



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

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Modalidad Análisis de Caso

Tema:

Análisis de la exportación de Malanga en el Ecuador

Autor:

Muñoz Zambrano Kartum Santiago

Tutora:

Dra. Johanna Guadalupe Vélez Cedeño, PhD.

Declaración de Autoría

Yo, Muñoz Zambrano Kartum Santiago,

DECLARO QUE:

El contenido en el presente Trabajo de Titulación, **“Análisis de la exportación de Malanga en el Ecuador”** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas y pie de las páginas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

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

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

Manta, 23 de enero del 2026



Muñoz Zambrano Kartum Santiago
CI: 230055929-7

Certificación del Tutor

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

CERTIFICACIÓN

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

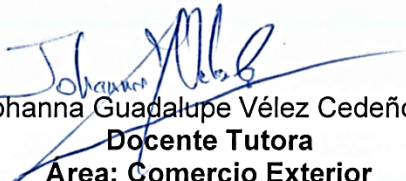
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría del estudiante Muñoz Zambrano Kartum Santiago, legalmente matriculado/a en la carrera de Comercio Exterior, período académico 2025 (1) – 2025 (2), cumpliendo el total de **320 horas**, cuyo tema del proyecto es Análisis de la Exportación de Malanga en el Ecuador.

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

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

Manta, 28 de enero de 2026

Lo certifico,


Lic. Johanna Guadalupe Vélez Cedeño, PhD.
Docente Tutora
Area: Comercio Exterior

Certificado de Similitud



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

Análisis de la exportación de Malanga en el Ecuador_Muñoz Zambrano Kartum



Nombre del documento: Análisis de la exportación de Malanga en el Ecuador_Muñoz Zambrano Kartum.docx
ID del documento: f91730184fc131a69ca3d6d487fcbdd053e4782
Tamaño del documento original: 44,15 kB

Depositante: JOHANNA GUADALUPE VELEZ CEDEÑO
Fecha de depósito: 25/1/2026
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 25/1/2026

Número de palabras: 3815
Número de caracteres: 25.687

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 Documento de otro usuario #224060 Viene de de otro grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (26 palabras)
2	 dspace.esPOCH.edu.ec http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/16641/1/22T0853.pdf	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (22 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 doi.org La Aplicación de Entrevistas Semiestructuradas en Distintas Modalidade... https://doi.org/10.69890/hallazgos21.v7i1.556	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (19 palabras)
2	 www.gob.ec Trámites y servicios Ecuador - Guía Oficial de Trámites y Servicios https://www.gob.ec/tramites/buscar?search_api_fulltext=ECUAPASS	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)
3	 repositorio.ulvr.edu.ec http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/6904/1/TC-ULVR-0221.pdf	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo a mi familia, mis hermanos y mi madre, pero sobre todo a mi padre que esperaba este momento de mi vida y hoy lo ve desde el cielo. Hoy regreso a casa con un título y es gracias a todos ellos.

Quiero dedicar mi investigación a las personas que estuvieron desde el inicio de la carrera hasta ahora el final, a mis docentes con los que aparte de ser profesores han sido amigos y guía en este proceso.

Muñoz Zambrano Kartum Santiago

Reconocimiento

Quiero agradecer en primer lugar a Dios por guiarme y darme la fortaleza, la salud y todos los recursos para poder culminar con esta etapa de mi formación académica.

También quiero agradecerles a mis padres que siempre estuvieron pendientes de mi educación y me apoyaron en todo lo que pudieron. También quiero agradecerles a los docentes que me guiaron y contribuyeron de manera directa o indirecta a la realización de este trabajo.

Los que me dieron una mano, un consejo o se preocuparon sinceramente por contribuir en este proceso. Gracias Ing. Jorge Mendoza por estar pendiente siempre de mi proceso, gracias a mi tutora Dra. Jhoanna Vélez por ser guía para llegar a este momento.

Muñoz Zambrano Kartum Santiago

ÍNDICE

Declaración de Autoría	¡Error! Marcador no definido.
Certificación del Tutor	II
Certificado de Similitud	III
Dedicatoria	IV
Reconocimiento	V
Resumen / Summary	VII
1. Introducción	1
2. Antecedentes	2
3. Definición del Problema	2
3.1. Delimitación	2
3.2. Planteamiento	3
3.3. Preguntas	3
4. Justificación y Propósito	3
5. Objetivos	4
5.1. General	4
5.2. Específicos	4
6. Idea a Defender	4
7. Unidades de Análisis	4
8. Metodología	4
9. Marco Conceptual	6
9.1. La exportación	6
9.2. Comercio internacional	6
9.3. La malanga	6
9.4. Exportación de la malanga	7
9.5. Requisitos para la exportación	7
9.6. Logística y comercialización de la malanga	7
10. Resultados Obtenidos	8
11. Análisis de Resultados	9
12. Lecciones y Recomendaciones	9
12.1. Lecciones	9
12.2. Recomendaciones	10
13. Preguntas de Reflexión	11
14. Fuentes de Información	11
15. Anexos	15

Resumen

El presente trabajo analiza el proceso de exportación de la malanga en Ecuador, centrándose en los desafíos técnicos y administrativos que condicionan su competitividad internacional. A través de un análisis cualitativo y entrevistas a actores clave como Amazon Fruits, se determina que la viabilidad del sector depende del cumplimiento estricto de estándares de inocuidad de la FDA y la superación de barreras burocráticas en el sistema ECUAPASS. Los hallazgos revelan una alta dependencia del mercado estadounidense y una oferta concentrada en producto fresco, lo que subraya la necesidad de simplificar la gestión aduanera y fomentar el valor agregado para asegurar la sostenibilidad del rubro frente a la competencia global.

Palabras clave: Malanga, Exportación, Inocuidad (FDA), Competitividad, Comercio Internacional.

Summary

This paper analyzes the malanga export process in Ecuador, focusing on the technical and administrative challenges that condition its international competitiveness. Through qualitative analysis and interviews with key stakeholders such as Amazon Fruits, it is determined that the sector's viability depends on strict compliance with FDA food safety standards and overcoming bureaucratic barriers within the ECUAPASS system. The findings reveal a high dependence on the U.S. market and an export offer concentrated on fresh produce, underscoring the need to simplify customs management and promote value-added products to ensure the sustainability of the industry against global competition.

Keywords: Malanga, Export, Food Safety (FDA), Competitiveness, International Trade.

1. Introducción

La malanga es un tubérculo tropical de creciente demanda que ha ganado relevancia en el Ecuador en los últimos años debido a su alto potencial como producto de exportación. Su introducción al país tiene un inicio aproximado desde 1995, iniciando en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y expandiéndose progresivamente a otras zonas productivas como El Oro, Morona Santiago, Los Ríos, Esmeraldas, Sucumbíos y Orellana.

La expansión territorial del cultivo de este tubérculo ha sido impulsada por su notable capacidad de adaptación a diversos tipos de suelos, lo que ha favorecido su establecimiento en múltiples zonas agrícolas del Ecuador. En cuanto al ámbito comercial, se estima que alrededor del 70% de la producción nacional está dirigida a la exportación, consolidándose como un rubro con proyección internacional, mientras que el 30% se destina al abastecimiento del mercado interno (Olivo & Mora, 2023). Esto se debe a las condiciones climáticas y la alta demanda en mercados extranjeros, la cual ha llevado a que el país se posicione como uno de los principales exportadores de este tubérculo incluso superando a países centroamericanos como Costa Rica y Nicaragua, ya que estos no pueden exportar durante todo el año debido a sus condiciones climáticas, pero tienen la ventaja de estar más cerca del mercado estadounidense.

La alta demanda internacional de malanga es impulsada por mercados como Estados Unidos, España e Italia, siendo Estados Unidos el principal destino de exportación debido al creciente interés de sus consumidores por productos alimenticios exóticos y con alto valor nutricional (Rojas Lanzas y Cruz Pichardo, 2024). Se puede encontrar en mercados en presentaciones como harina, snacks y más que todo en producto fresco.

El dinamismo exportador de la malanga ha generado efectos económicos positivos, tales como la creación de empleo en zonas rurales y la incorporación de nuevos actores en la cadena de valor del comercio ecuatoriano. Sin embargo, se han planteado nuevos desafíos relacionados con la sostenibilidad, dado que los mercados internacionales imponen exigentes estándares en materia de calidad, inocuidad y cumplimiento de normativas fitosanitarias (Briones Ordoñez, 2024). Siendo esto un gran reto para la exportación debido a los rigurosos seguimientos de entidades que controlan el proceso desde su cultivo hasta la exportación.

De esta manera en el presente estudio de caso se planea analizar la exportación de Malanga en el Ecuador, estudiando y analizando de manera detallada cuales son las principales barreras, las debilidades y las fortalezas que se presentan en toda la cadena de valor. En donde se ha

logrado identificar y estudiar cada punto que se ha indicado gracias a la información obtenida mediante investigación y entrevista a personas que se enfocan totalmente a la exportación de la malanga, por lo cual se pudo validar toda la información obtenida en este análisis, donde se menciona las dificultades debido a los altos estándares y requisitos, las razones por las cuales se aplican y cuáles son los mercados donde este producto tiene un gran potencial exportador.

2. Antecedentes

De acuerdo con Ordoñez (2024), la creciente demanda internacional de malanga, especialmente en el mercado estadounidense, se concentra en consumidores con edades comprendidas entre los 15 y 64 años, predominando los estratos sociales medios y altos. Este segmento valora productos que se adapten a un estilo de vida dinámico y saludable, priorizando opciones de fácil preparación y alto valor nutricional. En el mercado estadounidense se puede encontrar en mercados latinos y caribeños, y la podemos encontrar como harina de malanga la cual es utilizada para panes, galletas, repostería y también en chips o snacks como alternativas para la papa fritas y además en alimentos infantiles como papillas, gracias a su fácil digestión y su bajo índice alérgico.

La preferencia del consumidor ha experimentado una transición hacia los productos orgánicos, caracterizados por procesos productivos sostenibles, libres de insumos químicos y con beneficios nutricionales relevantes. En este contexto, la malanga se posiciona como un producto altamente apreciado por su naturaleza limpia y su baja exposición a contaminantes, atributos que responden a las nuevas exigencias del mercado global la cual establece estrictos reglamentos para garantizar que el producto sea totalmente orgánico (Oto Vega, 2021).

Adicional a esto, Parra-Melchol et al. (2023) menciona que la malanga es reconocida como un producto agrícola con alto potencial exportador, cuya comercialización internacional ha sido aprovechada por el Ecuador gracias a sus condiciones edafoclimáticas favorables. Esta ventaja comparativa ha permitido posicionar a la malanga ecuatoriana en mercados internacionales sobre otros países, generando ingresos significativos para el país y beneficios económicos directos para los agricultores locales.

3. Definición del Problema

3.1. Delimitación

Tema macro: Productos No Tradicionales ecuatorianos.

Delimitación: Exportación de malanga ecuatoriana, periodo 2023–2025.

Problemática: Limitada tecnificación productiva y complejidad de los procesos de formalización para el acceso a mercados internacionales.

3.2. Planteamiento

El cantón El Carmen, principal centro de producción de malanga en Ecuador, enfrenta una desconexión crítica entre su capacidad productiva y las exigencias del mercado internacional. Aunque el rubro tiene un alto potencial exportador, la limitada tecnificación de los productores locales impide cumplir con el estándar "100% orgánico" exigido por agencias como la FDA, lo que genera rechazos y pérdida de competitividad frente a países como Costa Rica.

Esta situación se agrava por la complejidad administrativa y la falta de formalización. El manejo de sistemas como el ECUAPASS y la obtención de certificaciones internacionales (Global Gap o Primus) actúan como barreras excluyentes para el pequeño productor de la zona. Al no contar con una estructura administrativa sólida ni procesos de valor agregado — limitándose casi exclusivamente a la exportación de producto fresco—, el sector en El Carmen queda vulnerable ante la dependencia del mercado estadounidense y las fluctuaciones de la demanda global. Sin una intervención en la tecnificación operativa y la simplificación de trámites, el crecimiento del sector seguirá estancado.

3.3. Preguntas

- ¿Cuáles son las condiciones técnicas y operativas que caracterizan la producción de malanga en Ecuador para cumplir con los estándares de calidad internacional?
- ¿Qué barreras administrativas y logísticas condicionan la formalización y el acceso de la malanga ecuatoriana hacia los principales mercados externos?
- ¿De qué manera la estructura de comercialización actual y la baja diversificación del producto inciden en la sostenibilidad del sector exportador de malanga?

4. Justificación y Propósito

El presente estudio de caso se justifica académicamente mediante el uso de fuentes teóricas y entrevistas de campo, contribuyendo al análisis de la malanga como un rubro no tradicional con crecimiento sostenido en el comercio exterior. El cantón El Carmen se posiciona como el principal núcleo de exportación de este tubérculo, destacando la gestión de empresas como Amazon Fruits; no obstante, persiste un desconocimiento sobre los desafíos reales que enfrenta el sector para consolidarse en el mercado internacional.

El propósito de esta investigación es identificar las limitaciones técnicas y administrativas que afectan la exportación de malanga. A través de este análisis, se busca describir las condiciones operativas de producción y determinar las barreras burocráticas y logísticas que condicionan la formalización y sostenibilidad del sector frente a las exigencias de competitividad de los mercados de destino.

5. Objetivos

5.1. General

Analizar la exportación de malanga en el Ecuador y sus limitaciones de competitividad durante el periodo 2023-2025.

5.2. Específicos

- Describir las condiciones técnicas y operativas de la producción de malanga para el mercado internacional.
- Determinar las barreras administrativas y logísticas que dificultan la formalización del sector.
- Identificar los retos de sostenibilidad derivados de la baja diversificación de la oferta exportable.

6. Idea a Defender

La competitividad de la malanga ecuatoriana en el mercado internacional no depende solo de su capacidad productiva en El Carmen, sino de la superación de las brechas técnicas en inocuidad orgánica y la simplificación de los procesos administrativos de formalización para los exportadores.

7. Unidades de Análisis

- Malanga
- Mercados Internacionales
- Exportaciones
- Requisitos y normativas internacionales

8. Metodología

La presente investigación adoptó un enfoque cualitativo, el cual permitió interpretar fenómenos complejos relacionados con el comercio exterior y la sostenibilidad del sector malanguero desde una perspectiva integral. Este enfoque fue fundamental para comprender las

percepciones, barreras y oportunidades de los actores clave en el proceso exportador. Piña-Ferrer (2023) menciona que “la investigación cualitativa aborda los significados, las acciones de los individuos y la manera en que estos se vinculan con otras conductas propias de la comunidad”. A través de este, se buscó analizar el fenómeno en su contexto natural, centrándose en el cantón El Carmen como eje principal de estudio.

El diseño de la investigación fue de tipo descriptivo. Bajo este diseño, se especificaron las propiedades y características importantes de la exportación de malanga en el Ecuador, detallando las condiciones técnicas, operativas y administrativas del sector, esto gracias a que como indican Guevara et al. (2020) este tipo de investigación “tiene como objetivo describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando información sistemática y comparable con la de otras fuentes”. No se pretendió manipular variables, sino observar y relatar de manera precisa el estado de la competitividad y formalización del rubro durante el periodo 2023-2025.

La técnica principal de recolección de datos fue la entrevista semiestructurada, la cual se caracterizó por su flexibilidad al permitir profundizar en temas emergentes durante el diálogo con los informantes clave, Villarreal-Puga y Cid-García (2022) indican que esta “facilita la construcción de conocimiento y posterior interpretación de este. A la vez que como toda entrevista implica condiciones óptimas para que surja la interacción entre entrevistador y entrevistado”. A la vez el instrumento utilizado fue una guía de preguntas prediseñada, orientada a validar indicadores sobre estándares de calidad, métodos de empaque y barreras administrativas. Estas entrevistas se aplicaron de forma virtual a expertos del sector en El Carmen como la empresa Amazon Fruits. ([Ver anexo A](#))

Como técnica secundaria se empleó el análisis documental, mediante el cual se examinaron fuentes relevantes como informes técnicos, normativas aduaneras, requisitos de la FDA y artículos científicos previos. Peña (2022) menciona que este tipo de técnica “establece puentes de acceso cognitivo al individuo que necesita simplificar su labor de búsqueda de contenidos que satisfagan sus necesidades informativas en un momento determinado”. El instrumento para organizar esta información fue la ficha bibliográfica ([Ver anexo B](#)), que permitió sistematizar los datos obtenidos de tesis y páginas oficiales. Este proceso sirvió para construir el marco teórico y contextual, permitiendo la triangulación de la información captada en las entrevistas de campo.

9. Marco Conceptual

9.1. La exportación

La exportación es el proceso donde los bienes producidos o elaborados en un país se comercializan en mercados internacionales, cumpliendo con las normas y estándares establecidos por el país de origen como en el país de destino. Esto ayuda a fortalecer el sector productivo, la económica y la inserción del país en el comercio global. Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2025) “la exportación es una actividad comercial que consiste en la venta o envíos de productos fuera del territorio nacional. Como exportación denominamos la acción o efecto de enviar, con fines comerciales bienes y servicios desde un país hacia otro”.

9.2. Comercio internacional

En cuanto al comercio internacional, se habla del intercambio de bienes y servicios, pero en un contexto más amplio donde interceden diferentes países, regulado por acuerdos comerciales, normas fitosanitarias, aranceles y estándares de calidad (Román, 2025). En el caso de productos agrícolas como la malanga, el comercio se ha visto influenciado por los hábitos de consumo de los consumidores y por qué en otros países no tienen las mismas condiciones climáticas y agrícolas que se tiene en Ecuador, es por esa razón que la demanda internacional ha tenido un crecimiento exponencial por lo que actualmente ya se tiene la constancia de que tipo de requisitos técnicos y regulatorios exige cada mercado de destino.

9.3. La malanga

La malanga es un tubérculo tropical de alto valor nutricional, caracterizado por su adaptabilidad a diferentes condiciones edafoclimáticas. En Ecuador, su cultivo se ha expandido en varias provincias debido a su facilidad de producción y su creciente aceptación en mercados internacionales y aunque se produce durante todo el año, la disponibilidad depende de varios factores como el climático ([Ver anexo C](#)). Su composición nutricional y su carácter exótico la convierten en un producto atractivo para consumidores que buscan alternativas alimenticias saludables, las que incluyen harinas, snacks o el producto fresco para preparaciones naturales (Heavenly fruits, 2025). De acuerdo con Lozano y Méndez (2020) la malanga para su cultivo requiere de un clima cálido y húmedo para poder cultivarla, esta se le da un uso pareció a la yuca, pero se destaca por contener una gran cantidad de nutrientes y proteínas.

9.4. Exportación de la malanga

La exportación de malanga en Ecuador constituye una actividad agroexportadora en crecimiento donde prácticamente toda la producción nacional se destina al mercado internacional. Este proceso involucra múltiples etapas, desde la producción agrícola hasta la comercialización internacional, y genera impactos económicos positivos como la creación de empleo y el incremento de ingresos para los productores. No obstante, también presenta desafíos relacionados con la sostenibilidad, la dependencia del mercado externo y el cumplimiento de estándares internacionales muy exigentes (Lizano-Arauz et al., 2022).

De acuerdo con Cerruffo y Jiménez (2022) el producto como principal comprador a nivel mundial esta Estados Unidos, pero existe también una alta demanda en el mercado de Reino Unido, donde los últimos años se ha vuelto muy popular el consumo de la malanga, y donde existe gran posibilidad que la demanda del producto aumente en los próximos años. Esta situación representa una oportunidad estratégica para los exportadores ecuatorianos, dado que el producto está ganando aceptación global gracias a sus beneficios nutricionales y su posicionamiento como una alternativa saludable (Erazo Patiño, 2024). De acuerdo con datos del International Trade Centre (2025) la malanga exportada mayormente va a Estados unidos registrando un ingreso alrededor de \$15.015 en 2024 y se distribuye en ciudades como New York, miami y el estado de Florida, seguido también por otros destinos como España e Italia con \$10.867 y \$1.751 respectivamente [*\(Ver anexo D\)*](#).

9.5. Requisitos para la exportación

Los requisitos para exportar malanga desde Ecuador comprenden aspectos administrativos, legales y técnicos necesarios para acceder a los mercados internacionales. Entre ellos se incluyen la obtención del Registro Único de Contribuyentes, el uso de firma electrónica, la implementación del sistema ECUAPASS, el registro como operador de comercio exterior y la presentación de la Declaración Aduanera de Exportación [*\(Ver anexo E\)*](#). El cumplimiento de estos requisitos resulta fundamental para garantizar un proceso exportador eficiente, aunque puede representar una barrera significativa para pequeños productores con limitada capacitación o recursos.

9.6. Logística y comercialización de la malanga

La logística y comercialización de la malanga abarcan las actividades relacionadas con el transporte, almacenamiento, distribución y venta del producto en los mercados internacionales. Estas etapas son determinantes para asegurar la calidad, frescura e inocuidad del producto, así

como para mantener su competitividad frente a otros países exportadores ([Ver anexo F](#)). Una gestión logística eficiente permite la reducción de costos, cumplir con los tiempos de entrega y satisfacer las exigencias de los compradores internacionales, fortaleciendo así la sostenibilidad de la cadena de valor.

10. Resultados Obtenidos

La investigación realizada permitió determinar que la exportación de malanga se ha consolidado como una actividad económica vital, aunque profundamente marcada por la rigurosidad de los mercados internacionales. A través de las consultas a actores clave y el análisis de empresas como Amazon Fruits, se evidenció que el éxito de la operación depende de un control de calidad exhaustivo desde la recepción del producto. Los hallazgos muestran que el mercado estadounidense, principal destino de este tubérculo, no admite márgenes de error en cuanto a la inocuidad alimentaria, lo que ha obligado a los exportadores locales a tecnificar sus procesos de lavado, desinfección y selección por calibres para alinearse con las exigencias de la FDA.

En el ámbito de la gestión, se identificó que la formalización administrativa sigue siendo uno de los desafíos más persistentes para el sector. A pesar de la existencia de herramientas digitales como el sistema ECUAPASS, la operatividad aduanera es percibida como un proceso complejo que requiere una curva de aprendizaje técnica que no todos los productores han logrado superar. La obtención de firmas electrónicas, registros de operador y certificaciones de origen son pasos obligatorios que, sumados a la logística de transporte desde El Carmen hacia los puertos de Guayaquil o Manta, configuran una estructura de costos elevada. Los resultados indican que estas barreras, más que ser impedimentos legales, funcionan como limitantes operativas que afectan principalmente a quienes no cuentan con una estructura organizacional robusta para gestionar la documentación y los tiempos de despacho que exige la logística internacional.

Finalmente, el estudio permitió confirmar que la exportación de malanga ecuatoriana mantiene una fuerte dependencia estratégica del mercado de Estados Unidos, con una concentración masiva de envíos hacia ciudades como Miami y Nueva York. Si bien el volumen de ventas ha mostrado una tendencia al crecimiento entre 2023 y 2025, la oferta exportable se mantiene mayoritariamente en estado fresco, lo que expone a los exportadores a la volatilidad de los precios internacionales y a la presión competitiva de países como Costa Rica. Se observó que existe un espacio importante para la diversificación, tanto en destinos como en la

presentación del producto; sin embargo, la transición hacia artículos con valor agregado o hacia mercados europeos más exigentes en sostenibilidad requiere todavía de un fortalecimiento en las certificaciones orgánicas y en la eficiencia de la cadena de suministro para garantizar la permanencia del rubro a largo plazo.

11. Análisis de Resultados

El análisis de los resultados revela una desconexión entre la eficiencia operativa en las plantas de empaque y la agilidad de los procesos administrativos. Mientras que la gestión técnica en empresas como Amazon Fruits demuestra una capacidad avanzada para cumplir con los estándares de inocuidad de la FDA, el proceso de exportación encuentra sus principales limitaciones en la estructura burocrática. El uso de plataformas como ECUAPASS y la gestión de firmas electrónicas actúan como condicionantes que elevan los costos de transacción. Esto indica que la competitividad del producto no reside únicamente en su calidad orgánica o nutricional, sino en la capacidad de respuesta ante las exigencias normativas y los trámites de formalización aduanera.

Por otro lado, la estructura del mercado actual presenta una vulnerabilidad estratégica debido a la alta concentración de envíos hacia Estados Unidos. Al centrar la actividad en un solo destino y priorizar la exportación del tubérculo en estado fresco, el sector queda expuesto a la volatilidad de precios y a la presión de competidores regionales. Los hallazgos confirman que las barreras administrativas y la falta de diversificación de la oferta exportable son los factores reales que definen el alcance del rubro. Estos resultados guardan una coherencia total con el planteamiento inicial de la investigación, validando que el éxito comercial depende de la superación de las brechas técnicas y la simplificación de la gestión documental en el comercio exterior.

12. Lecciones y Recomendaciones

12.1. Lecciones

- La competitividad no reside solo en el volumen de producción, sino en la capacidad de replicar estándares internacionales de inocuidad de manera consistente, tal como lo exige la FDA.
- La transición hacia sistemas como ECUAPASS requiere no solo acceso tecnológico, sino una formación técnica especializada; de lo contrario, la herramienta se convierte en un obstáculo administrativo en lugar de un facilitador.

- La dependencia del 90% en un solo mercado de destino enseña que el sector es altamente sensible a cambios políticos o económicos externos en Estados Unidos, lo que pone en riesgo la estabilidad del negocio.
- El manejo del producto inmediatamente después de la cosecha (lavado, selección y empaque) es el paso más crítico de la cadena, donde se gana o se pierde la aptitud exportable.
- La falta de formalización no es solo un tema legal, sino que limita el acceso a mejores canales de comercialización y a contratos internacionales más estables.
- La experiencia muestra que la malanga, al ser un producto fresco, depende críticamente de una cadena de frío ininterrumpida y de una logística de transporte ágil para evitar el deterioro de su valor comercial.

12.2. Recomendaciones

- Considerar el diseño de programas de capacitación continua para productores y exportadores sobre normativas internacionales actuales, con el fin de reducir el índice de rechazos en los puertos de destino.
- Explorar la apertura de nuevos canales comerciales en el mercado europeo o asiático, aprovechando la creciente demanda de productos exóticos y saludables con certificaciones orgánicas.
- Es necesaria la creación de guías didácticas o centros de apoyo al exportador que faciliten el manejo de trámites en ECUAPASS y la obtención de firmas electrónicas para nuevos operadores.
- Es necesario invertir en dar Valor Agregado a la malanga (chips, harinas o congelados) para disminuir la dependencia del producto en fresco y extender la vida útil del rubro en el mercado.
- Se ha vuelto imperativo que se deba buscar la mejora en la coordinación de fletes y el uso de centros de acopio con tecnología de pre-enfriado, buscando maximizar la frescura del producto hasta su embarque final.
- Es necesario para el sector el promover los beneficios de la formalización empresarial como un mecanismo para acceder a financiamiento especializado y mejorar la posición negociadora frente a compradores internacionales.

13. Preguntas de Reflexión

1) ¿Cuáles son las principales dificultades que se presentan en el proceso de exportación de la malanga?

Las barreras críticas no radican en el cultivo, sino en la gestión técnica y el cumplimiento de normativas como las de la FDA. La complejidad administrativa y la rigurosidad fitosanitaria demuestran que la exportación depende de una capacidad administrativa impecable; cualquier falla burocrática anula la calidad del producto y genera pérdidas económicas directas.

2) ¿Qué métodos o técnicas de conservación se emplean para garantizar la calidad de la malanga durante su exportación?

La calidad se sostiene en un protocolo de postcosecha donde el lavado y la desinfección son solo el preámbulo. La verdadera conservación reside en la cadena de frío ininterrumpida, entendiendo que la logística no es un simple traslado, sino una etapa de preservación del valor comercial.

3) ¿Cuáles son los principales países de destino de la malanga exportada?

La masiva concentración en Estados Unidos, particularmente en Florida y Nueva York, asegura una demanda constante por el nicho latino, pero esta dependencia geográfica crea una vulnerabilidad estratégica; el sector queda expuesto a cualquier fluctuación política o económica de un solo comprador internacional.

4) ¿La producción de malanga se destina en mayor proporción al consumo local o a la exportación?

La malanga es un rubro de mentalidad netamente exportadora, dado que el mercado local no reconoce ni remunera los estándares de calidad que el cultivo exige. Esta desconexión deja al productor sin un respaldo de consumo interno, haciendo que la estabilidad de todo el sector dependa exclusivamente de la dinámica del comercio exterior y sus precios.

5) ¿A qué tipos de productos o presentaciones se destina principalmente la malanga exportada?

Al no invertirse en presentaciones con valor agregado como harinas o snacks, el sector sigue compitiendo como proveedor de materia prima. Esta falta de transformación limita el margen de ganancia y mantiene a los exportadores sujetos a la volatilidad de los precios de productos básicos.

14. Fuentes de Información

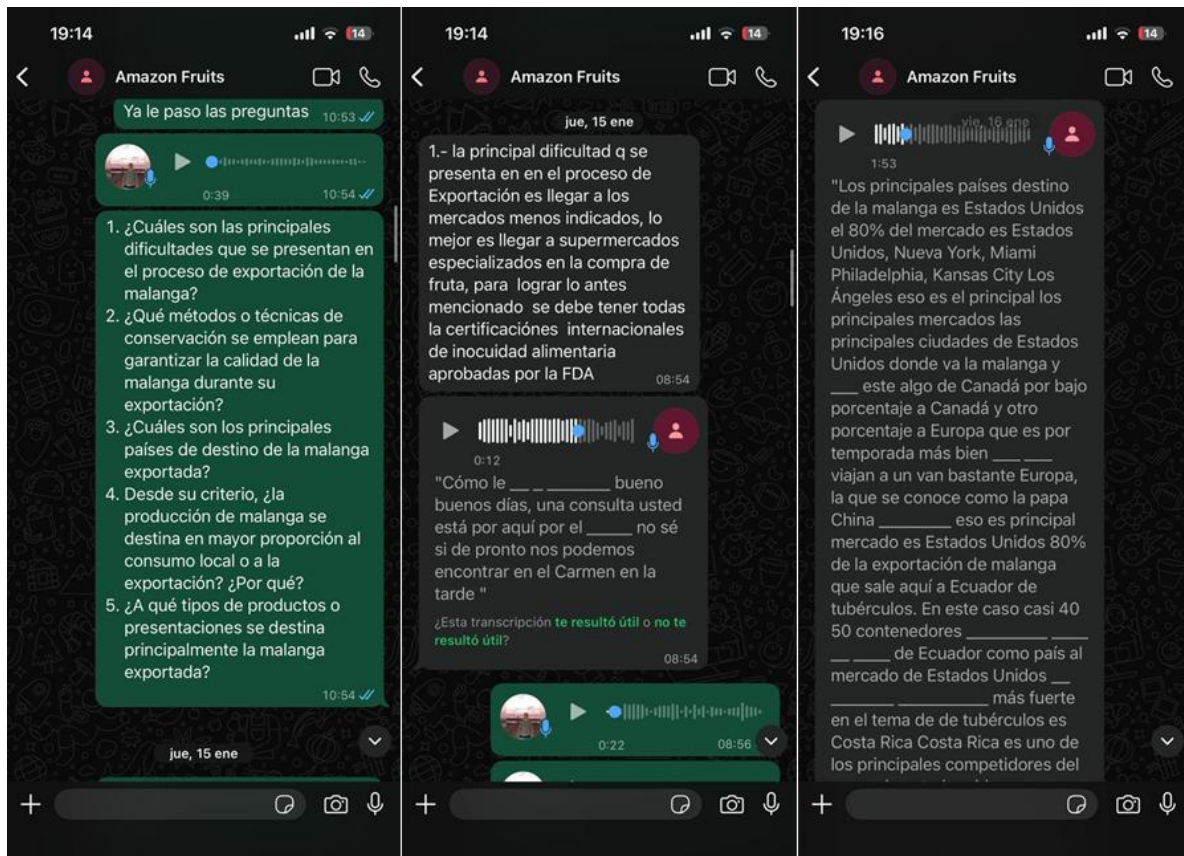
- Briones Ordoñez, E. D. (2024). Exportación de malanga deshidratada hacia el mercado de Florida-Estados Unidos de Norte América. *[Tesis de Grado, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí]*. <https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/5650>
- Bustamante, U. (2024). Una Empresa Santodomingueña que triunfa en Estados Unidos FGENTERPRISE. *Revista Ecuempresas*. <https://revistaecuempresas.com/posts/articulo/26>
- Cerruffo Calunia, S. A., y Jiménez Madrid, G. S. (2022). Propuesta de plan de exportacion de Malanga a Reino Unido. *[Tesis de Grado, Facultad de Ciencias Administrativas Carrera de Comercio Exterior-ULVR]*. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/4879>
- El Productor. (2021). Ecuador primer exportador de malanga a EE.UU. *El Productor*. <https://elproductor.com/2021/02/ecuador-primer-exportador-de-malanga-a-ee-uu/>
- Erazo Patiño, J. A. (2024). Proyecto de factibilidad para la industrialización y comercialización de la papa china en el cantón Carlos julio Arosemena Tola, provincia de Napo, año 2023. *[Tesis de Grado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo]*. <https://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/23584>
- Guevara, G. P., Verdesoto, A. E., y Castro, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163–173. [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Heavenly fruits. (2025). *Malanga*. [Heavenlyfruits.com.ec: https://www.heavenlyfruits.com.ec/malanga.html](https://www.heavenlyfruits.com.ec/malanga.html)
- International Trade Centre. (2025). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador [Producto: 071490]*. [trademap.org: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c071490%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c071490%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1)
- Lizano-Arauz, C. D., Ronquillo-Bolaños, C. L., Román-Ordoñez, F. G., y Ver-Loor, R. Y. (2022). Análisis Cuantitativo de la Competitividad de las Exportaciones de Malanga

- Ecuatoriana a Estados Unidos. *Economía y Negocios*, 13(2), 71-92.
<https://doi.org/10.29019/eyn.v13i2.1075>
- Lozano Marquez, S. M., y Mendez Perez, C. M. (2020). Plan de mejora para la exportación de malanga al mercado estadounidense. Caso Global Trading S.A. [*Tesis de Grado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*].
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15145>
- Olivo, G. T., y Mora, O. W. (2023). Producción y comercialización de malanga (Colocasia esculenta) en el Ecuador. *FAO AGRIS - Sistema Internacional para la Ciencia y Tecnología Agrícola*.
<https://agris.fao.org/search/es/records/6748961a7625988a371e1d58>
- Oto Vega, J. R. (2021). Plan estratégico para la exportación de la malanga hacia el mercado europeo por parte de la Empresa AVILENTER S.A. [*Tesis de Maestría, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil*].
<http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1650/Plan%20estrat%C3%A9gico%20para%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20la%20malanga%20hacia%20el%20mercado%20europeo%20por%20parte%20de%20la%20Empresa%20AVILENTER%20S.A..pdf?sequence=1>
- Parra Melchor, M. E., Perez Vazquez, A., Arvizu-Barrón, E., Velasco Álvarez, J., y Asiain Hoyos, A. (2023). Factores vinculados a la competitividad de la cadena de suministro de la malanga en Veracruz, México. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, Vol. 20(Nº. 3), págs. 266-282. <https://doi.org/10.22231/asyd.v20i3.1409>
- Peña, T. V. (2022). Etapas del análisis de la información documental. *Revista Interamericana de Bibliotecología*, vol. 45(no. 3). <https://doi.org/10.17533/udea.rib.v45n3e340545>
- Piña-Ferrer, L. S. (2023). El enfoque cualitativo: Una alternativa compleja dentro del mundo de la investigación. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, vol.8(no.15). <https://doi.org/10.35381/r.k.v8i15.2440>
- Rodriguez Latorre, M. Á., Terán Cortez, E. G., y Orozco Guapulema, A. L. (2021). Fomento de la demanda de malanga ecuatoriana mediante una propuesta de promoción de exportación al mercado estadounidense. [*Tesis de Maestría, Facultad de Ciencias Administrativas. UIDE*]. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4918>

- Rojas Lanzas, S. J., y Cruz Pichardo, N. Y. (2024). Inducción in vitro a estrés hídrico en líneas de malanga Lila (*Colocasia esculenta* (L.) schott) mediante el uso de Polietilenglicol 6000. [Tesis de Grado, Universidad Nacional Agraria]. <https://repositorio.una.edu.ni/id/eprint/4946>
- Román, D. B. (21 de Abril de 2025). *¿Qué es el Comercio Internacional?* ENAE Business School: <https://www.enaes.es/blog/que-es-el-comercio-internacional#:~:text=El%20Comercio%20Internacional%20se%20refiere,eficiencia%20global%20del%20sistema%20econ%C3%B3mico.>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2025). *Para Exportar*. aduana.gob.ec: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>
- Sosa Zuñiga, J. K. (2022). Oportunidades de Mercado y Comercialización Internacional de Malanga (*Xanthosoma spp.*) de la zona 1 para la diversificación de producción. [Tesis de Grado, Universidad Politécnica Estatal del Carchi]. <http://repositorio.upec.edu.ec/handle/123456789/1611>
- TIBA. (4 de Junio de 2023). *Exportar desde Ecuador*. tibagroup.com: <https://www.tibagroup.com/es/comercio-internacional/exportar/exportar-ecuador>
- Villarreal-Puga, J., y Cid García, M. (2022). La Aplicación de Entrevistas Semiestructuradas en Distintas Modalidades Durante el Contexto de la Pandemia. *Revista Científica Hallazgos21*, Vol. 7(Nº. 1), págs. 52-60. <http://revistas.pucese.edu.ec/hallazgos21/>

15. Anexos

Anexo A. Entrevista a Amazon Fruits



Fuente: Entrevista

Anexo B. Matriz de contenido bibliográfica

Autor(es) Principal	Año	Tipo de documento	Tema principal	Enlace
Briones Ordoñez, E. D.	2024	Tesis de grado	Exportación de malanga deshidratada	https://repositorio.uleam.edu.ec/handle/123456789/5650
Bustamante, Ufredo.	2024	Artículo de revista	Caso empresarial FGENTERPRISE	https://revistaecuaempresas.com/posts/articulo/26
Cerruffo Calunia, S. A. & Jiménez Madrid, G. S.	2022	Tesis de grado	Plan de exportación de malanga	http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/4879
El Productor	2021	Artículo periodístico	Exportaciones de malanga ecuatoriana	https://elproductor.com/2021/02/ecuador-primer-exportador-de-malanga-a-ec-uu/
Erazo Patiño, J. A.	2024	Tesis de grado	Industrialización de papa china	https://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/23584

<i>Guevara, G. P. et al.</i>	2020	Artículo científico	Metodologías de investigación	de	https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
<i>Heavenly Fruits</i>	2025	Página web empresarial	Producto malanga		https://www.heavenlyfruits.com.ec/malanga.html
<i>International Trade Centre</i>	2025	Base de datos estadística	Mercados importadores (071490)		https://www.trademap.org
<i>Lizano-Arauz, C. D. et al.</i>	2022	Artículo científico	Competitividad exportadora		https://doi.org/10.29019/eyn.v13i2.1075
<i>Lozano Márquez, S. M. & Méndez Pérez, C. M.</i>	2020	Tesis de grado	Mejora exportaciones	de	http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15145
<i>Olivo, G. T. & Mora, O. W.</i>	2023	Documento técnico	Producción y comercialización	y	https://agris.fao.org
<i>Oto Vega, J. R.</i>	2021	Tesis de maestría	Plan estratégico de exportación	de	http://biblioteca.uteg.edu.ec
<i>Parra Melchor, M. E. et al.</i>	2023	Artículo científico	Competitividad de la cadena	de la	https://doi.org/10.22231/asyd.v20i3.1409
<i>Peña, T. V.</i>	2022	Artículo científico	Análisis documental		https://doi.org/10.17533/udea.rib.v45n3e340545
<i>Piña-Ferrer, L. S.</i>	2023	Artículo científico	Enfoque cualitativo		https://doi.org/10.35381/r.k.v8i15.2440
<i>Rodríguez Latorre, M. Á. et al.</i>	2021	Tesis de maestría	Promoción de exportaciones	de	https://repositorio.uide.edu.ec
<i>Rojas Lanzas, S. J. & Cruz Pichardo, N. Y.</i>	2024	Tesis de grado	Estrés hídrico en malanga	en	https://repositorio.una.edu.ni/id/eprint/4946
<i>Román, D. B.</i>	2025	Artículo divulgativo	Comercio internacional		https://www.enaes.es
<i>Servicio Nacional de Aduana del Ecuador</i>	2025	Página institucional	Procedimientos de exportación	de	https://www.aduana.gob.ec
<i>Sosa Zúñiga, J. K.</i>	2022	Tesis de grado	Oportunidades de mercado	de	http://repositorio.upec.edu.ec
<i>TIBA</i>	2023	Artículo web	Exportar desde Ecuador	desde	https://www.tibagroup.com
<i>Villarreal-Puga, J. & Cid García, M.</i> <i>Elaboración Propia</i>	2022	Artículo científico	Entrevistas semiestructuradas		http://revistas.pucese.edu.ec

Anexo C. Disponibilidad de malanga por Temporada

Mes	Nivel de Disponibilidad
Enero – Marzo	Media
Abril – Junio	Alta
Julio – Septiembre	Media
Octubre – Diciembre	Alta

Elaboración propia **Fuente:** (Heavenly fruits, 2025)

Anexo D. Principales importadores de malanga ecuatoriana 2020-2024 en miles USD

Importadores	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021	Valor exportado en 2022	Valor exportado en 2023	Valor exportado en 2024
Estados Unidos de América	4894	3240	4475	18728	15015
España	4383	2797	3848	15867	10867
Italia	42	126	333	1374	1751
Países Bajos	0	0	3	559	827
Reino Unido	358	268	245	733	824
Canadá	50	2	29	158	625
Francia	0	23	15		81
Chile	0	0	0	37	41
República Dominicana	3	24	2	0	0

Elaboración propia **Fuente:** (International Trade Centre, 2025)

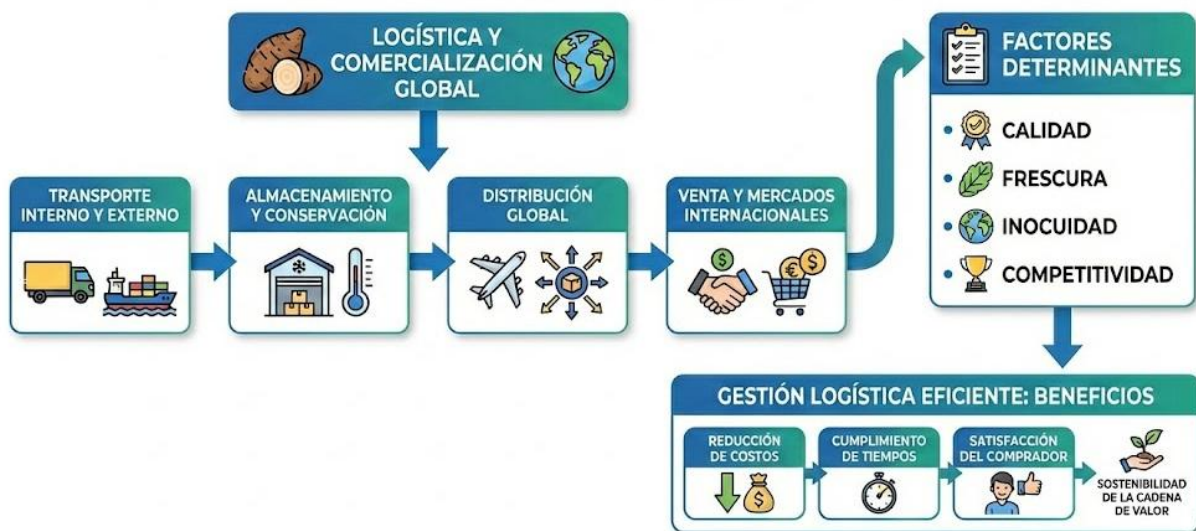
Anexo E. Proceso de requisitos para exportar malanga desde Ecuador



Elaboración propia

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2025)

Anexo F. Logística y comercialización de la malanga



Elaboración propia