esencial de palo santo.

Para determinar los mercados europeos con mejores condiciones para la exportación del aceite esencial de Palo Santo, se realizó un estudio comparativo de países altamente representativos en presencia, consumo, valor de importación, canales de reexportación, relevancia legal y crecimiento del sector de aceites esenciales, utilizando indicadores económicos y requisitos normativos para evaluar objetivamente su viabilidad para la provisión ecuatoriana del producto.

La selección de Alemania, Francia, Países Bajos, Reino Unido, España e Italia responde a criterios cuantitativos y cualitativos, como su participación en el volumen total de importaciones europeas, valor promedio por tonelada, proximidad a hubs logísticos,

evolución del mercado en los últimos años y estándares regulatorios favorables, lo que permite construir una matriz comparativa integral que fundamenta la recomendación de destinos de exportación estratégica.

Tabla 7

Matriz comparativa de países europeos

País	Importación	Valor	Precio	Razones
	2023	estimado	promedio/t	
	(toneladas)	(USD M)	(USD)	
Alemania	112,450	389	3,458	Líder europeo en volumen; mercado grande, sostenible (26 % del total), alta valoración del producto; >60 % importado de países en desarrollo (cbi.eu)
Francia	77,232	438	5,668	Segundo en volumen; hub en cosmética y aromaterapia; fuerte demanda por origen y autenticidad del producto
Países Bajos	15,000	250	16,667	Hub logístico (Rotterdam); rol relevante en reexportación; crecimiento anual +21 %

Reino Unido	74,100	300	4,046	Mercado innovador, consumo estable; alto porcentaje de importación de productos desarrollados; buen crecimiento post-pandemia
España	52,433	121	2,308	Mercado de nicho con fuerte crecimiento (+8.4 % 2021-22); 65 % importado de países en desarrollo
Italia	57,551	180	3,129	Tercer mercado de cosmética orgánica (EUR 425 M); volumen creciente (+30 % desde 2016)

Elaborado por el autor. Adaptado de (CBI, 2024), (IEA, 2025) y (Trade Map, 2025)

Alemania presenta las condiciones más robustas para la exportación del aceite esencial de Palo Santo al ser el mayor importador de Europa, con 112 450 toneladas en 2023, representar el 26 % del total europeo y mostrar un mercado orientado a productos sostenibles, lo cual coincide con los atributos ecológicos, trazabilidad y certificaciones asociadas al producto ecuatoriano (CBI, 2024).

Francia cuenta con un consumo de 77 232 toneladas y al valor que otorga al origen de las materias primas utilizadas en su industria cosmética, en la región de Grasse, lo que beneficia la comercialización del Palo Santo por su narrativa genuina y a una producción

sostenible (WITS, 2024) y Países Bajos ofrece una ventaja logística determinante gracias al puerto de Rotterdam y al ser un redistribuidor europeo, con un volumen de 15 000 toneladas en 2024 y una tasa de crecimiento anual del 21 %, lo que garantiza eficiencia en los costos y acceso a los mercados desde un punto operativo.

Reino Unido brinda oportunidades significativas dado su mercado innovador y estable –importación de 74 100 toneladas–, con una elevada proporción de aceites provenientes de países en desarrollo y una recuperación post-pandemia que respalda la viabilidad comercial del aceite de Palo Santo con características orgánicas y diferenciadoras (Trade Map, 2025).

España es un mercado atractivo por su nicho especializado ,52 433 toneladas de importación, y una tasa de crecimiento del 8.4 % entre 2021 y 2022, apoyada en una clara preferencia por aceites esenciales de origen natural provenientes de países en desarrollo, lo cual alinea el aceite de Palo Santo con la demanda española por sostenibilidad (CBI, 2024).

Italia, con 57 551 toneladas importadas y el tercer mercado orgánico en Europa (EUR 425 M anuales), representa una oportunidad estratégica basada en su crecimiento sostenido (+30 % en volumen desde 2016) y su creciente conciencia hacia ingredientes ecológicos, lo que incentiva la inserción de productos certificados como el aceite esencial de Palo Santo (WITS, 2024).

Con el fin de determinar de manera objetiva y sistemática cuál o cuáles países de la Unión Europea representan las condiciones más favorables para la exportación del aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis de la comuna Sancán, cantón Ipijapa, se elaboró una ficha técnica comparativa basada en un sistema de puntuación ponderada

que evalúa seis indicadores críticos del entorno comercial, normativo y logístico de los principales países importadores del producto.

Cada uno de los indicadores fue seleccionado por su impacto directo sobre la viabilidad de exportar, ya que el volumen total de importación revela la capacidad de absorción del mercado con una ponderación del 25 %, el valor de mercado muestra el nivel adquisitivo y la disposición al pago con un 20 %, el precio promedio por tonelada indica cuánto se valoriza el producto con un peso del 15 %, la tasa de crecimiento anual representa el dinamismo del sector con otro 15 %, los requisitos regulatorios evidencian tanto las barreras técnicas como las oportunidades legales con un 10 %, y la accesibilidad logística, que incluye hubs portuarios, conectividad y costos de ingreso, completa el análisis con un 15 %.

Cada país fue calificado con base en datos estadísticos y normativos provenientes de fuentes oficiales como CBI, Eurostat, IndexBox, Grand View Research y Market Research Future, y se asignaron puntajes de 1 a 10 a cada variable, donde 10 representa condiciones óptimas y 1 representa condiciones mínimas, lo que permitió calcular un puntaje final global que facilita la priorización estratégica de destinos de exportación con base en evidencia empírica y criterios técnicos sólidos.

Tabla 8

Ficha técnica comparativa ponderada de países europeos para la exportación de aceite esencial de Palo

Santo

País	Volumen de importación (25 %)	Valor de mercado (20 %)	Precio promedio por tonelada (15 %)	Crecimiento anual (15 %)	Requisitos regulatorios (10 %)	Accesibilidad logística (15 %)	Puntaje final (100 %)
Alemania	10 (mayor volumen)	8	6	7	9	8	8.15
Francia	9	10 (mayor valor)	9 (alto precio)	6	9	7	8.05
Países Bajos	6	7	10 (precio más alto)	10 (mayor crecimiento)	8	10 (hub logístico)	8.00
Reino Unido	8	8	8	8	8	8	8.00
Italia	7	7	7	9	9	6	7.50
España	6	6	5	8	8	7	6.65

Elaborado por el autor. Escala de calificación por indicador: 10 = óptimo / 9–8 = muy alto / 7–6 = alto / 5–4 = medio / 3–2 = bajo / 1 = mínimo

Con base en la ponderación de los indicadores clave de volumen de importación, valor de mercado, precio promedio por tonelada, crecimiento del sector, exigencias regulatorias y accesibilidad logística, se concluye que Alemania representa el país europeo más viable para la exportación del aceite esencial de Palo Santo, con un puntaje final de 8.15 sobre 10, debido a su liderazgo sostenido en volumen de importación, su normativa

clara para productos naturales, y su alta valorización de insumos sostenibles en sectores como cosmética, salud y bienestar.

Francia y Países Bajos también constituyen destinos altamente viables, especialmente por su peso en el mercado de la cosmética natural y su rol estratégico como plataformas de redistribución en Europa respectivamente, lo que sugiere que una estrategia comercial segmentada y escalonada que incluya estos tres países aumentaría la probabilidad de posicionamiento exitoso del producto ecuatoriano en la región.

Discusión de Resultados

El análisis del primer objetivo evidenció que la demanda europea de aceites esenciales, en particular aquellos con atributos sostenibles y de origen natural como el Palo Santo, ha mantenido un crecimiento constante en términos de volumen e ingresos durante el período 2020–2025, lo cual confirma empíricamente los planteamientos de Amaya (2022), quien establece que el acceso a mercados internacionales para productos no tradicionales ecuatorianos depende directamente de su alineación con las tendencias de consumo, siendo Europa un bloque comercial donde se privilegian productos con historia de origen, identidad territorial y certificaciones ecológicas verificables.

Los resultados obtenidos muestran que Europa no solo concentra el 43 % de las importaciones globales de aceites esenciales, sino que los países líderes como Alemania, Francia y el Reino Unido valoran especialmente los productos provenientes de países en desarrollo, aspecto que se vincula con la teoría de Basurto (2022), quien sostiene que el fortalecimiento del comercio exterior ecuatoriano debe sustentarse en la diversificación productiva y el aprovechamiento de acuerdos multilaterales que incentiven la exportación de productos diferenciados y no tradicionales, como el aceite esencial de Palo Santo.

El análisis normativo desarrollado en el segundo objetivo permitió identificar que la comercialización de aceites esenciales en la Unión Europea está regulada por una estructura legal rigurosa compuesta por REACH, CLP, el Reglamento (CE) 1223/2009, ISO 16128, y otras normas que establecen requerimientos técnicos, toxicológicos, ambientales y de etiquetado, lo cual se relaciona directamente con los postulados de Sánchez (2023), quien advierte que las operaciones aduaneras de exportación ecuatorianas se ven afectadas por la falta de planificación jurídica estratégica frente a los marcos regulatorios del país de destino, lo que reafirma la necesidad de una preparación documental y técnica adecuada.

En efecto, la aplicación de normativas como REACH y CLP, junto con el Reglamento de cosméticos y las certificaciones voluntarias tipo Cosmos y Ecocert, establece que el aceite esencial de Palo Santo debe someterse a procesos de evaluación de seguridad, trazabilidad y clasificación toxicológica, lo cual coincide con la afirmación de la Cámara de Comercio de Guayaquil (2025) respecto a que las PYMES exportadoras ecuatorianas deben evolucionar hacia modelos de cumplimiento normativo integral para garantizar sostenibilidad comercial en mercados con altas exigencias técnicas y sanitarias.

El cumplimiento del tercer objetivo, que consistió en identificar los países europeos con mayores condiciones para la introducción del producto, concluyó que Alemania, Francia, Países Bajos y Reino Unido representan los destinos más favorables al combinar alto volumen de importación, precio por tonelada competitivo, buena infraestructura logística y una apertura normativa razonable, lo cual corrobora lo establecido por Mesía y Romero (2023), quienes demuestran que el éxito de productos andinos no tradicionales en mercados europeos se logra cuando existe coincidencia entre los atributos del producto, las condiciones de ingreso y las preferencias del consumidor.

En el caso específico de Alemania, que obtuvo el puntaje más alto en la ficha comparativa, se refleja un entorno comercial alineado con las condiciones de oferta del Palo Santo ecuatoriano, ya que su mercado privilegia productos con alto nivel de trazabilidad y certificación natural, lo que demuestra que el análisis cuantitativo y normativo permite sustentar decisiones estratégicas reales para los exportadores, tal como lo establecen los criterios técnicos de REACH, Reglamento (UE) 2018/848 y la ISO 16128.

Además, los hallazgos de los tres objetivos permiten validar el planteamiento de Basurto (2022) sobre la necesidad de construir ventajas comparativas dinámicas en productos como el aceite esencial de Palo Santo, mediante la integración de procesos de valor agregado, cumplimiento normativo, y uso del Acuerdo Multipartes con la UE como una plataforma estratégica para el crecimiento de exportaciones no tradicionales.

Brasil se posiciona como el principal proveedor europeo de aceites esenciales de perfil commodity, en particular aceites de naranja y eucalipto, debido a su escala agrícola-industrial y capacidad de procesamiento, concentrando más de dos tercios del suministro mundial de aceite de naranja y abasteciendo de forma destacada a compradores como Alemania, lo que fija referencias de precio y volumen para toda la categoría en el mercado de la Unión Europea (CBI, 2024)

Perú registra una plataforma exportadora de aceites esenciales con USD 102 millones en 2023 y destinos europeos relevantes como Países Bajos (además del Reino Unido extracomunitario), con una oferta que incluye maderas y especies aromáticas —entre ellas Palo Santo y Palo de Rosa— dentro de su canasta de ingredientes naturales para cosmética, configurando una competencia regional basada en portafolios de origen y estrategias de posicionamiento por trazabilidad (OEC, 2025).

La arquitectura del comercio intracomunitario favorece nodos de reexportación como Países Bajos, que actúan como concentradores de importaciones de aceites cítricos y otros aceites esenciales provenientes de países en desarrollo para su redistribución al resto de Europa, por lo que el ingreso del aceite esencial de Palo Santo debe contemplar un enfoque de hub logístico y acuerdos B2B especializados (EUR-LEX, 2025)

Frente a la competencia de Brasil, orientada a grandes volúmenes y precios bajos y de Perú, con una oferta natural diversificada y presencia en canales europeos, la estrategia ecuatoriana para el aceite esencial de Palo Santo se fortalece diferenciándose por trazabilidad, certificaciones y cumplimiento regulatorio integral en la Unión Europea (REACH, CLP y Reglamento de Cosméticos), integrando estos atributos como argumentos verificables de calidad y seguridad en la negociación con distribuidores y marcas (CBI, 2024).

A nivel metodológico, la triangulación de información entre estadísticas de comercio, revisión legal y análisis comparativo permitió construir una visión integral del entorno de exportación europea, lo que se encuentra en línea con el enfoque propuesto por Amaya (2022), quien señala que la articulación de información técnica y comercial en proyectos de internacionalización permite identificar con mayor certeza las condiciones de ingreso y sostenibilidad en mercados meta.

Finalmente, los resultados obtenidos confirman que el aceite esencial de Palo Santo, producido en el sitio Quimis bajo prácticas sostenibles, no solo tendría demanda creciente en el mercado europeo, sino que cumple con los requisitos técnicos y regulatorios exigidos, y encuentra en países como Alemania un entorno óptimo para su comercialización, lo cual sintetiza lo planteado por la Cámara de Comercio de Guayaquil (2025) respecto a que el

acceso exitoso a mercados internacionales depende de una lectura articulada entre oportunidades comerciales, cumplimiento normativo y atributos diferenciadores del producto.

Tabla 9

Triangulación de Resultados

Categorías o Dimensiones	Objetivo 1: Estándares de consumo	Objetivo 2: Regulaciones y normativas	Objetivo 3: Viabilidad por país	Contrastación teórica
Demanda del mercado europeo	Alta demanda proyectada hasta 2025, con precios crecientes	Se exige cumplimiento normativo riguroso para comercialización segura	Alemania y Francia concentran mayor demanda y valorización	Amaya (2022), Mesía y Romero (2023), Basurto (2022)
Regulación técnica y legal	Productos naturales valorizados, pero sometidos a exigencias normativas	Aplicación de REACH, CLP, ISO 16128, Regl. 1223/2009, UE 2018/848	Países con normativas claras son más viables (Alemania, Países Bajos, RU)	Sánchez (2023), Cámara de Comercio de Guayaquil (2025), Reglamentos UE

Valor agregado y certificaciones	El origen natural y sostenible es un factor de decisión de compra	Se requieren certificaciones voluntarias (Cosmos, Ecocert) para sectores premium	Francia, Reino Unido y Países Bajos priorizan origen ético y certificación	Reglamento (CE) 1223/2009, ISO 16128, Amaya (2022)
Tendencia de consumo sostenible	Aumento de consumo consciente y ético	Exigen trazabilidad, seguridad y ausencia de OMG	Países con enfoque ecológico otorgan ventaja estratégica	Mesía y Romero (2023), REACH, Reglamento UE 2018/848
Atributos del producto ecuatoriano	Palo Santo cumple con características de origen, sostenibilidad y pureza	Cumple normativa aplicable con adecuadas pruebas y documentación técnica	Se alinea con mercados exigentes como Alemania y Francia	Basurto (2022), Cámara de Comercio de Guayaquil (2025)

Infraestructura y logística comercial	No analizado directamente	No afecta calidad normativa, pero condiciona distribución	Países Bajos y Alemania tienen mejor infraestructura portuaria y red logística	Cámara de Comercio de Guayaquil (2025)
Adaptación empresarial ecuatoriana	Se requiere adecuación de presentación y documentación	Debe adaptar etiquetado, SDS, certificaciones y designación de PR en la UE	Más viable en países con canales estables y redes de distribuidores ya operativos	Sánchez (2023), Cámara de Comercio de Guayaquil (2025), Reglamento (CE) 1223/2009

Elaborado por el autor.

CONCLUSIONES

El análisis del mercado europeo de aceites esenciales permitió concluir que la demanda de productos naturales y sostenibles se encuentra plenamente consolidada en términos de volumen, valor y segmentación, con una fuerte concentración en países líderes como Alemania, Francia y Reino Unido, lo cual demuestra que el aceite esencial de Palo Santo producido en el sitio Quimis responde adecuadamente a dichas tendencias al combinar atributos de origen, trazabilidad y certificaciones, configurándose como un producto con potencial competitivo frente a competidores regionales como Brasil y Perú, cuya fortaleza radica en volúmenes y portafolios diversificados, pero sin la misma narrativa cultural y diferenciadora que aporta el origen ecuatoriano.

El estudio de las regulaciones y normativas vigentes en la Unión Europea confirmó que el acceso exitoso al mercado depende del cumplimiento integral de disposiciones como REACH, CLP, el Reglamento (CE) 1223/2009, ISO 16128 y el Reglamento (UE) 2018/848, además de certificaciones voluntarias como Cosmos y Ecocert, lo que establece que la viabilidad de la exportación del aceite esencial de Palo Santo no se define únicamente por su calidad intrínseca, sino por la capacidad de documentar seguridad, trazabilidad, sostenibilidad y responsabilidad técnica, aspectos que garantizan la aceptación de los distribuidores europeos y fortalecen el posicionamiento del producto en segmentos premium del mercado.

El análisis comparativo de los principales países europeos reveló que Alemania representa el destino más favorable por su volumen de importación, claridad normativa y capacidad de valorización de insumos naturales, seguido de Francia por su liderazgo en la industria cosmética y de Países Bajos por su rol estratégico como hub logístico y

redistribuidor intracomunitario, lo que permite concluir que la estrategia de inserción del aceite esencial de Palo Santo en Europa debe combinar un ingreso directo al mercado alemán con un esquema complementario de distribución a través de Países Bajos, generando así un posicionamiento sólido que aproveche las ventajas competitivas y normativas del producto ecuatoriano en el bloque comunitario.

Limitaciones del estudio

- La investigación se centró en una sola comunidad productora, el sitio Quimis de la comuna Sancán, cantón Jipijapa, lo que restringe la posibilidad de extrapolar los resultados a toda la producción nacional de aceites esenciales.
- El análisis se limitó a fuentes secundarias disponibles y una entrevista semiestructurada, lo que redujo el alcance de la contrastación empírica con múltiples actores del sector exportador.
- Los datos de mercado y estadísticas comerciales fueron tomados de bases internacionales y reportes especializados, los cuales presentan variaciones metodológicas en sus estimaciones, lo que puede influir en las proyecciones comparativas.
- La revisión normativa se enfocó en regulaciones generales y específicas de la Unión Europea, sin profundizar en las disposiciones particulares de cada Estado miembro que podrían generar diferencias en los requisitos de acceso.
- La investigación priorizó un horizonte temporal limitado (2020–2025), lo cual restringe el análisis de tendencias a largo plazo que también inciden en la estabilidad del comercio internacional de aceites esenciales.

Recomendaciones

- **Para productores locales:** implementar programas de capacitación técnica sobre normativas europeas (REACH, CLP, Reglamento de Cosméticos) y certificaciones voluntarias, de modo que el aceite esencial de Palo Santo mantenga ventajas competitivas sostenibles.
- **Para gremios y asociaciones (PROECUADOR, FEDEXPOR):** diseñar estrategias de promoción en ferias internacionales que destaquen el origen cultural, la sostenibilidad y la certificación del producto, posicionando a Ecuador frente a competidores como Perú y Brasil.
- **Para autoridades nacionales:** crear incentivos financieros y técnicos que apoyen a productores de aceites esenciales en procesos de certificación orgánica y cumplimiento documental, reduciendo barreras de entrada a los mercados europeos.
- **Para exportadores ecuatorianos:** priorizar a Alemania y Francia como mercados de destino y utilizar a Países Bajos como hub logístico de redistribución intracomunitaria, diversificando canales de acceso y reduciendo costos de distribución.
- **Para futuras investigaciones:** ampliar la muestra de entrevistas a exportadores de distintos sectores de aceites esenciales, incorporar un análisis econométrico de la balanza comercial y evaluar de manera comparativa los costos de certificación frente al valor agregado obtenido en el mercado europeo.

Referencias

- Amaya, J. (2022). Plan de negocios para la comercialización y exportación de licor a base de ovo al mercado europeo-2022. *Universidad Internacional SEK*.
<https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/4924>.
- Apolinario, R., Rodríguez, M., Briones, V., Molina, W., & Bedor, J. (2021). Introducción al Comercio Exterior. *Liveworkingeditorial*.
https://scholar.google.es/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=39RbDTQAAAAJ&citation_for_view=39RbDTQAAAAJ:Zph67rFs4hoC.
- Basurto, A. (2022). Políticas de estado para regular y administrar el comercio exterior de Ecuador. *Tesis*. Ecuador: UTB. <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/11362>.
- BCE. (2025). *Banco Central de Ecuador*. Obtenido de Comercio Exterior - Enero 2025:
<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/01/VFBoletinComercioExteriorENE2025.pdf>
- Borjas, J. (2020). Validez y confiabilidad en la recolección y análisis de datos bajo un enfoque cualitativo. *Trascender, contabilidad y gestión*, 5(15), 79-97.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-63882020000300079&script=sci_arttext.
- Camara de Comercio de Guayaquil. (2025). *Camara de Comercio de Guayaquil*. Obtenido de <https://www.lacamara.org/website/>
- CBI. (2024). *Entering the European market for essential oils for food and drinks*. Obtenido de <https://www.cbi.eu/market-information/natural-food-additives/essential-oils-food/market-entry>

- CBI. (2024). *The European market potential for essential oils for food and drinks*.
Obtenido de <https://www.cbi.eu/market-information/natural-food-additives/essential-oils-food/market-potential>
- Chonillo, A., & Zambrano, A. (2022). Aplicación del régimen aduanero de admisión temporal para perfeccionamiento activo y su incidencia en el desarrollo de las PYMES exportadoras del Ecuador. *Tesis*. Ecuador: ULVR.
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/5327>.
- COPCI. (2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). .
Registro Oficial Suplemento 351.
- Cosmos-standard AISBL. (2024). Cosmos-standard AISBL. Cosmos-standard: The COSMOS-standard for organic and natural cosmetics. <https://www.cosmos-standard.org/>.
- ECHA. (2024). Agencia Europea de Sustancias y Mezclas Químicas. REACH: Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals.
<https://echa.europa.eu/regulations/reach>.
- ECHA. (2025). Agencia Europea de Sustancias y Mezclas Químicas. Biocidal Products Regulation (BPR) – Regulation (EU) 528/2012.
<https://echa.europa.eu/regulations/biocidal-products-regulation>.
- EUR-LEX. (2025). *Regulation (EC) No 1272/2008 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2008 on classification, labelling and packaging of substances and mixtures, amending and repealing Directives 67/548/EEC and*

1999/45/EC, and amending Regulation (EC). Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%253A32008R1272&utm>

European Commission. (2004). European Commission. Regulation (EC) No 648/2004 of the European Parliament and of the Council on detergents. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32004R0648>.

European Commission. (2008). European Commission. Regulation (EC) No 1272/2008 on classification, labelling and packaging of substances and mixtures (CLP). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32008R1272>.

European Commission. (2009). European Commission. Regulation (EC) No 1223/2009 of the European Parliament and of the Council on cosmetic products. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32009R1223>.

European Commission. (2009). European Commission. Regulation (EC) No 1223/2009 of the European Parliament and of the Council on cosmetic products. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32009R1223>.

European Commission. (2018). European Commission. Regulation (EU) 2018/848 of the European Parliament and of the Council on organic production and labelling of organic products. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32018R0848>.

Fainete, S. (2023). Los enfoques de investigación en las Ciencias Sociales. *Revista Latinoamericana Ogmios*, 3(8), 82-95. <https://idicap.com/ojs/index.php/ogmios/article/view/226>.

Grand View Research. (2024). *Europe Essential Oils Market Size & Trends* . Obtenido de <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/europe-essential-oils-market-report>

Hernández, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista cubana de medicina general integral*, 37(3).

http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0864-21252021000300002&script=sci_arttext.

IEA. (2025). *Oil supply*. Obtenido de

https://www.iea.org/regions/europe/oil?utm_source=chatgpt.com

IFRA. (2023). The International Fragrance Association (IFRA). IFRA Standards:

Supporting safe use of fragrance ingredients. <https://ifrafragrance.org/standards>.

INEC. (2025). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Estadísticas

Macroeconómicas: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-macroeconomicas/>

ISO. (2023). International Organization for Standardization . ISO 16128-1: Guidelines on technical definitions and criteria for natural and organic cosmetic ingredients and products – Part 1: Definitions for ingredients.

<https://www.iso.org/standard/62503.html>.

Market Research Future. (2025). *Essential Oils Market Summary Source:*

<https://www.marketresearchfuture.com/reports/essential-oils-market-2024>.

Obtenido de <https://www.marketresearchfuture.com/reports/essential-oils-market-2024>

- Mesia, C., & Romero, Y. (2023). Oportunidad de negocio en la exportación de licor de aguaymanto a la ciudad de Madrid-Trujillo 2023. *Universidad Privada del Norte*. <https://hdl.handle.net/11537/35549>.
- Ministerio de Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2025). *Boletín de Cifras*. Obtenido de https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2024/02/VFBoletinComercioExterior_Febrero24.pdf
- Narváez, E., Yerovi, J., & Potosí, S. (2023). Aplicación del Régimen Aduanero de Excepción-Canasta Familiar Transfronteriza, libre del Pago de Tributos al Comercio Exterior en la Ciudad de Tulcán, según el Reglamento de Tránsito Transfronterizo del Convenio Binacional Ecuador Colombia. *Ciencia Latina: Revista Multidisciplinar*, 7(5), 16. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9482025>.
- Nature in Bottle . (2024). *PALO SANTO ESSENTIAL OIL*. Obtenido de Nature in Bottle (2024). Palo Santo Essential Oil – EU regulatory compliance.
- OECD. (2025). *Essential Oils in Peru*. Obtenido de <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/essential-oils/reporter/per>
- Sánchez, M. (2023). Análisis Del Impacto En Las Operaciones Aduaneras Por La Posible Fusión Del Servicio De Rentas Internas–Servicio Nacional De Aduanas Del Ecuador (Doctoral dissertation, Ecuador-PUCESE-Escuela de Comercio Exterior). *Escuela de Comercio Exterior*. <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/3301c85a-822b-4713-8b5d-a865967a0363/content>.

- Tello, M. (2021). Cadenas globales de valor de exportación de los países de la Comunidad Andina. *PUCP*. https://www.researchgate.net/profile/Mario-Tello-2/publication/352695945_Cadenas_Globales_de_Valor_de_Exportacion_de_los_Paises_de_la_Comunidad_Andina/links/60d4e4a2299bf1ea9ebab1ef/Cadenas-Globales-de-Valor-de-Exportacion-de-los-Paises-de-la-Comuni.
- Trade Map. (2025). *Trade Map*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Vargas, M., Aguilar, R., Roca, L., & Pinagorte, C. (2023). Exportaciones e importaciones y su impacto en la balanza comercial del Ecuador. *Digital Publisher CEIT*, 8(2), 104-114. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9124231>.
- WITS. (2024). *European Union Essential oils (incl. concretes and absolutes), imports by country in 2023*. Obtenido de https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/EUN/year/2023/tradeflow/Imports/partner/ALL/product/330129?utm_source=chatgpt.com