Resumen

Esta investigación analiza el potencial de los principios de BioComercio de la UNCTAD como estrategia de generación de valor agregado en la cadena de exportación del amaranto ecuatoriano hacia la Unión Europea, durante el período 2020-2025. En ese sentido, el enfoque presentado es cualitativo con herramientas de valoración estructurada dado que se realizaron entrevistas semiestructuradas a profesionales especializados de los distintos eslabones de la cadena, complementadas por una matriz de valoración de los siete principios en dimensiones de potencial y factibilidad, un ejercicio de priorización y la revisión de registros documentales de exportación. Así, los resultados muestran que el amaranto ecuatoriano tiene atributos productivos, nutricionales y territoriales alineados con la demanda europea de productos sostenibles, pero enfrenta brechas estructurales en trazabilidad, certificación y organización que limitan su inserción en mercados especializados, la restricción no está en el producto sino en la capacidad de la cadena para convertir sus atributos en evidencia verificable. El cumplimiento normativo emerge como principio prioritario por ser la condición que habilita a los demás, se concluye así, que los principios de BioComercio representan un marco estratégico con alto potencial para el amaranto ecuatoriano, siempre que su adopción se acompañe de acciones concretas en certificación, trazabilidad y articulación de actores a lo largo de la cadena que lo compone.

Palabras clave: BioComercio, valor agregado exportable, cadena de exportación, amaranto ecuatoriano, mercado europeo.

Abstract

This study analyzes the potential efficacy of the BioTrade principles instituted by UNCTAD as a value-added strategy for the Ecuadorian amaranth export chain toward the European Union, covering the period 2020 to 2025. Despite amaranth's distinguished nutritional and territorial attributes, its presence in specialized European markets remains exiguous marginal, raising the question of whether BioTrade can close the gap between the product's qualities and what the tangible market demands. The study adopts a qualitative approach supported by structured assessment tools, initially, semi-structured interviews with specialized professionals from different chain links, complemented by a multi-criteria matrix evaluating the seven BioTrade principles across potential and feasibility dimensions, subsequently, a prioritization exercise, and a rigorous review of export documentation. The findings reveal that Ecuadorian amaranth has considerable productive, nutritional and territorial strengths aligned with the European market's growing interest in sustainable goods. Yet, high value segments remain out of reach because the chain still struggles with persistent gaps in traceability, certification, and coordination among its stakeholders; the real bottleneck lies in the chain's limited capacity to translate its attributes into verifiable proof that can satisfy external scrutiny. Among the seven principles, legal compliance emerges as the most urgent priority, for the simple reason that without it, the credibility of all the others simply cannot be built. The study concludes that BioTrade offers a viable strategic framework for Ecuadorian amaranth, provided that concrete actions in certification, traceability, and stakeholder articulation are implemented along the chain.

Keywords: BioTrade, exportable added value, export chain, Ecuadorian amaranth, European market.