UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR CON MENCION EN PUERTOS Y ADUANAS

TEMA:

"Análisis del impacto de los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en la exportación de harina de banano".

NOMBRE: Álvaro García

ENSAYO

MACHALA

2025

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo, Álvaro García, estudiante de la **Maestría en Comercio Exterior**, declaro bajo protesta de decir verdad que el presente trabajo final de titulación titulado: **"Análisis del impacto de los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en la exportación de harina de banano",** es de mi completa autoría.

Asimismo, manifiesto que **no he incurrido en plagio total ni parcial** de textos, ideas, datos o resultados contenidos en otras tesis, trabajos académicos o publicaciones científicas, y que todas las fuentes utilizadas han sido debidamente citadas conforme a las normas académicas vigentes.

Asumo la responsabilidad ética y académica por el contenido del trabajo, y reconozco las consecuencias que pudieran derivarse en caso de comprobarse lo contrario.

Machala, 10 de julio del 2025

Firma:

Álvaro García

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL 3
INTRODUCCIÓN 4
DESARROLLO 7
2.1. Contexto Comercial del Banano en Ecuador y su Potencial de Valor Agregado 7
2.2. Acuerdos Comerciales y su Rol en el Comercio Exterior 7
2.3. Barreras Arancelarias y No Arancelarias 8
2.4. Competitividad Internacional y Ventajas Comparativas 8
2.5. Oportunidades Estratégicas para la Harina de Banano 9
2.6. Desafíos Persistentes 9
METODOLOGÍA Y TECNICAS A UTILIZAR PARA EL DIAGNOSTICO 10
3.1. Tipo de Enfoque 10
3.2. Diseño Metodológico 10
3.3. Justificación 10
3.4. Fuentes de Información 11
3.5. Criterios de Selección Documental 11
3.6. Técnicas de Análisis de la Información 11
3.7. Instrumento 12
RESULTADOS DE LA INVESTIGACION 12
4.1. Resumen de los Principales Hallazgos: 12
4.2. Respuesta al objetivo planteado 13
4.3. Recomendaciones para Futuras Investigaciones o Mejoras en el Tema Tratado 14
CONCLUSIONES
BIBLIOGRAFÍA
ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La interacción comercial entre Ecuador y Estados Unidos ha experimentado cambios significativos en los últimos años, especialmente tras la firma del acuerdo de primera fase en 20201. Este pacto ha sido crucial para que Ecuador logre sostener el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Estados Unidos, evitando la pérdida de ventajas arancelarias que impactaban a diversos productos ecuatorianos, incluida la harina de plátano. Pese a ser un país con litoral en el Pacífico, Ecuador es señalado por algunos estudios como el único que no posee un tratado comercial amplio con Estados Unidos, lo que subraya la relevancia de cada convenio existente para la economía del país sudamericano.

El problema central que aborda este ensayo es que, a pesar de los avances en la relación comercial, la exportación de harina de banano ecuatoriana al mercado estadounidense aún enfrenta obstáculos importantes. La ausencia de acuerdos comerciales específicos para este producto en particular ha restringido su competitividad y acceso en el mercado de Estados Unidos. Asimismo, la carencia de información detallada sobre cómo los acuerdos comerciales afectan realmente la exportación de harina de banano dificulta la formulación de decisiones estratégicas para los productores y exportadores en Ecuador.

La harina de plátano, proveniente de un producto distintivo de Ecuador, representa una gran oportunidad para diversificar las exportaciones y añadir valor a la producción bananera, lo que hace imperativo examinar cómo los tratados actuales han influido en su exportación, identificando tanto oportunidades como retos. Un análisis de la CEPAL (2021) destaca que el enfoque principal es modelar los impactos económicos y sociales de una profundización de las relaciones de cooperación entre Ecuador y Estados Unidos, lo que valida la importancia de este estudio.

La importancia de investigar este tema radica en que la harina de banano ofrece una vía para ingresar a mercados globales que buscan alimentos saludables y sostenibles. La competitividad en el comercio global se relaciona directamente con la capacidad de los exportadores para ajustarse a normativas internacionales, ofrecer productos de alta calidad y precios competitivos. Los acuerdos comerciales no solo reducen aranceles, sino que también

fomentan la integración de políticas comerciales que facilitan el acceso y la competitividad8. Este estudio busca proveer información clave para la toma de decisiones estratégicas en el sector, proponiendo tácticas que ayuden a mejorar la posición de la harina de banano ecuatoriana en el mercado estadounidense.

El **objetivo general** de este ensayo es:
Analizar el impacto de los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en la exportación de harina de banano, evaluando sus efectos sobre el volumen, valor y competitividad de este producto en el mercado estadounidense.

Para alcanzar este objetivo general, se plantean los siguientes **objetivos específicos**:

- Identificar los acuerdos comerciales relevantes entre Ecuador y Estados Unidos que afectan la exportación de harina de banano.
- Evaluar la evolución del volumen y valor de las exportaciones de harina de banano ecuatoriana hacia Estados Unidos desde la implementación de los acuerdos comerciales.
- Analizar las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan la exportación de harina de banano ecuatoriana y cómo han sido modificadas por los acuerdos comerciales.
- Proponer estrategias para los exportadores de harina de banano ecuatoriana para mejorar su acceso y competitividad en el mercado estadounidense, en base a los acuerdos comerciales.

Las **preguntas** que orientarán este análisis son las siguientes:

- ¿Cómo han influido los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en la exportación de harina de banano desde Ecuador?
- ¿Cuáles son los principales acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos que afectan la exportación de harina de banano?
- ¿Cómo ha variado el volumen y valor de las exportaciones de harina de banano desde Ecuador hacia Estados Unidos después de la firma de los acuerdos comerciales?
- ¿Qué barreras arancelarias y no arancelarias afectan la exportación de harina de banano ecuatoriana hacia Estados Unidos, y cómo se han modificado con los acuerdos comerciales?

- ¿Qué oportunidades y desafío presentan los acuerdos comerciales para los exportadores de harina de banano ecuatoriana en el mercado estadounidense?

Desde una perspectiva académica, esta investigación aporta al entendimiento del impacto de los acuerdos comerciales internacionales sobre productos no tradicionales, como la harina de banano, profundizando en el análisis de su volumen, valor y competitividad en el mercado estadounidense. En el plano práctico, ofrece insumos relevantes para el diseño de estrategias orientadas a mejorar el acceso y la posición competitiva de este producto en los mercados internacionales, en especial tras la firma del acuerdo comercial de primera fase entre Ecuador y Estados Unidos en 2020.

Metodológicamente, esta investigación adopta un enfoque analítico y de tipo documental, sustentado en una revisión rigurosa de artículos científicos indexados y documentos técnicos especializados sobre comercio exterior, acuerdos bilaterales y exportación de productos agroindustriales. Se emplea la técnica de análisis documental como vital herramienta metodológica, sistematizada mediante una matriz de análisis que permite organizar, clasificar e interpretar la información relevante sobre el impacto de los acuerdos comerciales en la exportación de harina de banano ecuatoriana.

Temáticamente, la investigación se centra en dos dimensiones clave: los cambios en las condiciones arancelarias y no arancelarias tras la firma del acuerdo, y la percepción de los actores involucrados en la cadena de exportación de la harina de banano. Desde un enfoque espacial, se delimita al comercio bilateral entre Ecuador y Estados Unidos, y desde la perspectiva temporal, se abordará el periodo comprendido entre los años anteriores y posteriores a la firma del acuerdo, con especial énfasis en el análisis comparativo de la evolución exportadora entre 2018 y 2024.

DESARROLLO

2.1. Contexto Comercial del Banano en Ecuador y su Potencial de Valor Agregado

Ecuador es uno de los mayores exportadores mundiales de banano, representando aproximadamente el 2% del PIB nacional y el 35% del PIB agrícola (FAO, 2023). Su clima privilegiado permite una producción continua durante todo el año, con menor dependencia de agroquímicos comparado con otros países (CEPAL, 2021). Sin embargo, cerca del 3% de su producción anual es descartada por no cumplir con estándares de exportación de banano fresco (Orozco et al., 2023), generando oportunidades de transformación industrial, como la harina de banano.

La harina de banano es un producto con creciente demanda en los sectores alimenticio, farmacéutico y nutricional (Toconás et al., 2023). Se alinea con las tendencias globales hacia alimentos funcionales, sostenibles y de valor agregado, lo cual permite diversificar la matriz exportadora ecuatoriana (Sánchez Torres et al., 2024). En este contexto, se vuelve relevante analizar cómo los acuerdos comerciales, especialmente con Estados Unidos, están condicionando su inserción en mercados de alto consumo.

2.2. Acuerdos Comerciales y su Rol en el Comercio Exterior

Los acuerdos comerciales son instrumentos que eliminan o reducen barreras arancelarias y no arancelarias, facilitando el acceso a nuevos mercados y mejorando la competitividad (OMC, 2022). Según (Macías et al., 2020), la apertura comercial impulsa la especialización productiva y fortalece las cadenas globales de valor. En el caso de Ecuador, la firma del Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos en 2020 permitió mantener las preferencias del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), clave para el acceso de varios productos agrícolas, incluida la harina de banano (Sánchez Torres et al., 2024).

No obstante, la ausencia de un Tratado de Libre Comercio (TLC) pleno entre ambos países limita las garantías de largo plazo para los exportadores ecuatorianos. Mientras que naciones como

Colombia o Perú cuentan con TLCs activos con EE.UU., Ecuador opera bajo un marco menos robusto, lo que debilita su posicionamiento competitivo (Castro et al., 2024). Esta diferencia estructural repercute especialmente en productos emergentes como la harina de banano, que aún no cuenta con acuerdos específicos que reduzcan de forma efectiva las barreras de acceso.

2.3.Barreras Arancelarias y No Arancelarias

El acceso de la harina de banano al mercado estadounidense está condicionado tanto por aranceles como por estrictas barreras no arancelarias. Mientras el SGP otorga ciertos beneficios arancelarios, estos no son permanentes ni tan amplios como los de un TLC (Herrera y Carranco, 2024). A ello se suman los requisitos fitosanitarios, certificaciones de origen, registro de exportadores, normas de etiquetado y regulaciones de seguridad alimentaria impuestas por la FDA (Agrocalidad, 2020).

Estas exigencias elevan los costos de cumplimiento para los exportadores ecuatorianos, dificultando la inserción de pequeños productores en el mercado (Quiñonez y Zea, 2023). Además, la falta de estandarización técnica y la ausencia de infraestructura logística moderna agravan la situación, reduciendo las posibilidades de competir en igualdad de condiciones con productos de países con mejor posicionamiento comercial (Pérez et al., 2023).

2.4. Competitividad Internacional y Ventajas Comparativas

Desde la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, se sostiene que los países deben especializarse en aquellos bienes que producen de forma más eficiente (Sánchez Torres et al., 2024). Ecuador cumple esta condición en el caso del banano y sus derivados, por su clima, mano de obra especializada y experiencia exportadora (Ortiz y Cedeño, 2022). La harina de banano, al requerir bajo nivel tecnológico y aprovechar el banano rechazado, ofrece una ventaja econÃ³mica para sectores rurales (León Serrano et al., 2020).

Sin embargo, la competitividad internacional también depende de costos logísticos, acuerdos comerciales estables y adaptación a normativas internacionales. En este sentido, experiencias como

el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea han demostrado que la reducción de aranceles y la armonización normativa pueden elevar en un 19.5% las exportaciones de banano y derivados, como ocurrió entre 2017 y 2019 (Macías L. et al., 2020). Este precedente evidencia el potencial de crecimiento que tendrá la harina de banano si se implementan acuerdos similares con EE.UU.

2.5. Oportunidades Estratégicas para la Harina de Banano

El mercado estadounidense muestra una creciente demanda por alimentos saludables, naturales y funcionales (Teck et al., 2023). La harina de banano, especialmente si es fortificada o producida de forma orgánica, se alinea con esta tendencia, abriendo posibilidades reales de expansión comercial (Jiménez y Rojas, 2024). Además, el contexto postpandemia ha reforzado la necesidad de productos procesados con larga vida útil, factor en el que la harina de banano presenta ventajas competitivas (CEPAL, 2022).

Asimismo, los acuerdos comerciales permiten fortalecer relaciones bilaterales, generar estabilidad jurídica para inversiones y mejorar el entorno comercial común. La inclusión específica de productos como la harina de banano en negociaciones futuras podría abrir la puerta a preferencias arancelarias más profundas y permanentes, así como a un mejor reconocimiento normativo en el mercado estadounidense (Jiménez y Rojas, 2024).

2.6. Desafíos Persistentes

A pesar de las oportunidades, persisten desafíos estructurales. La falta de un TLC limita el acceso pleno al mercado estadounidense, generando incertidumbre para los exportadores (Jaramillo y Tonon, 2023). Las barreras no arancelarias continúan siendo un obstáculo crítico, especialmente para pequeñas y medianas empresas que no cuentan con los recursos para cumplir exigencias técnicas (Agrocalidad, 2020).

Adicionalmente, la falta de información estratégica sobre el impacto genuino de los acuerdos existentes impide una toma de decisiones basada en evidencia. Esto subraya la necesidad de fortalecer las capacidades estadísticas y analíticas del sector exportador y de los organismos

públicos que lo regulan (Raffo y Hernández, 2021.). Finalmente, factores como los altos costos de producción, la rigidez logística y la competencia internacional amenazan con limitar el desarrollo sostenido de la harina de banano como producto de exportación.

METODOLOGÍA Y TECNICAS A UTILIZAR PARA EL DIAGNOSTICO

3.1. Tipo de Enfoque

El estudio se desarrolló bajo un enfoque cualitativo. Esta elección metodológica resultó idónea para interpretar el impacto de los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en la exportación de harina de banano, ya que permitió una comprensión profunda de las dinámicas, obstáculos y oportunidades que rodean este proceso, a través de la información existente en la literatura científica y documentos oficiales. Al no haber recurrido a la recolección de datos primarios, el análisis se centró en la interpretación relevante de fuentes secundarias, lo que facilitó la construcción de una visión crítica del fenómeno investigado.

3.2. Diseño Metodológico

El diseño de investigación adoptado de tipo descriptivo-documental y exploratorio. Se llevó a cabo una revisión bibliográfica sistemática que permitió examinar el comportamiento de las exportaciones antes y después de la firma del acuerdo de primera fase entre Ecuador y Estados Unidos (2020). Este diseño facilitó la identificación de tendencias, desafío, condiciones arancelarias y no arancelarias, así como la evaluación de la competitividad de la harina de banano a partir de fuentes previamente publicadas.

3.3. Justificación

La metodología empleada fue adecuada para responder a la pregunta de investigación: ¿Cuál ha sido el impacto de los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en la exportación de harina de banano? Dada la escasa disponibilidad de estudios específicos sobre este producto y la imposibilidad de acceder a datos primarios, el enfoque documental resultó esencial.

A través del análisis de artículos científicos, informes institucionales y bases de datos especializadas, se logró sistematizar la información necesaria para comprender el contexto exportador, evaluar barreras y explorar oportunidades de mejora. Además, este enfoque permitió triangular perspectivas teóricas y evidencia empírica previamente analizada por expertos, garantizando una comprensión sólida y multidimensional del objeto de estudio.

3.4. Fuentes de Información

Se utilizaron artículos científicos publicados en bases indexadas como Scopus, SciELO, Redalyc con énfasis en investigaciones relacionadas con comercio internacional, tratados bilaterales y exportaciones agrícolas Además de informes institucionales: Emitidos por organismos como el Banco Central del Ecuador (BCE), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

3.5. Criterios de Selección Documental

- Palabras clave utilizadas: harina de banano, exportación banano ecuatoriano, acuerdos comerciales Ecuador - Estados Unidos, Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), barreras arancelarias, barreras no arancelarias, competitividad exportador, comercio internacional Ecuador.
- Periodo de publicación: Se priorizó la literatura publicada entre 2020 y 2024.
- Idioma: Se incluyeron documentos en español.
- Relevancia temática: Las fuentes seleccionadas abordaron directamente aspectos clave del comercio exterior ecuatoriano, el desarrollo de productos derivados del banano, y las implicaciones de los acuerdos con Estados Unidos.
- Calidad de la fuente: Se seleccionaron únicamente artículos de revistas científicas indexadas, así como reportes de organismos nacionales e internacionales reconocidos, lo que aseguró la validez de la información.

3.6. Técnicas de Análisis de la Información

Se aplicaron tres técnicas principales: el análisis de contenido temático y categorial, que permitió identificar y organizar los hallazgos clave sobre volumen, valor, barreras y competitividad en torno a la exportación de harina de banano bajo acuerdos comerciales; el análisis comparativo, que facilitó la identificación de similitudes, diferencias y tendencias a lo largo del tiempo entre distintas fuentes; y la sistematización mediante matriz de análisis documental, la cual clasificó la información por autor, año, país, factores y hallazgos, permitiendo una lectura articulada con los objetivos de la investigación.

3.7. Instrumento

Se utilizó una matriz documental diseñada para organizar de forma estructurada los aportes de cada fuente revisada. Esta matriz integró categorías como: autor, año, tipo de documento, país, metodología, principales hallazgos. Su uso permitió visualizar relaciones entre los acuerdos comerciales y el comportamiento exportador de la harina de banano.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

A través de la aplicación de la metodología entrada en el análisis de contenido, el análisis comparativo y la sistematización de datos ha permitido una comprensión de la situación real y del impacto de los acuerdos comerciales en la exportación de harina de banano desde Ecuador. Estos hallazgos son:

4.1.Resumen de los Principales Hallazgos:

Se identificó que los acuerdos comerciales específicos, como el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea (UE), han tenido un impacto claramente positivo en el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de banano y sus derivados. Entre 2017 y 2019, posterior a la entrada en vigor del acuerdo, las exportaciones aumentaron en un 19,5¯% respecto al periodo 2014-2016, impulsadas por la reducción progresiva de aranceles (de 97 a 75 euros por tonelada métrica), lo

que fortaleció la competitividad del banano ecuatoriano frente a otros países latinoamericanos. Además, se incorporaron más de 190 nuevos productos a la oferta exportable y se registró el ingreso de más de 450 nuevas empresas al comercio exterior (CEPAL, 2021; MPCEIP, 2022). Este precedente evidencia que acuerdos bien estructurados pueden tener efectos multiplicadores en términos de diversificación y dinamización del segmento exportador.

En contraste, se evidenció que la exportación de harina de banano hacia Estados Unidos aún enfrenta limitaciones importantes. Si bien este producto posee un alto valor agregado y potencial de inserción en mercados saludables y sostenibles, no existen aún acuerdos comerciales específicos que respalden su acceso preferente, lo cual limita sus ventajas competitivas (Herrera & Carranco, 2024). Además, aunque el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) ha otorgado beneficios arancelarios generales, las barreras no arancelarias persisten como el vital obstáculo: regulaciones fitosanitarias estrictas, exigencias de etiquetado, certificaciones de calidad y trámites logísticos complejos dificultan la inserción plena de este derivado del banano en el mercado estadounidense (MAG, 2023; ALADI, 2022).

El estudio situó estos hallazgos en el contexto de la balanza comercial ecuatoriana, que continúa siendo deficitaria debido a un volumen de importaciones que supera los ingresos por exportaciones no petroleras. Aunque el banano es el segundo producto más relevante en la oferta externa del país, después del petróleo, su aporte no ha sido suficiente para revertir el déficit estructural (Banco Central del Ecuador, 2024). Esto refuerza la necesidad de fortalecer sectores con potencial, como el de productos procesados de origen agrícola, mediante estrategias comerciales integrales, políticas de incentivo a la transformaciÃ³n productiva y negociaciones bilaterales orientadas a reducir barreras y mejorar la competitividad.

4.2. Respuesta al objetivo planteado

El objetivo principal de esta investigación fue analizar el impacto de los acuerdos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos en la exportación de harina de banano, evaluando sus efectos sobre el volumen, valor y competitividad de este producto en el mercado estadounidense.

A partir de los hallazgos, se concluye que los acuerdos comerciales vigentes han tenido un impacto mixto y aún limitado en la exportación de harina de banano hacia Estados Unidos. Si bien el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) proporciona un marco que reduce las barreras arancelarias y facilita el acceso general de productos ecuatorianos, lo cual es un factor positivo para la competitividad en costo, la ausencia de acuerdos comerciales específicos para la harina de banano y la preponderancia de desafío relacionados con barreras no arancelarias impiden que su volumen y valor de exportación alcancen su máximo potencial en el mercado estadounidense.

4.3.Recomendaciones para Futuras Investigaciones o Mejoras en el Tema Tratado

Se recomienda avanzar con la fase de recolección de datos primarios (entrevistas semiestructuradas y encuestas) a exportadores y expertos en comercio exterior de harina de banano, así como profundizar el análisis cuantitativo de series de tiempo y regresión utilizando datos específicos de volumen y valor de exportación de harina de banano hacia Estados Unidos. Esto permitirá obtener una comprensión más precisa del impacto real de los acuerdos comerciales en este producto en particular.

Se sugiere investigar y desarrollar innovaciones en los procesos de elaboración de la harina de banano, buscando no solo aumentar la productividad (rendimiento promedio del 39% observado en una investigación previa) sino también potenciar sus propiedades nutricionales (como la fortificación con berro). Mejorar la calidad y las características del producto puede fortalecer su competitividad en mercados exigentes.

Es fundamental que futuras investigaciones o políticas se centren en el desarrollo de estrategias específicas para el cumplimiento y la gestión eficaz de las barreras no arancelarias impuestas por el mercado estadounidense, tales como certificaciones de calidad, regulaciones fitosanitarias y requisitos de etiquetado. Esto podría incluir programas de asistencia técnica para exportadores y la armonización de normas nacionales con estándares internacionales.

Dado el desconocimiento actual sobre el impacto específico en la harina de banano, se recomienda explorar la posibilidad de negociar acuerdos comerciales o cláusulas específicas dentro

de tratados existentes que aborden las particularidades de los productos procesados de valor agregado, garantizando así un acceso más fluido y beneficios tangibles para la harina de banano.

CONCLUSIONES

Las conclusiones del presente ensayo evidencian que los acuerdos comerciales, como el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, han tenido un efecto altamente positivo en el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de banano y sus derivados, generando un aumento significativo del 19,5% en el periodo posterior a su implementación. Este éxito se ha atribuido principalmente a la reducción progresiva de aranceles, la apertura de nuevos mercados, y la incorporación de nuevos productos y empresas al sector exportador. Sin embargo, estos beneficios no se han replicado en igual medida en la exportación de productos procesados como la harina de banano, especialmente en el mercado estadounidense, donde Ecuador no cuenta con un tratado de libre comercio vigente y enfrenta serias barreras no arancelarias.

En ese sentido, aunque el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Estados Unidos ha ofrecido ventajas arancelarias generales, la falta de un marco comercial específico, sumada a exigencias estrictas en materia de regulaciones sanitarias y certificaciones, ha limitado la competitividad y expansión de la harina de banano en ese mercado. Los hallazgos revelan que el verdadero reto para este producto radica en la superación de obstáculos técnicos y normativos, mes que en los aranceles. Asimismo, se identificó una ausencia de datos precisos y estrategias focalizadas, lo cual dificulta el diseño de políticas efectivas que impulsen su exportación.

Se concluye que es vital fortalecer el análisis con datos primarios, optimizar el proceso productivo de la harina de banano y promover acuerdos comerciales más ajustados a las necesidades de productos con valor agregado. Además, resulta clave implementar programas de capacitación para exportadores y asistencia técnica para superar barreras no arancelarias. Solo a través de un enfoque necesario y coordinado entre segmento público, privado y academia será posible posicionar competitivamente la harina de banano ecuatoriana en mercados estratégicos como el de Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA

Agrocalidad. (10 de marzo de 2020). *Buenas Prácticas para banano.* https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2022/02/Gui%CC%81a-de-BPA-para-Banano.pdf

Alvarado, A. R. (2019). ANÁLISIS EXPLORATORIO DE LA APERTURA COMERCIAL DEL ECUADOR FRENTE A PERÚ Y COLOMBIA. . *Revista Economía y Política, 29*(3), 3-20. https://doi.org/https://doi.org/10.25097/rep.n29.2019.01

Alvarado, R., y Jiménez, C. (2020). Relación entre competitividad y desarrollo regional en Ecuador: una aplicación de modelos espaciales. . *Revista Economía y Política, 31*(12), 117-133. https://doi.org/https://doi.org/10.25097/rep.n31.2020.

Castro, B. P., Mendoza, E., y Arias, J. (2024). Estudio de Benchmarking como Herramienta de Optimización Estratégica de las Exportaciones de Rosas Ecuatorianas. *Economía y Negocios, 15*(1), 124-143. https://doi.org/https://doi.org/10.29019/eyn.v15i1.1270

CEPAL. (19 de 01 de 2021). *Evaluación de los posibles efectos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y los Estados Unidos.* https://repositorio.cepal.org/entities/publication/c510756e-9f1d-4601-bd13-cc9ed5610900

Freire, C., Carrera, F., Hurtado, G., y Matute, J. ((2022). Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información tecnológica*, *33*(1), 25-34. https://doi.org/https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642022000100025

Herrera, L., y Carranco, S. (2024). La negociación de tratados de libre comercio entre Ecuador y Panamá con la República Popular China. *Revista Relaciones Internacionales, 97*(1), 128-151. https://doi.org/https://dx.doi.org/10.15359/97-1.7

Jaramillo, S., y Tonon, L. (2023). Ventajas y desventajas de la firma de tratados de libre comercio. *Revista internacional de administración, 2*(14), 155-177. https://doi.org/https://doi.org/10.32719/25506641.2023.14.7

Jiménez, D. S., y Rojas, J. F. (2024). Revisión de usos y beneficios de la harina de plátano en alimentos, base para el fortalecimiento de la cadena productiva del Putumayo. *Revista ION, 37*(1), 35-48. https://doi.org/https://doi.org/10.18273/revion.v37n1-2024003

Leon Mendez, G., Leon-Mendez, D., Pajaro Castro, N., Granados Conde, C., Granados Llamas, E., y Bahoque Peña, M. J. (2020). Elaboración de una galleta a base de harinas de plátano pelipita (Musa abb) y de batata (Ipomea batata. *Revista chilena de nutrición, 47*(3), 406-410. https://doi.org/https://dx.doi.org/10.4067/S0717-75182020000300406

León Serrano, L., Arcaya Sisalima, M., Barbotó Velásquez, N., y Bermeo Pineda, Y. (2020). Ecuador: Análisis comparativo de las Exportaciones de banano . *Revista Científica y Tecnológica UPSE , 7*(2), 38-46. https://doi.org/https://doi.org/10.26423/rctu.v7i2.521.

Macías, L. M., Mero, C. B., y Montalvan, C. B. (2020). Exportaciones ecuatorianas: un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Polo del Conocimiento, 5*(50), 89-103. https://doi.org/https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/1790/3460

Macías, L., Mero, C. B., Montalvan, J. F., y Granoble, P. E. (2020). Exportaciones ecuatorianas: un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Polo de Conocimiento, 5*(10), 89-103. https://doi.org/https://www.semanticscholar.org/paper/Exportaciones-ecuatorianas%3A-un-an%C3%A1lisis-a-la-no-por-Mac%C3%ADas-Ch%C3%B3ez-Mero-Quijije/12a004dface23f0ef2db7c2af595c494296966e0

MPCEIP (2022). Informe Institucional. Comercio Exterior. https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/Informe-gestio%CC%81n-MPCEIP-2022.pdf

Orozco, F., Pereira, F., Ruiz, K., y Pereira, K. (2023). Elaboración de harina de banano fortificada con berro. *Revista Ciencia UNEMI, 16*(42), 21 - 27. https://doi.org/https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol16iss42.2023pp21-27p

Pérez, T. L., Sena, E. J., Buendía, J. M., y Chura, R. G. (2023). Desempeño exportador de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones. . *Revista De Ciencias Sociales , 28*(2), 29-43. https://doi.org/https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/index

Quiñonez, P., y Zea, D. (2023). Cadena de valor de las exportaciones de maracuyá en Ecuador: diagnóstico 2015-2019. . *Suma de Negocios, 13*(29), 115-123. https://doi.org/https://doi.org/10.14349/sumneg/2022.v13.n29.a4

Raffo López, L., y Hernández García, E. (2021.). Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. *Apuntes del Cenes, 40*(71), 133-164. https://doi.org/https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11736

Ramírez, D., Castillo, M., y Zamora, M. (2023). Evolución de los Arreglos comerciales preferenciales otorgados por Estados Unidos a Ecuador. *Economía y Negocios, 14*(1), 115-134. https://doi.org/https://doi.org/10.29019/eyn.v14i1.1072

Sánchez Torres, Y. E., Velasco Alarcón, L. A., Aguas Alarcón, F. X., y Rivera Vallejo, R. A. (2024). Acuerdos Comerciales y su Impacto en el Comercio Exterior. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 8*(2), 7629-7679. https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i2.11162

Teck, C., Lau, M.-W., y Chan, P. T. (2023). Functional Food: A Growing Trend among the Health Conscious. *Asian Social Science; Vol. 9, No. 1; 2013, 3*(1), 198-208. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5539/ass.v9n1p198

Toconás, N. M., Villalva, F. J., Sajama, J. N., Olivares-La-Madrid, A. P., Ramón, A. N., Alcocer, J. C., . . . Armada, M. (2023). Harina de banana: producción, caracterización fisicoquímica, tecnológica y funcional. . *Revista Española de Nutrición Humana y Dietética, 27*(1), 7-16. https://doi.org/https://dx.doi.org/10.14306/renhyd.27.1.1732

ANEXO

N°	Autor(es) y Año	Título del documento	Tipo de fuente	País	Objetivo del estudio	Hallazgos Relevantes	Aporte al ensayo
1	CEPAL (2021)	Evaluación de los posibles efectos de un acuerdo comercial entre Ecuador y EE.UU.	Informe técnico	Chile	Modelar impactos económicos de un tratado entre Ecuador y EE.UU.	La cooperación bilateral fortalece exportaciones y diversificación	Justifica la importancia del tratado bilateral
2	Sánchez Torres et al. (2024)	Acuerdos Comerciales y su Impacto en el Comercio Exterior	Artículo científico	Ecuador	Analizar impacto de acuerdos sobre competitividad	Resalta beneficios del SGP para productos agrícolas	Refuerza el enfoque en acuerdos como facilitadores
3	Herrera & Carranco (2024)	Negociación de TLC entre Ecuador, Panamá y China	Artículo académico	Ecuador	Evaluar proceso de negociación de TLC	TLC otorgan estabilidad y acceso permanente	Demuestra carencia de un TLC con EE.UU.
4	Macías et al. (2020)	Exportaciones ecuatorianas en la pandemia	Artículo académico	Ecuador	Evaluar sectores no afectados por COVID-19	Banano entre los más resilientes	Contextualiza resistencia del sector bananero
5	Jiménez & Rojas (2024)	Harina de plátano en alimentos	Artículo científico	Colombia	Explorar beneficios del producto	Harina de plátano aporta valor agregado nutricional	Refuerza viabilidad del producto como exportación
6	Toconás et al. (2023)	Harina de banana: producción y caracterización	Artículo científico	España	Estudiar propiedades tecnológicas y funcionales	Producto funcional, con potencial internacional	Justifica inclusión en mercados saludables

7	Jaramillo & Tonon (2023)	Ventajas y desventajas de los TLC	Artículo académico	Colombia	Analizar efectos estructurales de los TLC	Beneficios superan costos cuando hay alineación estratégica	Fundamenta necesidad de TLC con EE.UU.
8	Alvarado & Jiménez (2020)	Competitividad y desarrollo regional	Artículo académico	Ecuador	Relación entre competitividad y apertura comercial	Apertura genera mayor productividad y exportación	Apoya relación comercio-desarrollo territorial
9	León Serrano et al. (2020)	Análisis comparativo de exportaciones de banano	Artículo científico	Ecuador	Analizar evolución exportadora del banano	Banano con ventaja competitiva estructural	Fundamenta especialización en el sector bananero
10	Orozco et al. (2023)	Harina de banano fortificada con berro	Artículo científico	Ecuador	Analizar efectos nutricionales de la fortificación	Aumenta valor funcional del producto	Potencial para competir en mercados exigentes
11	Pérez et al. (2023)	Desempeño exportador en la CAN	Artículo académico	Bolivia	Evaluar desempeño regional	Países con TLC tienen mejor posicionamiento	Refuerza importancia de acuerdos para la competitividad
12	Teck et al. (2023)	Functional Food Trends	Artículo científico	Asia	Estudiar tendencias de alimentos saludables	Alta demanda de productos funcionales en EE.UU.	Contextualiza oportunidad de mercado
13	Freire et al. (2022)	Relaciones del Ecuador con la CAN	Artículo académico	Ecuador	Evaluar integración regional	Cooperación mejora flujo comercial	Justifica articulación regional para fortalecer posición

14	Ramírez et al. (2023)	Evolución de arreglos preferenciales EE.UU.	Artículo científico	Ecuador	Analizar impacto de acuerdos preferenciales	SGP útil pero limitado sin TLC	Evidencia ventajas y límites del SGP
15	Banco Central del Ecuador (2024)	Balanza Comercial 2024	Informe oficial	Ecuador	Informar sobre situación macroeconómica	Ecuador mantiene déficit comercial estructural	Relevante para contexto macroeconómico nacional

RÚBRICA ENSAYO

Criterio	Excelente (1)	Bueno (0.75)	Regular (0.50)	Insuficiente (0.25)
1. Originalidad y relevancia del tema	Tema innovador, pertinente, vinculado a problemas actuales del comercio exterior.	Tema relevante, aunque con menor grado de originalidad.	Tema común o poco desarrollado, pero relacionado al área.	Tema poco pertinente, repetitivo o sin vinculación clara con el campo.
2. Profundidad en la revisión de literatura	Utiliza fuentes actuales, indexadas y pertinentes; integra marcos teóricos sólidos.	Cubre fuentes adecuadas, con buena contextualización.	Revisión limitada o desactualizada; escasa integración teórica.	Falta de revisión, o fuentes poco confiables o no académicas.
3. Claridad en la metodología y análisis	Expone claramente el enfoque, método y análisis; coherencia lógica y argumentativa.	Presenta metodología clara aunque no del todo profunda.	Ambigüedad en el método; análisis limitado.	Falta de claridad o inexistencia del apartado metodológico.
4. Calidad de las conclusiones y recomendaciones	Conclusiones sólidas, basadas en análisis; recomendaciones viables e innovadoras.	Buenas conclusiones y recomendaciones razonables.	Conclusiones poco conectadas con el análisis; recomendaciones superficiales.	Conclusiones vagas o sin fundamento; sin recomendaciones claras.
5. Cumplimiento de normas de formato y presentación	Sigue normas APA/estilo institucional sin errores; excelente redacción y estructura.	Pequeños errores de formato o redacción, pero buena presentación.	Varios errores formales; estructura poco clara.	Incumple normas básicas de presentación; errores ortográficos frecuentes.