



Análisis de la competitividad internacional del banano ecuatoriano con destino a la Unión Europea entre 2013-2022.

Cabrera Fuel María José y Tacuri Agila Erika Cecilia

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Trabajo de integración curricular, previo a la obtención de título de Licenciada en Comercio Exterior.

Mgtr. Núñez Mejía Ivonne Aracely

15 de marzo del 2024



1. TRABAJO_UIC_CABRERA&TACURI_B...

Scan details

Scan time:
February 21th, 2024 at 23:3 UTC

Total Pages:
86

Total Words:
21488

Plagiarism Detection



Types of plagiarism		Words
Identical	1%	224
Minor Changes	0.9%	194
Paraphrased	1.4%	305
Omitted Words	11.9%	2558

AI Content Detection



Text coverage
AI text
Human text



Ing. Ivone Aracely Núñez Mejía. MGTR.

C.C. 172122312-9



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Certificación

Certifico que el trabajo de integración curricular: “Análisis de la competitividad internacional del banano ecuatoriano con destino a la Unión Europea entre 2013-2022” fue realizado por las señoritas Cabrera Fuel María José y Tacuri Agila Erika Cecilia, el mismo que cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, además fue revisado y analizada en su totalidad por la herramienta de prevención y/o verificación de similitud de contenidos; razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que se lo sustente públicamente.

Sangolquí, 03 de abril del 2024



Ing. Ivone Aracely Núñez Mejía. MGTR.

C.C. 172122312-9



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Responsabilidad de Autoría

Nosotras, Cabrera Fuel María José y Tacuri Agila Erika Cecilia con cédulas de ciudadanía n°1804671475 y 1725170649, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de integración curricular: Análisis de la competitividad internacional del banano ecuatoriano con destino a la Unión Europea entre 2013-2022, es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 17 de abril del 2024

.....
Cabrera Fuel María José

C.C.: 180467147-5

.....
Tacuri Agila Erika Cecilia

C.C.: 172517064-9



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Comercio Exterior

Autorización de Publicación

Nosotras, Cabrera Fuel María José y Tacuri Agila Erika Cecilia con cédulas de ciudadanía n°1804671475 y 1725170649, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de integración curricular: Análisis de la competitividad internacional del banano ecuatoriano con destino a la Unión Europea entre 2013-2022 en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi/nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 17 de abril del 2024

.....
Cabrera Fuel María José

C.C.: 180467147-5

.....
Tacuri Agila Erika Cecilia

C.C.: 172517064-9

Dedicatoria

Mi trabajo de investigación se lo dedico a Dios, por darme la sabiduría y las fuerzas para seguir adelante en mi carrera, por poner a personas increíbles en mi vida que me apoyaron durante todo el proceso, por guiar mi camino y brindarme experiencias que me ayudaron a mejorar como persona.

A mis queridos padres y hermano que han sido mi apoyo en todo momento, por educarme con valores y saber aconsejarme en cada etapa de mi vida, por brindarme su cariño y confianza para salir adelante y por su inmenso esfuerzo por ayudarme a cumplir mis metas.

A mis abuelos que están en el cielo, que siempre fueron una parte esencial en mi vida, que con su infinito amor me educaron y apoyaron en cada momento, por sus sabios consejos y sus anécdotas divertidas.

María José Cabrera Fiel

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación a Dios, a quien agradezco por haberme otorgado sabiduría y fortaleza a lo largo de mi carrera universitaria. Además, le doy gracias por permitirme contar con el apoyo inquebrantable de mi familia, quienes son el pilar fundamental en mi vida.

A mis amados padres Víctor y Mercedes, por darme su apoyo, amor y valores incondicionalmente y confiar en mí, incluso cuando yo dejé de hacerlo. A mi hermano Andrés, le dedico un reconocimiento especial por estar siempre dispuesto a escucharme, por ser mi compañero de risas y le animo a encontrar en mí un ejemplo a seguir.

A mi madrina, Rosita, quien siempre estuvo presente y me brindó palabras de aliento en momentos más, además de su amor incondicional que siento aún, a pesar de su ausencia física.

Y, por último, pero no menos importante, a mi querida Copito, quien me acompañó durante toda mi carrera y fue una fuente constante de paz para mi mente y corazón.

Erika Cecilia Tacuri Ajila

Agradecimiento

Agradezco a Dios y a mis padres por brindarme la vida, la salud e inteligencia, por todo el apoyo moral y económico, además del infinito esfuerzo que realizaron para ayudarme a ser profesional.

A mi padre Julio Cabrera, quien fue mi guía en el desarrollo del presente trabajo de investigación y estuvo para mí en cada momento ayudándome con su experiencia, sus consejos, sus ánimos y su cariño.

A mi querida tutora Mg. Aracely Núñez, quien con su vasta experiencia nos impartió sus conocimientos para el desarrollo de este trabajo de investigación, además de su paciencia y alegría.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por abrirme sus puertas para realizar mis estudios y brindarme excelentes docentes, además de compañeros con quienes formé grandes amistades y experiencias únicas.

María José Cabrera Fiel

Agradecimiento

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a Dios y a mis padres por su amor, apoyo tanto económico como emocional, y por haberme ayudado a alcanzar mi título profesional. Este trabajo de investigación es mi manera de expresarles gratitud por su constante respaldo.

Además, deseo agradecer a mi mejor amigo, confidente y amor, Esteban. Su apoyo ha sido invaluable; gracias por escucharme y estar a mi lado en los momentos de incertidumbre y cansancio.

Agradezco profundamente a mi tutora, la Mgtr. Aracely Núñez, por su orientación como experta en la materia, paciencia y valiosos comentarios que contribuyeron significativamente a mejorar este trabajo.

Finalmente, a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE por haberme permitido formar académica con docentes de calidad y en un ambiente acogedor, donde he podido desarrollar aptitudes y destacar en ciertas actividades.

A todos los que me brindaron su apoyo, solo me queda por decirles ¡Gracias!

Erika Cecilia Tacuri Agila

Índice

Dedicatoria	6
Agradecimiento	7
Resumen.....	13
Abstract	14
Introducción.....	15
Diseño metodológico	16
Planteamiento del problema	16
Pregunta de investigación.....	17
Justificación	18
Objetivos General.....	18
Objetivos específicos	18
Metodología.....	19
Marco Teórico	21
Marco Conceptual	25
Sector bananero ecuatoriano y su actual posición en las exportaciones mundiales	34
Antecedentes históricos del sector	34
Indicadores macroeconómicos del sector	35
Cadena de valor del banano ecuatoriano.....	38
Actores que intervienen en la cadena de valor	39
Importaciones mundiales de banano y posición de la Unión Europea	40

Análisis de indicadores de competitividad internacional del sector bananero ecuatoriano con destino a la unión europea (2013 – 2022)	41
Importancia (%) de la Unión Europea en las exportaciones de banano ecuatoriano, 2022 ...	41
Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR).....	46
Ventaja Comparativa Revelada Normalizada (VCRN).....	47
Cuota de Mercado Internacional - International Market Share (IMS)	50
Factores determinantes de la competitividad internacional del sector bananero ecuatoriano frente a sus competidores	54
Condición de los factores.....	54
Condiciones de la demanda	56
Industrias relacionadas y de apoyo	59
Estrategia, estructura y rivalidad	61
Gobierno.....	63
Azar	65
Comparación ponderada de Ecuador frente a sus competidores.....	68
Conclusiones y recomendaciones.....	71
Conclusiones.....	71
Recomendaciones	73
Referencias.....	75
Apéndices	87

Índice de tablas

Tabla 1. Rúbrica de calificación de los factores del Diamante de Porter.....	20
Tabla 2. Resumen de los indicadores de competitividad internacional	33
Tabla 3. Exportaciones de Banano desde Ecuador al Mundo (1985 - 2000) en TM.....	35
Tabla 4. Puntuación de los elementos del Diamante de Porter de Ecuador y sus principales competidores.....	68
Tabla 5. Resumen de los factores que influyen en la competitividad internacional del banano (0803.90) en la Unión Europea (2013 - 2022)	69

Índice de figuras

Figura 1. Diamante de Porter	29
Figura 2. Provincias productoras de banano en Ecuador (2022)	36
Figura 3. Cadena de valor del banano ecuatoriano	38
Figura 4. Actores que intervienen en la cadena de valor del banano ecuatoriano	40
Figura 5. Países importadores de banano a nivel mundial, en miles de USD - 2022	41
Figura 6. Importancia del mercado de la UE en las exportaciones de banano ecuatoriano, 2022	41
Figura 7. Exportaciones de Banano ecuatoriano hacia la UE (2022).....	42
Figura 8. Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea (2013- 2022) millones de USD FOB	44
Figura 9. Tasa de crecimiento de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea (2013-2022).....	44
Figura 10. VCRN de Ecuador y de sus principales competidores en el mercado de banano (0803.90) en la UE (2013 - 2022).....	47
Figura 11. IMS de Ecuador y de sus principales competidores en el mercado de banano (0803.90) en la UE (2013 - 2022).....	51

Resumen

El banano es el principal producto de exportación no petrolera de Ecuador, por lo tanto, es crucial analizar su competitividad internacional en la Unión Europea, que es su principal socio comercial, debido al impacto que tiene este sector en la economía ecuatoriana. El presente estudio tiene como objetivo analizar los factores que influyen en la competitividad internacional de las exportaciones de banano desde Ecuador hacia la Unión Europea, mediante una revisión bibliográfica y aplicación de indicadores, con la finalidad de identificar las tendencias, desafíos y oportunidades que enfrenta el país en este mercado. La metodología utilizada en este estudio es de carácter mixto, ya que se utilizaron indicadores cuantitativos como la Ventaja Comparativa Revelada, la Cuota Internacional de Mercado y la Tasa de Crecimiento Anual Compuesta; así mismo se aplicó el Diamante de Porter como un indicador cualitativo. Los principales resultados obtenidos fueron que Ecuador es el principal exportador de banano en el mundo y en la UE, pero sus competidores, en especial Costa Rica y Colombia están muy cerca de alcanzarlo. El Diamante de Porter permitió identificar que Ecuador es quien lidera el mercado de banano, gracias a que cuenta con mano de obra capacitada y un clima favorecedor, además tiene las certificaciones apreciadas por la Unión Europea, cuenta con asociaciones que brindan asistencia al gremio, y con el apoyo gubernamental para promocionar la fruta a nivel mundial, sin embargo, resulta importante mencionar que sus competidores también están tomando acciones que ponen en riesgo su competitividad internacional.

Palabras clave: competitividad internacional, banano, Ecuador, Unión Europea, exportaciones.

Abstract

Bananas are Ecuador's main non-oil export product, therefore, it is crucial to analyze its international competitiveness in the European Union, which is its main trading partner, due to the impact that this sector has on the Ecuadorian economy. The objective of this study is to analyze the factors that influence the international competitiveness of banana exports from Ecuador to the European Union, through a bibliographic review and application of indicators, with the purpose of identifying the trends, challenges and opportunities faced by the country in this market. The methodology used in this study is mixed in nature, since quantitative indicators such as the Revealed Comparative Advantage, the International Market Share and the Compound Annual Growth Rate were used; Likewise, Porter's Diamond was applied as a qualitative indicator. The main results obtained were that Ecuador is the main banana exporter in the world and in the EU, but its competitors, especially Costa Rica and Colombia, are very close to reaching it. Porter's Diamond made it possible to identify that Ecuador is the leader in the banana market, thanks to the fact that it has a trained workforce and a favorable climate, it also has the certifications appreciated by the European Union, it has associations that provide assistance to the union, and with government support to promote the fruit worldwide, however, it is important to mention that its competitors are also taking actions that put their international competitiveness at risk.

Keywords: international competitiveness, bananas, Ecuador, European Union, exports.

Introducción

El gremio bananero es un sector estratégico para la economía ecuatoriana, debido a que es el sector que mayor ingreso de divisas genera entre los sectores productivos no petroleros. Además, es importante destacar que es el sector que más fuentes de empleo genera en las zonas rurales de la Costa ecuatoriana y según el aporta al PIB agrícola alrededor del 35%. Con respecto a los principales países exportadores de banano el Observatorio de Complejidad Económica [OCE] (2022), muestra los siguientes datos de la participación mundial del banano en el año 2021: Ecuador 26.9%, Filipinas 10.9%, Costa Rica 9.04%, Colombia 7.84% y Guatemala 7.38%, como se observa Ecuador tiene un porcentaje de participación alto frente al resto de países, lo cual demuestra que el país es “líder en la producción y exportación de banano a nivel global” (León et al., 2023)

Según la (Corporación Financiera Nacional [CFN], 2022) entre los principales destinos de exportación de banano ecuatoriano se encuentran Rusia, Estados Unidos y Europa incluido Reino Unido, exportando el 18%, 16% y 26% respectivamente de la producción nacional a estos países. No obstante, la participación de Ecuador en el comercio mundial de banano ha sido fluctuante durante el periodo 2013-2022. Por ejemplo, según el (Centro de Comercio Internacional [ITC], 2023a) en el año 2014 el porcentaje de exportaciones de banano ecuatoriano hacia el mundo fue de 22.7%, mientras que tan solo un año después el valor subió a 25.9%, mostrando una variación en el volumen de sus exportaciones.

Por lo cual, el presente estudio analiza la competitividad internacional de las exportaciones de banano ecuatoriano en el mercado de la Unión Europea, entendiéndose por competitividad internacional como “una medida de las ventajas y desventajas de un país en la venta de sus productos en los mercados internacionales” (OECD, 2014, p. 87), con el fin de identificar cuáles son los factores que han influido en dicha competitividad y como han afectado a la misma durante el periodo 2013 – 2022.

Para la obtención de información, se realizará un análisis mixto que consta de una matriz que contenga la revisión de la literatura obtenida de bases de datos confiables como Web of Science (WOS), google académico, entrevistas realizadas a expertos publicadas en internet y de los correspondientes ministerios y asociaciones del sector, mientras que para el análisis de datos se utilizará la información reflejada para la subpartida 0803.90 en la base de datos del World Integrated Trade Solution [WITS].

La estructura desarrollada para abordar el tema de estudio consta de cinco capítulos: diseño metodológico, sector bananero ecuatoriano y su actual posición en las exportaciones mundiales, análisis de indicadores de competitividad internacional del sector bananero ecuatoriano con destino a la Unión Europea (2013 – 2022), factores determinantes de la competitividad internacional del sector bananero ecuatoriano frente a sus competidores y finalmente conclusiones y recomendaciones, en los capítulos se detallará los antecedentes, la situación del sector bananero durante el periodo de estudio, los factores que influyen en la competitividad del sector y una comparativa del país con sus principales competidores para reconocer como los factores pueden ser una ventaja o desventaja según la realidad de cada nación.

Diseño metodológico

Planteamiento del problema

Uno de los productos más comercializados mundialmente es el banano (PROECUADOR, 2018) se cultiva en su mayoría en las zonas cálidas de América Latina. El OCE, (2021) indica que Ecuador se destaca como el primer productor y exportador de esta fruta, teniendo como principales destinos Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y China. El OCE, (2022) también menciona que la UE es el mayor importador de banano ecuatoriano, pues

las cifras indican que el 26,32% de las cajas exportadas de esta fruta en ese año, fueron enviadas a la UE.

A pesar de que Ecuador ocupa el primer lugar en las exportaciones de banano en la UE, existen otros países proveedores destacados en este mercado tales como Colombia, Costa Rica, Guatemala, entre otros. Según el (World Integrated Trade Solution, 2022) estos países abarcan un porcentaje importante dentro del mercado de la UE: 11,60%, 9,22% y 0,71% respectivamente. En consecuencia, si Ecuador no se ajusta a los requerimientos del importador, perderá participación en este mercado.

Por lo cual, es de suma relevancia conocer los factores que influyen en la competitividad internacional del banano ecuatoriano, debido a que este sector es uno de los motores de la economía del país y al ser desplazado por sus competidores en el mercado internacional puede traer consecuencias negativas para la economía del país como menor ingreso de divisas por concepto de exportaciones de banano, disminución de plazas de trabajo y decrecimiento del PIB nacional.

Pregunta de investigación

¿Cuáles son los factores que influyeron en la evolución de la competitividad internacional de la exportación de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea en el periodo 2013 - 2022?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles son los antecedentes de las exportaciones bananeras de Ecuador hacia la Unión Europea?
- ¿Cuál es la evolución de la competitividad internacional del banano ecuatoriano exportado hacia la Unión Europea?
- ¿Qué factores han influido en la variación de la competitividad internacional de la exportación del banano ecuatoriano hacia la UE?

Justificación

El Ministerio de Comercio Exterior, en su informe del sector bananero (2017) menciona que la producción del banano ecuatoriano se cimienta en la economía familiar y la Economía Popular y Solidaria (EPS), lo que lo hace un sector contribuyente a la creación de empleos y la reducción de la pobreza del sector rural del país. En consecuencia, una competitividad internacional baja significaría pérdidas económicas para el país que repercutirán en desempleo, y escasa inversión extranjera.

Este estudio es importante, debido a que muestra datos actuales sobre el estado del sector bananero del Ecuador y su nivel de competitividad en la Unión Europea. Además, se describirá información relevante acerca de los principales competidores de Ecuador, lo que sirve de apoyo para las autoridades a la hora de crear políticas públicas en relación con el sector agroexportador del país. También, aquellas personas que estén interesadas en la exportación de banano pueden tener esta investigación como guía para la toma de decisiones.

Objetivos General

Analizar los factores que influyen en la competitividad internacional de las exportaciones de banano desde Ecuador hacia la Unión Europea, mediante una revisión bibliográfica y aplicación de indicadores, con la finalidad de identificar las tendencias, desafíos y oportunidades que enfrenta el país en este mercado.

Objetivos específicos

- Conocer los antecedentes de la relación comercial Ecuador - Unión Europea y el nivel de competitividad internacional del banano ecuatoriano en este mercado.
- Analizar la evolución de la competitividad internacional del banano exportado hacia la Unión Europea.

- Determinar los factores que influyen en la competitividad internacional del banano ecuatoriano exportado hacia la Unión Europea.

Metodología

La metodología de investigación del presente estudio es de carácter mixto, ya que implica un análisis cuantitativo de los datos obtenidos de las distintas bases y su posterior procesamiento matemático, mediante la aplicación de indicadores de competitividad internacional. Por otro lado, el proyecto implica también el desarrollo de una revisión teórica y aplicación de criterios cualitativos, para lo cual se aplicó el Diamante de Porter, con el fin de determinar el nivel de competitividad internacional del banano ecuatoriano en la Unión Europea. Además, tiene un alcance explicativo, porque pretende analizar cuáles son los factores que influyen en dicha competitividad internacional (Hernández et al., 2014)

Para la recolección de información teórica se utilizaron fuentes secundarias obtenidas de boletines oficiales publicados por los distintos ministerios del Ecuador, publicaciones en periódicos y revistas, e informes elaborados por instituciones supranacionales y por la Unión Europea. Las bases de datos serán descargadas de fuentes como el Trade Map, WITS, Banco Central del Ecuador, Observatorio de Complejidad Económica, entre otros. Se utilizaron los datos desde el año 2013 hasta el año 2022, que son los más recientes y relevantes para el presente estudio.

En primera instancia, se realizó una extensa revisión de literatura, utilizando como palabras clave: intitle:"competitividad" AND "banano", "international" AND "competitiveness", "exports" AND "banana" y banano ecuatoriano. A través de la cual se obtuvieron alrededor de 30 papers relacionados con el tema de investigación. Seguidamente, se elaboró una matriz en la que se colocaron los 17 papers que se consideraron más oportunos (apéndice G). Dentro de esta matriz se describieron los conceptos, indicadores, teorías y conclusiones de cada documento para facilitar la búsqueda de información.

Esta revisión de literatura permitió definir el marco teórico y el marco conceptual, además de comprender la metodología e instrumentos a utilizar para estudiar la competitividad internacional. Gracias a esto, se calcularon diferentes indicadores para medir dicha competitividad y se obtuvieron resultados que fueron analizados mediante una revisión de literatura secundaria, entre esas se revisaron 7 entrevistas publicadas en video, noticias de periódicos, publicaciones de los ministerios e informes de asociaciones privadas y públicas, haciendo énfasis en los años que presentan los picos más altos y bajos.

Por último, con la finalidad de facilitar el análisis de los factores que influyen en la competitividad de las exportaciones de banano, y realizar una comparación entre los países, se realizará una escala de Likert que califica a los elementos del Diamante de Porter con valores de 0, 0.5 y 1 según cumplan con los parámetros mencionados en el marco conceptual. Se presenta a continuación la rúbrica de calificación utilizada para este fin:

Tabla 1

Rúbrica de calificación de los factores del Diamante de Porter

	Competitivo	Medianamente competitivo	No competitivo
Criterios	1	0,5	0
Condiciones de los factores	El país cuenta con óptimas condiciones de los factores	El país cuenta con algunas condiciones de los factores	El país no cuenta con las condiciones de los factores necesarias
Condiciones de la demanda	El país cumple con todas las condiciones de la demanda	El país cumple con algunas condiciones de la demanda	El país no cumple con las condiciones de la demanda
Industrias relacionadas y de apoyo	El país cuenta con ayuda de industrias relacionadas y de apoyo	El país cuenta con escasa ayuda de industrias relacionadas y de apoyo	El país no cuenta con ayuda de industrias relacionadas y de apoyo

Estrategia, estructura y rivalidad	El país cuenta con una estrategia y estructura sólida frente a la competencia	El país cuenta con una estrategia y estructura principiante frente a la competencia	El país no cuenta con una estrategia y estructura frente a la competencia
Eventos Gubernamentales	El sector es apoyado por el gobierno	El apoyo del gobierno es escaso	El sector no presenta apoyo por parte del gobierno
Oportunidad	El país tiene oportunidad de competitividad	El país tiene una mediana oportunidad de competitividad	El país no tiene oportunidad de competitividad

Nota: La rúbrica incluye los aspectos de cada elemento de Porter con su respectiva ponderación.

Marco Teórico

Teorías de comercio internacional.

La competitividad internacional ha sido un tema de estudio desde el siglo XVII, cuando Adam Smith presentó su teoría acerca de la ventaja absoluta y luego David Ricardo la teoría de la ventaja comparativa, con el fin de identificar qué naciones tenían ventaja sobre la producción y comercialización de bienes. El modelo de Heckscher Ohlin muestra una visión más amplia acerca de las ventajas comparativas, pues expone que la abundancia de ciertos factores es decisiva para determinar si un sector económico es competitivo o no.

Para medir el comercio internacional, se observa el comercio de exportación, ya que las exportaciones representan una ventaja competitiva porque los productores exportan bienes que se consideran excedentes. En el otro lado de la balanza, las importaciones representan una debilidad o limitación porque se importan bienes que la economía no puede producir o no tiene una ventaja competitiva para hacerlo. Al restar las exportaciones entre las importaciones, se puede conocer la realidad económica de un país frente a los demás.

Teoría de la Ventaja Absoluta.

En 1776 Adam Smith expuso sus ideas acerca del libre mercado, la participación del gobierno en los distintos sectores económicos y la especialización del trabajo, representan ventajas absolutas de una nación con respecto a otras. Smith cuestionó la teoría mercantilista al defender que la riqueza de un país se basa en los bienes y servicios en los que pueda especializarse, más no en la acumulación de oro.

Un punto importante dentro de esta teoría, es la especialización, debido a que, si un país puede especializarse en un determinado producto, podrá adquirir del extranjero los productos que son más difíciles de producir, por lo que será más competitivo y se dinamizará el comercio internacional (Daniels et al., 2013).

Daniels et al. (2013) resume que la ventaja absoluta aumenta la eficiencia de una nación, ya que incrementa la experiencia de la mano de obra al realizar las tareas repetidas veces, y porque la mano de obra se dedicaría a una única línea de producción sin perder tiempo en cambiar de proceso.

En este sentido, el autor menciona que nace la cuestión de en qué debe especializarse un país. Para resolver esta interrogante, Smith describe dos enfoques de la ventaja absoluta. La primera es la ventaja natural, que habla sobre las condiciones climáticas y geográficas que contribuyan a que un país sea más productivo que otro. La ventaja adquirida, por otro lado, se refiere al conocimiento y experiencia adquiridas por un país para producir un bien, especialmente de tecnología.

Teoría de la ventaja comparativa.

Daniels et al. (2013) describe que en 1817 David Ricardo se cuestionó qué pasaría si un país puede producir todos los bienes con ventaja absoluta. Por lo cual desarrolló una teoría en

la que describe que un país, aunque pueda producir todo con ventaja absoluta, podría especializarse en el bien que puede elaborar de manera más eficiente.

De igual manera, Alonso (2021) describe que el comercio de bienes en los mercados posibilita que los países se especialicen en la fabricación de productos que les confieren una ventaja comparativa. Esto significa que pueden centrarse en producir bienes que puedan producirse a un costo relativamente bajo en comparación con otros países.

El autor también declara que cuando un país se especializa en aquellos productos en los que tiene ventaja comparativa, la producción global aumenta, lo que le da al país acceso a más productos y, por tanto, mejora su posición. David Ricardo explica que para que el comercio sea beneficioso, es necesario que existan disparidades en los costos de producción de bienes, de modo que cada país pueda exportar los productos que recibe a un precio inferior.

Teoría de Heckscher – Ohlin.

Para Flores & Ponce de León (2019) la Teoría de Heckscher-Ohlin establece que las ventajas relativas logradas en distintos sectores se basan en las discrepancias en los costos relativos de los factores, es decir, en las variaciones de su disponibilidad. Según los autores, los países avanzados tienden a exportar productos que requieren una alta inversión de capital, mientras que los países menos desarrollados exportan productos que demandan una mayor cantidad de trabajo.

Alonso (2021) indica que, para que se desarrolle efectivamente la ventaja comparativa, es necesario destacar que la relevancia de los factores varía en cada economía; en otras palabras, el factor más abundante en cada país resulta más económico. Esta disparidad en los factores contribuye a las variaciones en los costos de producción de los bienes. En consecuencia, resulta más rentable fabricar aquellos bienes que hagan un uso más intensivo del factor más abundante en cada lugar.

A manera de ejemplo, se puede mencionar el caso de China, que cuenta con una gran cantidad de mano de obra, por lo que le haría bien especializarse en productos industrializados que requieren de mucho personal para su elaboración. Por otro lado, los países de América Latina cuentan con gran cantidad de tierra, por lo que se caracterizan en exportar productos agrícolas.

Teoría de la competitividad de Porter.

El término ventaja competitiva fue desarrollado por Michael Porter en 1986 y 1990 en su investigación sobre análisis factorial de empresas y clústeres empresariales, distingue los enfoques tradicionales basados en el concepto de ventaja comparativa, pues afirma que una ventaja comparativa se hereda, mientras que una ventaja competitiva se crea (Flores & Ponce de León, 2019).

La Teoría de la Competitividad de Porter de 1990, argumenta que la competitividad está dada por una serie de elementos como: 1) condiciones de factores (materia prima, mano de obra, capital, infraestructura, entre otros), los cuales pueden ser básicos o especializados; 2) condiciones de la demanda, en la que, sectores con clientes exigentes supondría el desarrollo de innovaciones; 3) sectores relacionados o de apoyo, los cuales supondrán el intercambio continuo de información; 4) estrategia, estructura y un contexto de rivalidad entre empresas; y, 5) la participación gubernamental. (Galván & Santos, 2019, p. 88)

Teoría de Krugman.

(Galván & Santos, 2019) señalan que el economista estadounidense Paul Krugman rechazó el modelo de ingreso constante de Heckscher y Ohlin, que establece que cuando el ingreso se duplica, la producción también se duplica. El estudio desarrollado por Krugman es un modelo que tiene en cuenta economías de escala basadas en el crecimiento de los ingresos. Esto significa que, si el ingreso se duplica la producción también se duplica. Según

los autores, este enfoque económico permite que un país se focalice y especialice en un conjunto limitado de productos, sin depender necesariamente de los factores de producción.

Marco Conceptual

Comercio internacional.

El comercio internacional se describe como la práctica en la cual un individuo o empresa fabrica todos los componentes de un producto en su país de origen y posteriormente exporta el producto final a sus clientes en otra nación (Díaz Sánchez, 2012). No obstante, en la actualidad, este tipo de comercio representa aproximadamente solo el 30% del intercambio de bienes y servicios. La mayoría del comercio se realiza a través de intermediarios, componentes y servicios que constituyen segmentos de las cadenas de valor globales. Las operaciones de fabricación con frecuencia se distribuyen en varios países donde los diversos elementos se realizan con costos y calidad competitivos cuando se encuentran disponibles la tecnología y los materiales necesarios (OECD, 2023).

El intercambio comercial a nivel internacional es una actividad económica que involucra a todos los países, ya que en un mundo altamente globalizado las naciones están interconectadas de manera indirecta. Las exportaciones e importaciones son el resultado de algunos puntos importantes del comercio internacional, como los acuerdos comerciales que cada vez son más comunes entre los países para satisfacer las necesidades de comprar productos que a un país le resulta difícil producir y vender los que le resulte más conveniente.

Balanza comercial.

La balanza comercial según (Reyes, 2017) es el registro de las actividades de importación y exportación de un país durante un período de tiempo, el cual puede ser mensual, trimestral o anual. Referente a la balanza comercial no petrolera, que representa el saldo neto de las exportaciones de bienes, excluyendo el petróleo y sus derivados, esta resulta ser importante para Ecuador, debido a que es una herramienta utilizada para analizar las relaciones y tratados comerciales existentes con los diferentes países.

Para tener una balanza comercial positiva es necesario que las exportaciones superen a las importaciones, de tal manera que, las exportaciones resultan ser de vital importancia para un país. En este contexto (Durán & Álvarez, 2008) establecen que las exportaciones están constituidas por diversos bienes y servicios vendidos por residentes de una economía a personas que residen en otra economía. En otras palabras, representan la parte de la producción nacional que no se consume internamente en el país.

También cabe señalar que los tipos de productos incluidos principalmente en la estructura de las exportaciones de bienes determinan los patrones comerciales del país. Por lo tanto, la presencia de más recursos naturales en las exportaciones totales de bienes traerá grandes beneficios a las exportaciones de las categorías de bienes mencionadas, por tal motivo (Calderón et al., 2016) denominan a Ecuador como país agroexportador desde la década de 1970 cuando aprovechó los excedentes generados por la producción bananera.

Competitividad internacional.

La competitividad internacional de los productos destinados a exportación es fundamental para mantener o aumentar el nivel de exportaciones hacia otros mercados, por esta razón según (Díaz Sánchez, 2012) la competitividad internacional se define como la capacidad que tiene un país para alcanzar un alto y mejor rendimiento de sus bienes exportados en relación con sus principales competidores. Por otro lado, según (B. Jiang & Dai, 2023) en el que citaron a Jin (1996) la competitividad internacional puede definirse como “la capacidad de los productos o industrias específicos de un país para adaptarse a la situación del comercio internacional, para proporcionar más productos que satisfagan las necesidades de los consumidores en los mercados internacionales con su producción relativamente mayor, y para estabilizar su mercado”. compartir o obtener un beneficio sostenible”.

La competitividad internacional es la capacidad que tiene un país para alcanzar un alto y mejor rendimiento de sus bienes exportados en relación con sus principales competidores, por lo cual uno de los factores más influyentes en la competitividad internacional es el precio

del producto debido a que, si el producto tiene un precio bajo, este se considera más atractivo en el mercado internacional.

Indicadores.

Con el fin de conocer y medir el nivel de competitividad internacional del banano ecuatoriano exportado hacia la UE, se han revisado estudios previos que utilizan como base para los cálculos los siguientes indicadores cuantitativos y cualitativos. En lo que respecta a los indicadores cualitativos, se utilizará la ventaja competitiva de Michael Porter, mientras que para el análisis cuantitativo se aplicará el Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) y la Cuota de Mercado Internacional (IMS).

El comercio internacional es un campo muy amplio que puede ser entendido desde varias aristas. Ya se ha hablado sobre los puntos de vista cualitativos que tienen que ver con las teorías de la ventaja absoluta, ventaja competitiva, etc. Sin embargo, los indicadores que ayudan a medir qué tan competitivo es un país, es decir, cuánta es su participación en el mercado intencional de cierto producto se describen a continuación:

Certificaciones internacionales orgánicas y de calidad.

SKAL: es la entidad certificadora de Holanda. “El Ministerio de Agricultura, Ordenación de la Naturaleza y Pesca de designó a SKAL como la organización autorizada para certificar a los productores orgánicos” ([FAO] Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2019, párr. 32). Esta entidad se encarga del control de los requisitos de producción agrícola.

Fair Trade FLO: es la certificación que avala el comercio justo. “La certificación de Comercio Justo Fairtrade es otorgada por Fairtrade International y está basada en un acuerdo entre productores y consumidores con el objetivo de mejorar vidas y reducir la pobreza mediante prácticas comerciales éticas” (Barrón, 2023, párr. 4).

Rainforest Alliance: “el sello Rainforest Alliance promueve la acción colectiva para las personas y la naturaleza. Amplifica y refuerza los impactos beneficiosos de las selecciones

responsables, desde las fincas y los bosques hasta la caja del supermercado” (Rainforest Alliance Organization, 2023, párr. 1). Este sello distintivo permite identificar y elegir productos que promueven la sostenibilidad tanto social como ambientalmente.

Global GAP: “es la certificación líder mundial que aplica un sistema de normas para tres tipos de producciones: vegetal, animal y acuicultura, permitiendo asegurar objetivamente que los alimentos se han producido siguiendo unas directrices de calidad y buenas prácticas” (Calvo, 2022, párr. 1). Esta certificación asegura a los productores, distribuidores y consumidores el empleo de métodos de producción con un impacto ambiental reducido, mediante los cuales se haya optimizado el uso de los recursos naturales y también se haya protegido a los trabajadores y a los animales.

Ventaja Competitiva de Michael Porter.

Según Culqui & Suárez (2019) Michael Porter propuso un modelo para analizar por qué algunos países son competitivos y por qué algunas industrias en un estado son más competitivas que otras. El objetivo principal de este modelo, denominado Diamante de Porter, es promover la comprensión de la ventaja competitiva en el ámbito de los sectores y países en los que operan las empresas.

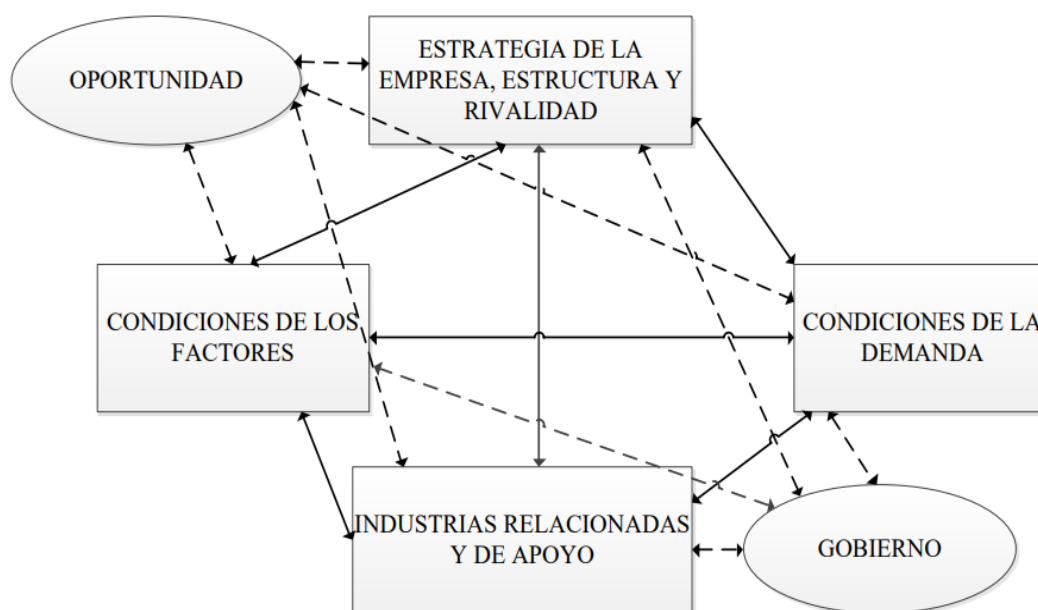
El Modelo del Diamante de Porter, es uno de los elementos cualitativos que se usa con mayor frecuencia para determinar la competitividad nacional de las industrias e incluso de los países, ya que propone cuatro factores que influyen directamente en la competitividad, los cuales son: las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y de apoyo, la estrategia de la empresa, estructura y rivalidad, los mismos que establecen la ventaja competitiva de una nación.

Pérez, (2021) describe que además de los cuatro factores, Porter identificó otros dos elementos que, aunque no ejercen una influencia directa en la generación de una ventaja

competitiva, desempeñan un papel que es digno de ser evaluado y examinado. Estos factores complementarios son el gobierno, y las oportunidades o azar.

Figura 1

Diamante de Porter



Nota. Tomado de (Culqui & Suárez, 2019)

Porter (2007) define a los cinco elementos del diamante de la siguiente manera:

Condiciones de los factores: aquí se describe la situación de los factores productivos, tales como la mano de obra, qué tan especializada es dicha mano de obra, o cómo está la infraestructura o sobre el capital que se tiene para invertir, etc.

Condiciones de la demanda: aquí se habla de la situación de la demanda del producto o el servicio ofrecido.

Industrias relacionadas y de apoyo: hace referencia a la existencia o falta de proveedores y otras compañías afines que sean competitivas a nivel internacional.

Estrategia, estructura y rivalidad: hace referencia a las condiciones que determinan la forma en que las empresas son establecidas y estructuradas.

Gobierno: se refiere a cómo las políticas públicas o la intervención del gobierno afecta o beneficia a la competitividad de las empresas.

Oportunidad o azar: se refiere a las condiciones externas que permiten a una empresa o país mejorar su posición en el mercado.

Tasa de crecimiento anual compuesta o CAGR (Compound Annual Growth Rate).

Resulta importante conocer la tendencia de las exportaciones, es decir, determinar si han sido crecientes o decrecientes. Joshyja & Biju (2018) utilizaron la tasa de crecimiento anual compuesta o CAGR (Compound Annual Growth Rate) para determinar el promedio del porcentaje de variación de las exportaciones.

“La CAGR se define como la tasa de crecimiento proporcional de año tras año para una empresa o industria. Es esencialmente la media geométrica utilizada para calcular el crecimiento a lo largo del tiempo” (Joshyja & Biju, 2018, p. 232). Los autores presentan la siguiente fórmula de la CAGR:

$$CAGR (\%) = \left(\frac{\text{valor final}}{\text{valor inicial}} \right)^{\frac{1}{n}} - 1 \quad (1)$$

Donde:

n: número de años a analizar:

Ventaja Comparativa Revelada (VCR).

El indicador más conocido es el Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR), el cual se utiliza “con el fin de comparar el flujo de comercio internacional entre dos países, según los costos relativos de ambos, así como las diferencias que existen entre ambos países” (C. García, 2019, p. 19). Flores & Ponce de León (2019) indican que el VCR se calcula a partir de patrones de comercio que permiten distinguir la ventaja de un país frente a otro. El índice de VCR más utilizado es el planteado por Balassa en 1965, el cual “mide la importancia de un

producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado y viceversa” (C. García, 2019, p. 19).

Terán et al. (2020) indica que la VCR se obtiene realizando los respectivos cálculos con la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{X_i^k / XT_i}{X_j^k / XT_j} \quad (2)$$

Donde:

X_i^k : son las exportaciones del producto k efectuadas por el país i (Ecuador a la UE – 28)

XT_i : valor total de las exportaciones del país i (Ecuador a la UE – 28)

X_j^k : exportaciones del producto k efectuadas por la región j (del Mundo a la UE – 28)

XT_j : valores totales exportados por la región j (del Mundo a la UE – 28)

El autor afirma que el producto tiene una ventaja competitiva en el mercado del destino país si el valor VCR es mayor que 1 (>1). El producto no tiene ninguna ventaja comparativa, lo que los hace no competitivos si el VCR es menor que uno (<1). Finalmente, si el valor es igual a 1 (=1) el país tiene una ventaja comparativa neutral.

Flores & Ponce de León (2019) resumen que la VCR “muestra una debilidad en la propiedad de asimetría, ya que el índice tiene 1 como índice de ventaja comparativa neutral, cero como límite inferior y no posee un límite superior definido” (pág. 100).

Las autoras indican que la ventaja comparativa de Yu, Cai y Leung presentada en el año 2009, a la cual se la denominó como VCR Normalizada, es un indicador mejorado de la Ventaja Comparativa Revelada, dado que proporciona una comparación más precisa entre países, bienes y a lo largo del tiempo. La ecuación de la VCR normalizada es:

$$VCRN = \frac{VCR - 1}{VCR + 1} \quad (3)$$

En este caso, los resultados tomarán valores entre 1 y -1 Durán & Álvarez (2008) explican que, al interpretar el indicador, se sugiere emplear las siguientes escalas:

- Entre +0.33 y +1: existe ventaja para el país.
- Entre -0.33 y -1: existe desventaja para el país.
- Entre -0.33 y +0.33: existe tendencia hacia un comercio intraproducto

Cuota Internacional de Mercado - International Market Share (IMS).

El Índice de Participación en el Mercado Internacional (IMS) es la relación entre el valor total de las exportaciones de un país de un producto en particular y su respectivo valor de exportaciones globales. El IMS mide la posición en el mercado global de un producto o industria en particular y puede indicar cambios en la competitividad internacional de una industria o producto en particular para un país seleccionado. Cuanto mayor sea el índice, más competitivos serán los productos del país (Kang et al., 2023).

Según (L. Jiang & Lin, 2020), el índice es una fracción que tiene como numerador las exportaciones de un país en un producto en particular, y como denominador la exportación total del mismo producto. La fórmula se expresa de la siguiente forma:

$$IMS = X_{aj}/X_{wt} \quad (4)$$

Donde, X representa las exportaciones, j representa el producto, mientras que a es el país exportador, y w_j son las exportaciones totales del producto. Las cuotas de mercado se expresan como valores de 0 a 100; de tal manera que, un valor de cero indica que las exportaciones de un determinado producto “ j ” de un determinado país, son nulas; mientras que un valor de 100 indica que la totalidad de la exportación del producto “ j ” la realiza dicho país (Crescimanno & Galati, 2014).

Como país exportador, si su participación en el mercado internacional es mayor que su participación global, significa que su competitividad ha aumentado. Esto se debe a que la cuota de mercado es mayor que la cuota mundial y viceversa si es menor.

Sin embargo, a largo plazo, los cambios en la participación de mercado pueden estar determinados no sólo por los movimientos autónomos de las fuerzas competitivas externas a través de los precios y otros factores, sino también por la composición o especialización de las exportaciones por tipo de producto o condición.

Tabla 2

Resumen de los indicadores de competitividad internacional

Indicador	Fórmula	Componentes	Interpretación
Ventaja Comparativa Revelada (VCR)	$VCR = \frac{X_i^k / XT_i}{X_j^k / XT_j}$	X_i^k : exportaciones del producto k efectuadas por el país i XT_i : valor total de las exportaciones del país i X_j^k : exportaciones del producto k efectuadas por la región j XT_j : valores totales exportados por la región j	VCR >1: el producto tiene ventaja comparativa VCR < 1: el producto no tiene ventaja comparativa VCR = 1: ventaja comparativa neutral (Terán et al., 2020)
Ventaja Comparativa Revelada Normalizada (VCRN)	$VCRN = \frac{VCR - 1}{VCR + 1}$	VCR del producto	Entre +0.33 y +1: existe ventaja para el país. Entre -0.33 y -1: existe desventaja para el país. Entre -0.33 y +0.33: existe tendencia hacia un comercio intraproducto (Durán & Álvarez, 2008)
Cuota de Mercado Internacional (IMS)	$IMS = X_{aj} / X_{wt}$	X_{aj} : exportaciones del producto j del país a X_{wj} : total de las exportaciones del producto j	Un valor de cero indica que las exportaciones de un determinado producto "j" de un determinado país, son nulas; mientras que un valor de 100 indica que la totalidad de la exportación del producto "j" la realiza dicho país (Crescimanno & Galati, 2014)
Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR)	$CAGR (\%) = \left(\frac{\text{valor final}}{\text{valor inicial}} \right)^{\frac{1}{n}} - 1$	n: número de años a analizar	Tasa de crecimiento proporcional de año tras año para una empresa o industria (Joshya & Biju, 2018)

En base a la literatura revisada, se encontraron diversos indicadores para evaluar la competitividad internacional, sin embargo, se consideraron estos tres cuantitativos como los más relevantes para este estudio, además del Diamante de Porter como indicador cualitativo. Boza et al. (2023) sustenta este trabajo de investigación, ya que también utilizan estos índices para medir la competitividad internacional.

Sector bananero ecuatoriano y su actual posición en las exportaciones mundiales

Antecedentes históricos del sector

En la década de los 50 Ecuador inició el boom bananero que lo convirtió en el primer exportador de banano a nivel mundial. Los principales compradores de esta fruta para aquel entonces eran Estados Unidos y la Unión Europea, los cuales le compraban a países centroamericanos. Sin embargo, debido a la plaga denominada “mal de Panamá” esta región dejó de exportar banano a estos destinos, situación que fue aprovechada por el gobierno ecuatoriano de turno Galo Plaza Lasso, el cual incentivó a los productores a través de créditos y capacitaciones (Mendoza, 1d. C.).

Durante los años 1948 y 1952, el Estado ecuatoriano se hizo cargo de la construcción de infraestructura vial y portuaria, otorgó préstamos para la expansión agrícola y fue responsable de gestionar el proceso. Los expertos explican que la ventaja comparativa de Ecuador era en realidad doble, debido a que no había plagas y los salarios eran al menos un 40% más bajos que en Centroamérica (Terán Hinojosa, 2012).

(Arroba, 2010), expresa que las cantidades exportadas de banano han tendido a aumentar desde 1985. A continuación, se presentan las cifras de toneladas exportadas desde 1985 hasta el año 2000, periodo en el cual se desarrolla el tercer boom bananero, donde se puede observar que en 1998 y 1999 la cantidad exportada disminuyó, sin embargo, para el

2000 este valor sube a 4,5 TM, convirtiéndolo en un valor histórico en las exportaciones de banano durante este periodo.

Tabla 3

Exportaciones de Banano desde Ecuador al Mundo (1985 - 2000) en TM

Año	Cantidad (TM)
1985	1,2
1987	1,3
1988	1,5
1989	1,6
1990	2,1
1992	2,5
1993	2,6
1994	3,3
1995	3,7
1996	3,8
1997	4,4
1998	3,8
1999	3,8
2000	4,5

El autor también menciona que la condición climática representa una ventaja natural para la producción de banano, por lo cual es importante destacar la existencia del fenómeno de El Niño, el cual se caracteriza por la gran cantidad de lluvia que precipita en la región costera del país, generando el desbordamiento de ríos, exceso de humedad y la presencia de enfermedades patógenas en las musáceas, sin embargo, esta situación es mitigada por otras situaciones como la renovación de suelos, aplicación de técnicas más modernas y de modificación genética para afrontar las enfermedades en las plantas.

Indicadores macroeconómicos del sector

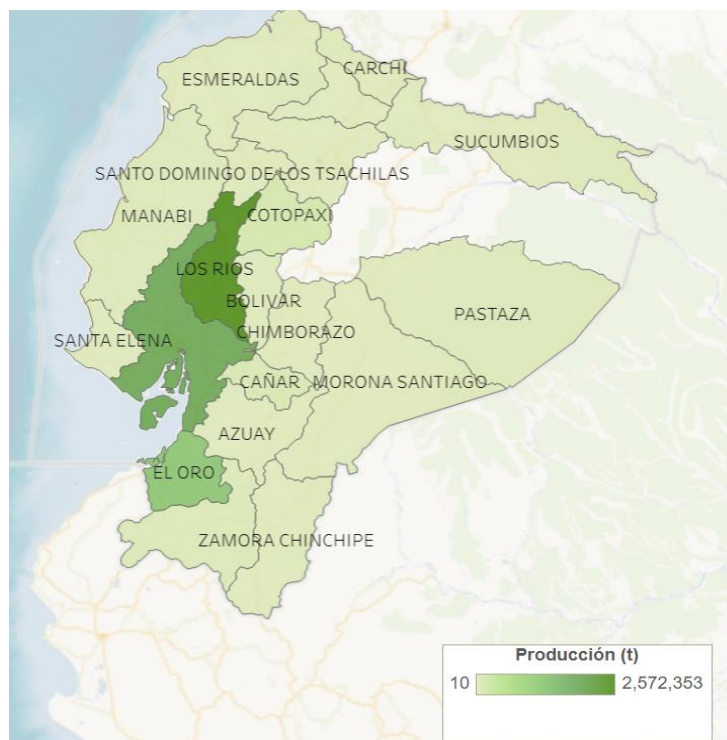
Para un país agroexportador como Ecuador, resulta indispensable conocer la competitividad internacional del banano, teniendo en cuenta que es su principal producto de

exportación. En el año 2022 representó el 2% del PIB general y aproximadamente el 35% del PIB agrícola (Corporación Financiera Nacional [CFN], 2022). Además, el banano es uno de los productos que lidera la oferta exportable por parte de Ecuador al mundo, el mismo que presenta una balanza con superávit de \$3,682 MM en el 2020. (Orellana, 2022) plantea que el clúster bananero provee 250.000 puestos de trabajo directo y que su volumen de exportación mantiene bajos los costos de los fletes para otros productos, por lo que beneficia a más de un millón de ecuatorianos.

Según la CFN (2022) 563 empresas se dedicaron al cultivo de banano, las mismas que se encuentran situadas en la región Costa del país, en las provincias de Guayas, Los Ríos y El Oro, como se observa en la figura 2, generando alrededor de 40000 plazas de trabajo. El 95,6% de los productores de esta fruta pertenecen a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es decir que la producción del banano ecuatoriano gira en torno a la Economía Popular y Solidaria que “privilegia al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital” (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria [LOEPS], 2011).

Figura 2

Provincias productoras de banano en Ecuador (2022)



Nota: Recuperado del Sistema de Información Pública Agropecuaria [SIPA] (2023)

Cabe destacar que, la agricultura, silvicultura, caza y pesca es una de las actividades que recibe más dinero por concepto de Inversión Extranjera Directa (IED). El Banco Central del Ecuador (2018) mencionó que se invirtió 69.755,33 miles de USD en este ámbito y que además 1.389,4 miles de USD se destinaron al sector bananero, teniendo como principales inversores a Holanda, China y España.

Para el año 2011, el país contaba con un total de 144,981 hectáreas dedicadas al cultivo de plátanos. De estas, 86.712 hectáreas se destinaban al sistema de monocultivo, mientras que las restantes 58,269 hectáreas están asociadas a otros cultivos. La región que lidera en la producción de esta fruta es conocida como el triángulo platanero, abarcando las provincias de Manabí, Santo Domingo y Los Ríos. Las principales variedades cultivadas en estas áreas son el "dominico", cuyo destino principal consumo local, y el "barraganete", que se destina en su mayoría a la exportación (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2022).

“El rendimiento promedio de plátano reportado en el país es de 5 t/ha/año, lo cual es relativamente bajo comparado con los rendimientos obtenidos en Colombia, donde oscilan alrededor de 10 t/ha/año en sistemas tradicionales” (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2022, párr. 4). La baja productividad puede ser un factor clave en la competitividad internacional, sobre todo en productos como el banano que tienen un gran número de competidores.

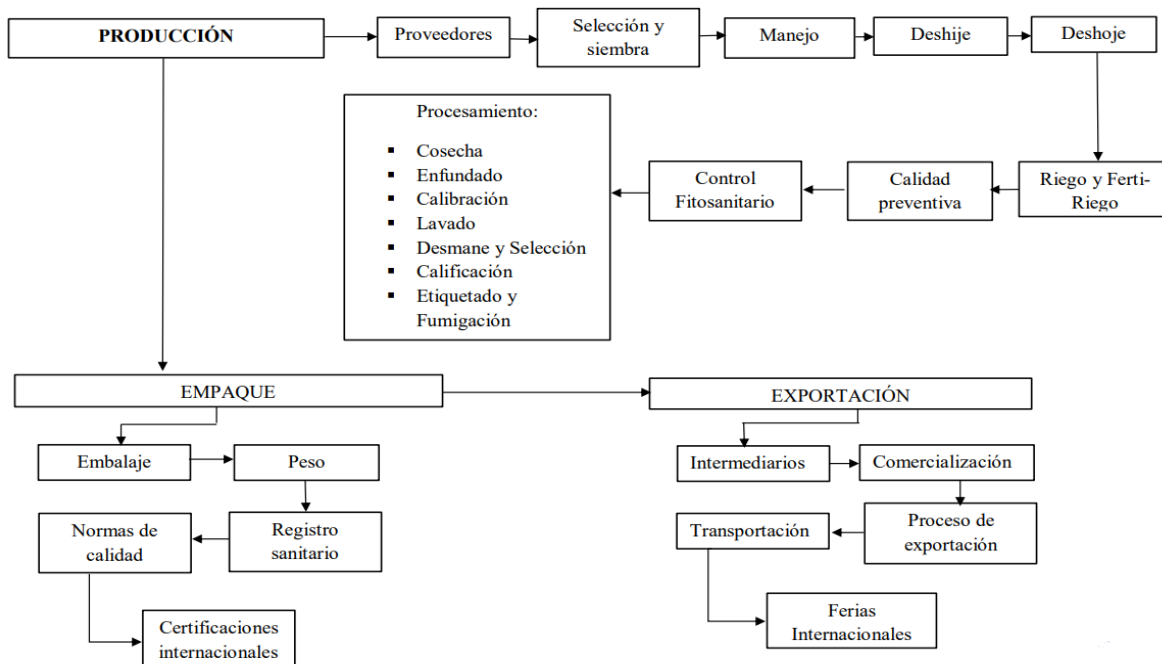
Cadena de valor del banano ecuatoriano

La cadena de valor del banano permite determinar las actividades que se realizan hasta obtener el producto final, la misma empieza con la producción de banano donde se seleccionan proveedores y se procede con la siembra de planta para continuar con los respectivos cuidados como el deshoje, riego, fertilización entre otras, durante sus etapas de crecimiento, hasta que llegue el momento de cosecha y se empiece con el procesamiento de la fruta para su posterior exportación.

En lo que respecta al procesamiento se realizan actividades como el lavado, etiquetado y fumigación para luego empacar el banano bajo estrictas normas de calidad y con el aval de certificaciones internacionales que respaldan la calidad del producto. Finalmente, en la etapa de exportación se realizan los procesos de comercialización y transporte hasta el lugar de destino.

Figura 3

Cadena de valor del banano ecuatoriano



Nota. Recuperado de Álvarez et al., (2017)

Actores que intervienen en la cadena de valor

Se ha logrado distinguir dos etapas clave dentro de la cadena de valor de banano: producción y comercialización, en cada una de ellas existen entidades tanto gubernamentales como privadas que brindan apoyo a los productores y exportadores de la fruta. Por ejemplo, como se observa en la figura 4, Agrocalidad está presente en el eslabón de plantación de banano y control de plagas, debido a la gestión que realiza en torno a la obtención de plantas resistentes contra el fusarium y al control que realiza alrededor de los plaguicidas y fertilizantes que están admitidos para su uso en las plantaciones.

También se observa que, la Unidad de Banano del MAG participa activamente, dentro de los primeros cinco eslabones de la cadena de valor, mediante el asesoramiento oportuno a los productores, destacando su labor en torno a la facilitación de relaciones comerciales, entre productores y exportadores del sector, lo cual permite la creación de lazos de confianza entre los involucrados (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2017).

Finalmente, en la etapa de comercialización participan PROECUADOR, FEDEXPOR, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) y otras asociaciones como la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC) y CORPEI, entidades que trabajan para dar a conocer el producto en ferias internacionales y ruedas de negocios, brindándole al exportador asesoría en torno a estadísticas de los potenciales mercados para ingresar con la fruta y asesorías relacionadas con aspectos administrativos que se puedan presentar con el MAG y con otras instituciones públicas o privadas tanto nacionales como internacionales (Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC), 2022).

Figura 4

Actores que intervienen en la cadena de valor del banano ecuatoriano



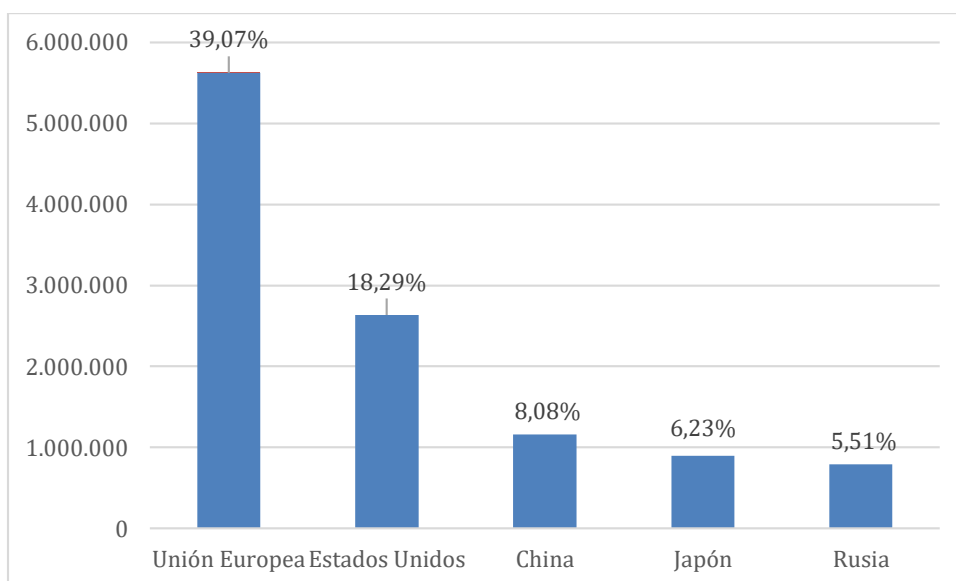
Importaciones mundiales de banano y posición de la Unión Europea

El banano es uno de los principales productos comercializados a nivel mundial, entre los principales países importadores de esta fruta según el ITC (2023) se encuentran la Unión Europea, Estados Unidos, China, Japón y Rusia. Los mismos que importan el 39,07%, 18,29%,

8,08%, 6,23% y 5,51% respectivamente (apéndice A). Cabe destacar que el bloque económico, denominado, Unión Europea es el principal comprador de banano a nivel mundial (Figura 5), lo cual se debe a que está conformado por 27 países, de los cuales se puede resaltar que Alemania, Países Bajos y Francia son los principales países interesados en adquirir la fruta tropical.

Figura 5

Países importadores de banano a nivel mundial, en miles de USD - 2022



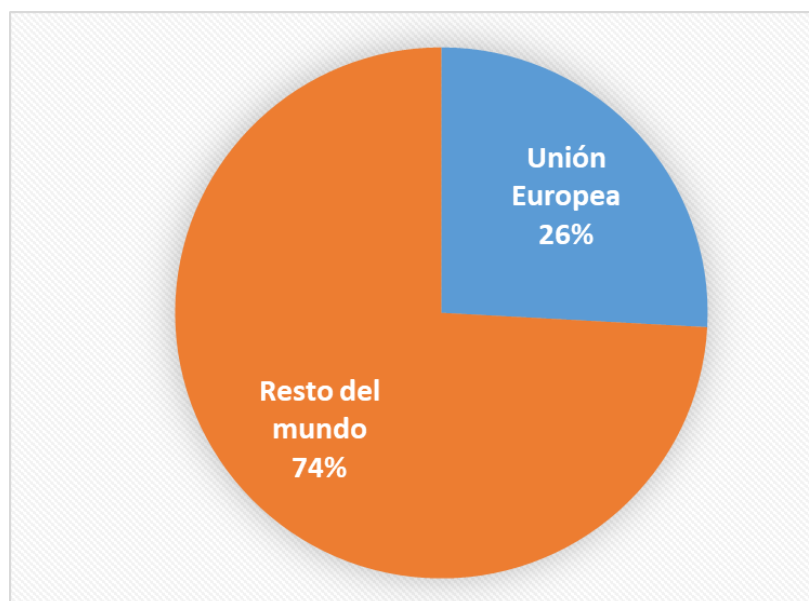
Análisis de indicadores de competitividad internacional del sector bananero ecuatoriano con destino a la unión europea (2013 – 2022)

El Observatorio Estadístico de Banano (2022) menciona que la Unión Europea es el principal destino de exportaciones bananeras del Ecuador, pues las cifras indican que de las 292,01 millones de cajas de banano exportadas en el año 2022, el 26,32% de las mismas, es decir 76,86 millones de estas tuvieron como destino la UE.

Importancia (%) de la Unión Europea en las exportaciones de banano ecuatoriano, 2022

Figura 6

Importancia del mercado de la UE en las exportaciones de banano ecuatoriano, 2022



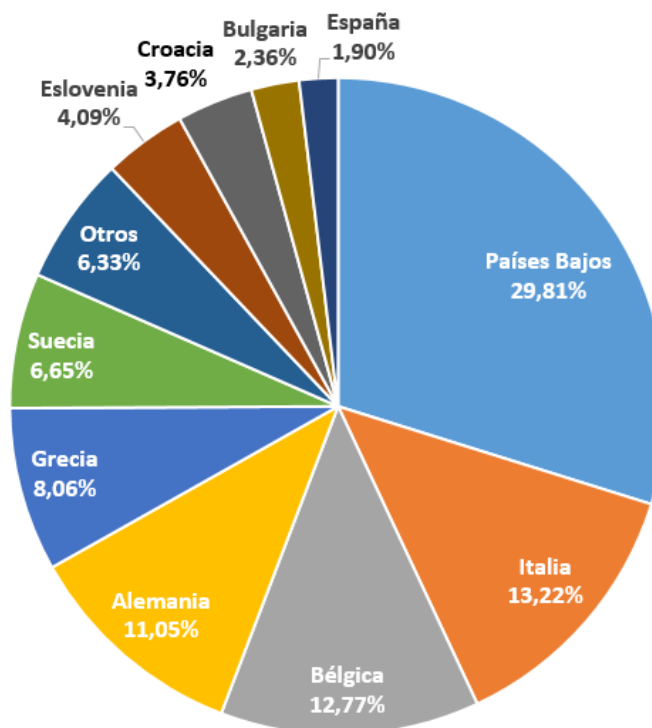
Como se observa en la figura 6, el 25,86% de las exportaciones de banano ecuatoriano tienen como destino la Unión Europea, mientras que el 74,14% de las exportaciones bananeras se distribuyen a varios países del mundo como Estados Unidos, Canadá, Rusia, entre otros.

Barriga (2022) describe que “de los 292,01 millones de cajas de banano exportadas en el año 2022, la Unión Europea abarca el 26,32% de participación de las exportaciones globales, posicionándose como principal destino de exportación” (párr. 2). Esta información concuerda con los datos presentados y ayuda a evidenciar que el principal socio comercial del banano ecuatoriano es la UE, validando la importancia de este estudio.

Según Banchón (2022) “uno de cada tres bananos que se comercializa en la Unión Europea viene de Ecuador” (párr. 1). Por lo cual, Ecuador es capaz de proveer de productos agrícolas, como el banano, en la cantidad y calidad que requieren los compradores europeos.

Figura 7

Exportaciones de Banano ecuatoriano hacia la UE (2022)



Como se observa en la figura 7, el banano ecuatoriano se exporta en su mayoría a Países Bajos, con un 29,81% de participación, por lo que es su principal aliado comercial dentro del bloque europeo. En segundo lugar, se tiene a Italia con un 13,22% de participación. El siguiente país en la lista es Bélgica con un 12,77%. Alemania le sigue con un 11,05%. Luego está Grecia con un 8,06. Suecia con un 6.65%. Finalmente se encuentran los demás países de la UE con un 6,33% (apéndice B).

Jumbo (2023) expone que Países Bajos, Alemania y Grecia tuvieron un aumento importante en su demanda de banano ecuatoriano durante los primeros cuatro meses del 2023. Por lo que se comprueba que estos países son los compradores más importantes dentro de la UE para Ecuador.

En 2022 se enviaron 82,05 millones de cajas de banano a la Unión Europea. Además, el precio de la caja de banano ha tenido un ligero incremento, pues en Alemania durante los años 2021 y 2022 fue de €16,29, lo que representa un incremento de €2,14 en comparación con el precio promedio semanal del año 2021, que fue de €14,15 (AEBE, 2022, pág.34).

La AEBE (2022) también menciona que el precio de la caja de banano en Italia las primeras cuatro semanas de 2022, fue inferior al observado en el mismo periodo de 2021. Sin embargo, a partir de la quinta semana, el precio en 2022 superó al de 2021. En promedio, el precio semanal de la caja de banano en Italia en 2022 fue de €18,91, lo que representa un incremento de €2,40 en comparación con el precio promedio semanal de 2021, que fue de €16,51”.

Por otro lado, “España es uno de los países que menos importa banano ecuatoriano, lo cual se debe a que, los principales proveedores de esta fruta en el mercado español son Costa Rica y Colombia” (AEBE, 2022, pág.41), lo que confirma la información presentada en la figura 7.

Figura 8

Evolución de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea (2013-2022)
millones de USD FOB

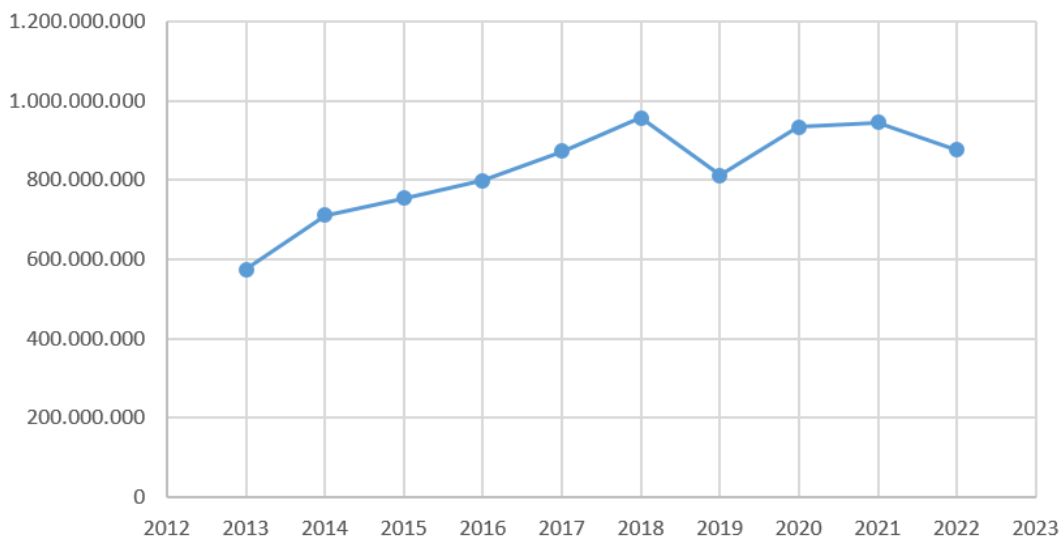
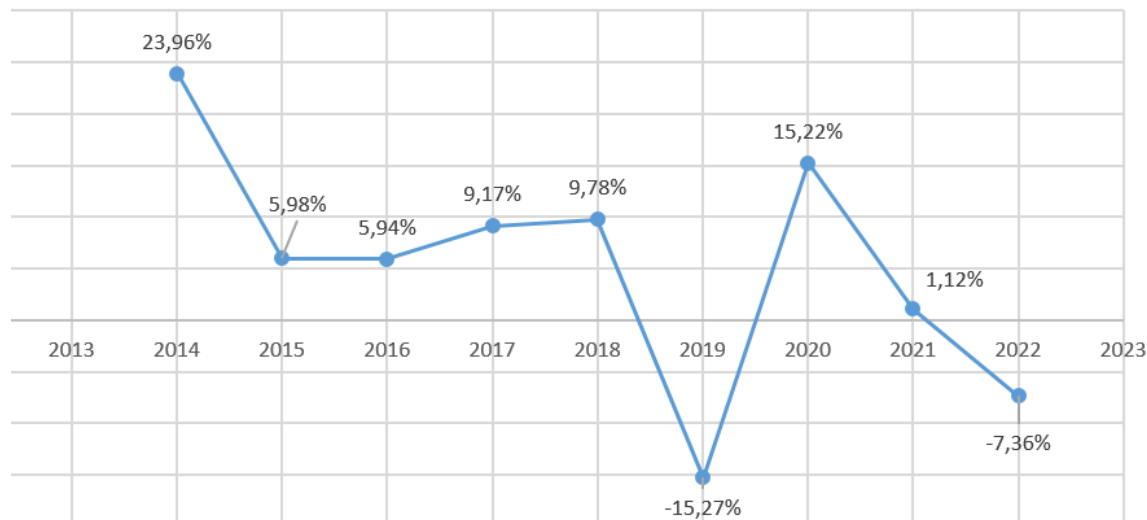


Figura 9

Tasa de crecimiento de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea (2013-2022)



En base a las figuras 8 y 9, se determina que las exportaciones de banano desde Ecuador hacia la Unión Europea son cambiantes (apéndices C y D). Existe un patrón creciente de dichas exportaciones, sin embargo, es importante analizar otros indicadores para ampliar el análisis de competitividad internacional.

Las figuras 8 y 9, también muestran que en el año 2019 hay una abrupta caída en las exportaciones, mientras que para el año 2020 estas vuelven a crecer, aunque no se han recuperado totalmente en relación a las cifras del año 2018 que es el pico más alto con un valor \$957.437.70. Crecen nuevamente para el 2021, pero para el 2022 las cifras vuelven a caer.

(Andrade, 2021) expone que, en el año 2019, las exportaciones de banano de Ecuador experimentaron una disminución, influida por factores externos como la apreciación del dólar, así como factores internos como el exceso de oferta de la fruta proveniente de países centroamericanos y Colombia. Esta situación condujo a una reducción en el volumen de transacciones con la Unión Europea.

Para Poveda et al. (2021) En el contexto general del año 2019, la exportación de banano experimentó una situación de estancamiento. Este fenómeno se atribuyó a condiciones climáticas adversas durante el tercer trimestre del año, las manifestaciones ocurridas en

octubre que afectaron negativamente la actividad de embarque, y la disminución en el envío de cajas de banano.

Según García & Vite (2022) para el 2020, año en el cual el mundo atravesó la pandemia de COVID-19, hubo una subida en 30,49% de las exportaciones de banano en comparación con el mismo periodo del 2019, lo cual se debe al aumento constante en la demanda de los mercados.

Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR)

En base a la fórmula (1), se determinó la CAGR de Ecuador y de sus principales rivales en la exportación de banano hacia la UE, obteniendo como resultados:

CAGR (%) Ecuador = 4,31

CAGR (%) Costa Rica = 6,80%

CAGR (%) Colombia = 3,95%

CAGR (%) Guatemala = 10,9%

La CAGR muestra que las exportaciones de banano de Ecuador hacia la UE han tenido una tendencia creciente, ya que el valor obtenido es positivo. Si el valor hubiera sido negativo, se tendría una tendencia decreciente. Con este valor se puede afirmar que las exportaciones han crecido en mayor porcentaje de lo que han decrecido en los últimos diez años, a un ritmo de 4,31% anual.

Además, (Acaro & Córdova, 2021) mencionan “que a partir del año 2013 la evolución de las exportaciones ha tenido un comportamiento cíclico con tendencia al crecimiento, siempre superando las exportaciones del último periodo” (p. 1575). Sin embargo, el año 2020 no fue favorable económicamente debido a que las principales actividades exportadoras del país resultaron afectadas por la pandemia, lo cual redujo su rendimiento, situación que obligó a todos los países a rediseñar aspectos económicos y sociales para enfrentar los efectos del COVID-19.

Por otro lado, haciendo un análisis de los demás países, se observa que Guatemala es quien mayor incremento tuvo en su cantidad de banano exportado hacia la UE con un casi un 11%. Seguidamente, Costa Rica también ha incrementado su volumen de ventas de esta fruta en un 6,80%. Finalmente, Colombia es quien tuvo el incremento más bajo con un 3,95%.

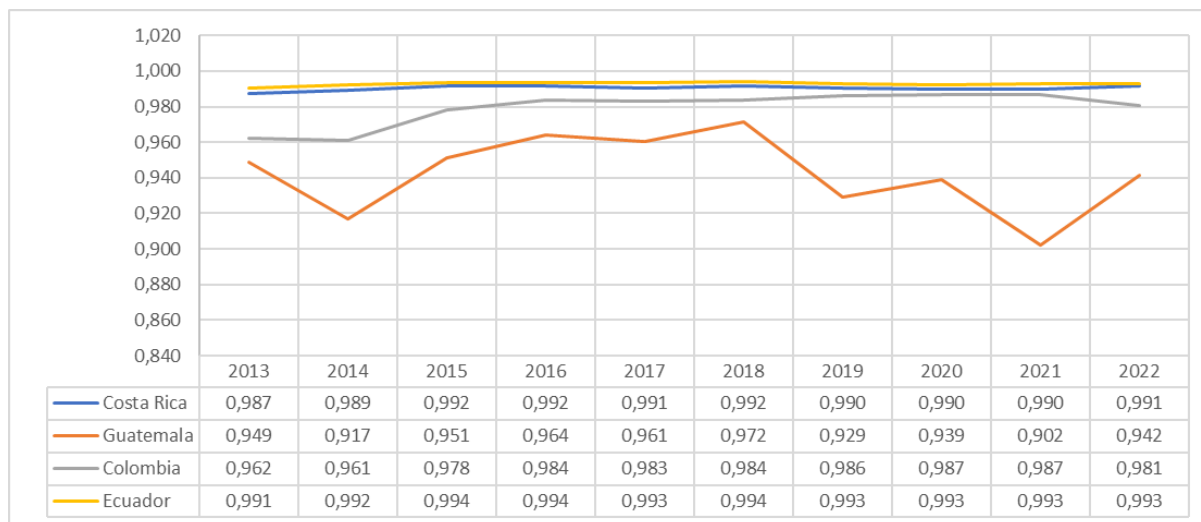
En comparación con Ecuador, Guatemala y Costa Rica son quienes más han incrementado su cantidad exportada de banano hacia la UE desde el 2013 hasta el 2022. Esto quiere decir que Ecuador no está creciendo en la proporción que debería a comparación con sus competidores, ya que Guatemala lo supera en más de 6 puntos y Costa Rica en casi 2 puntos.

Ventaja Comparativa Revelada Normalizada (VCRN)

En base a la fórmula (2) se calculó la VCRN de las exportaciones de banano de Ecuador y de sus principales competidores en el mercado de la UE en el periodo de 2013 al 2022, obteniendo los siguientes resultados:

Figura 10

VCRN de Ecuador y de sus principales competidores en el mercado de banano (0803.90) en la UE (2013 - 2022)



En base a la figura 10 se puede observar que, Ecuador es el país con mayor VCRN, seguido de Costa Rica, luego Colombia y finalmente Guatemala durante el periodo 2013 – 2022, la ventaja comparativa revelada de las exportaciones bananeras de Ecuador con destino a la Unión Europea ha sido positiva y ha oscilado entre 0,991 y 0,994 durante el periodo de estudio, lo cual indica que Ecuador tiene ventaja en las exportaciones de este producto (apéndice E).

El año 2014 tiene una VCRN de 0,992; y según el (Ministerio de Agricultura, Acuicultura, Ganadería y Pesca [MAGAP], 2014), actualmente MAG menciona que, en este año la producción de banano en Ecuador aumentó un 15,21% con respecto al 2013. Este comportamiento se relaciona con la evolución de la producción internacional, lo cual aumentó en 8,44% en las exportaciones respecto a 2013.

El MAG también menciona que a pesar de la disminución de la superficie agrícola del país en 1,29% respecto a 2013, la productividad aumentó un 16,71%. La principal zona productora en 2014 fue Los Ríos, representando el 50,57% de la producción nacional, con un rendimiento de producción de 42,98 toneladas/ha, y Guayas en el puesto dos, representó el 26,56% de la producción total con 44,92 t/ha.

El costo total de producir una hectárea de banano en 2014 fue de \$8.786,85. Teniendo la siguiente estructura de costos:

- El 50,16% se destina a proyectos culturales.
- El 25,25% se envía a control fitosanitario debido al uso intensivo de pesticidas necesarios para el cultivo.
- Dado que esta actividad requiere mucha mano de obra, el 15,44% se gasta en la cosecha.
- El 9,15% restante se utiliza para la fertilización. Los descuentos legales están incluidos en el costo.

Por otro lado, en base a la figura 10 el valor de VCRN en 2020 fue de 0,993, lo cual se debe a que Ecuador perdió participación de mercado dentro de la Unión Europea debido a la alta estructura de costos del país, lo cual le dificulta competir con otros países de la región. La distribución de exportación está destinada aproximadamente el 65% de la producción a la Unión Europea y el 35% restante a otros mercados tales como Rusia, Estados Unidos y China (Andrade, 2021).

En 2020, la producción disminuyó un 12,9% debido a la influencia de factores externos como el aumento de la sobreoferta de banano por parte de países de Asia continental y otros países centroamericanos y el fortalecimiento de las regulaciones del mercado internacional, lo cual coincide con lo mostrado en la figura 10. Además, la crisis sanitaria (Covid-19) provocó una pérdida de poder adquisitivo y una reducción de la demanda entre la población de la Unión Europea (Andrade, 2021).

Por otro lado, para Costa Rica la figura 10 muestra que, la ventaja comparativa revelada ha sido positiva y ha oscilado entre 0,987 y 0,992 durante el periodo de estudio, lo cual indica que este país tiene ventaja en las exportaciones de este producto. También cabe destacar que la VRCN de Costa Rica es inferior a la de Ecuador, en 2 centésimas durante este periodo, lo cual demuestra que Costa Rica es el principal competidor de Ecuador en la UE.

Según la Corporación Bananera Nacional [CORBANA] (2020) “el valor de las exportaciones bananeras de Costa Rica subió un 18% al comparar el año 2014 con el 2015, al pasar de \$833,9 millones a \$987,6 millones, según datos obtenidos del anuario de la Promotora del Comercio Exterior” (párr. 1). Lo que favoreció al aumento de exportaciones fue la disminución de exportaciones de países como Colombia y Ecuador, que se vieron afectados por las condiciones climáticas.

En relación a Colombia, en la figura 10 se observa que su VCRN oscila entre 0,961 y 0,987; correspondiendo estos valores a los años 2014 y 2020 respectivamente, los valores mencionados no superan a los de la VCRN de Ecuador, incluso en el año que mayor ventaja

tuvo Colombia que fue de 0,987 en 2020 no iguala al menor valor de ventaja de exportaciones de banano ecuatoriano.

Durante el año 2019 las exportaciones de banano ascendieron a 1.400 millones de dólares (FOB), equivalentes a 1.700.000 toneladas de producto. El 65% de las exportaciones colombianas de banano tienen como destino la Unión Europea. Entre los principales países de la UE que consumen banano colombiano se encuentran Italia, Alemania, Bélgica, Países Bajos y España (Larco, 2020).

Por último, en base a lo reportado por el (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2015), en 2014 las exportaciones de banano de Colombia cayeron a 85,4 millones de cajas con un peso de 18,14 kg cada una, es decir que el valor exportado fue de 738 millones de dólares. La razón por la cual las exportaciones disminuyeron fue debido al clima desfavorable en la primera mitad del año.

Con relación a Guatemala como se observa en la figura 10, la VCRN oscila entre 0,902 y 0,972; correspondiendo estos valores a los años 2018 y 2021 respectivamente, los valores son negativos, lo cual indica que Guatemala no tiene ventaja en la exportación de banano hacia la UE.

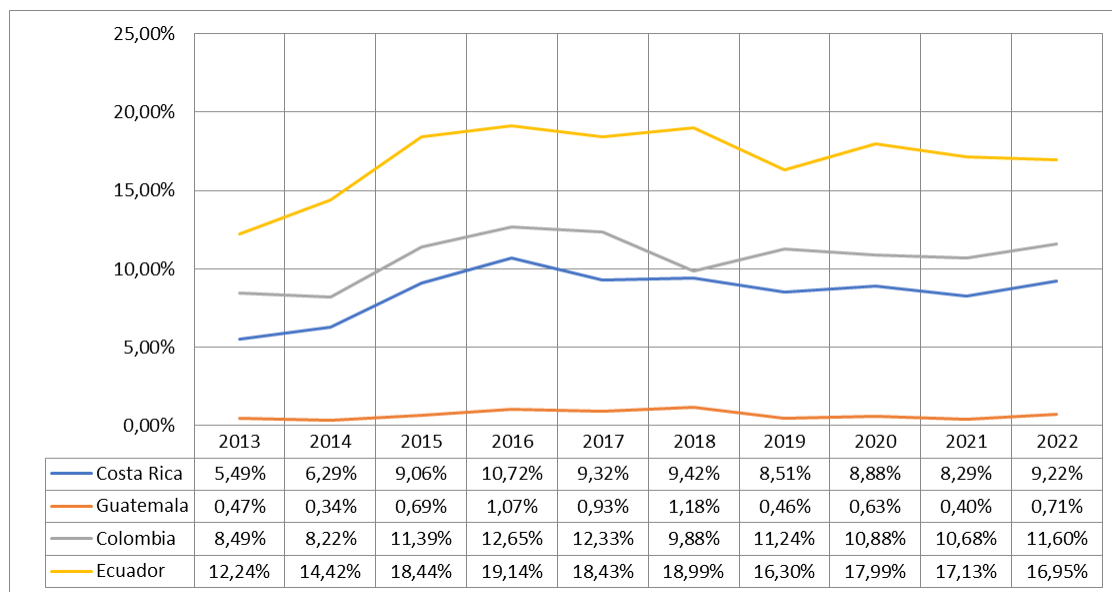
Guatemala es el cuarto país exportador de banano a nivel de la UE, pues, su principal destino de exportación es Estados Unidos, ya que según (Jiguan, 2019) “el 95.4 % de la producción nacional es enviada a EE. UU., lo que genera que 1 de cada 2 bananos que se consumen en ese país son de Guatemala. El restante de la producción (4.6 %) se destina a la Unión Europea y Asia” (párr. 4).

Cuota de Mercado Internacional - International Market Share (IMS)

La cuota de mercado internacional se calculó usando la fórmula (4), cabe destacar que el valor representa el porcentaje de aportación de las exportaciones del producto de estudio en el mercado de destino.

Figura 11

IMS de Ecuador y de sus principales competidores en el mercado de banano (0803.90) en la UE (2013 - 2022)



En base a la figura 11, se puede comprobar que Ecuador es el exportador de banano que más abarca el mercado de la Unión Europea. Seguidamente, su principal competidor es Colombia. En tercer lugar, se encuentra Costa Rica y finalmente Guatemala. En la gráfica también se puede apreciar que existe una tendencia creciente y que existen variaciones a lo largo de los años analizados, pero es claro que el país tiene una presencia mayor en este mercado que los demás exportadores (apéndice F).

En el año 2013, Ecuador tuvo un IMS de 12,24%, lo que quiere decir que, del total de importaciones de banano de la UE, el país aportó con este porcentaje. Para el 2014, se presenta un incremento del IMS a 14,42%, y el crecimiento continúa hasta el 2016 a un 19,14% el pico más alto en todo este histograma. Sin embargo, en el 2017 se muestra un decrecimiento del IMS a un 18,43%. Pero para el 2018, el valor se incrementa a 18,99%. A pesar de esto, para el siguiente año el valor se desacelera hasta 16,30%, lo que implica una

menor participación en el mercado de banano en la UE. En 2021 y 2022 se presentan valores de 17,13% y 16,95%, respectivamente.

El histórico del IMS presenta al 2016 como el pico más alto con un 19,14% y al 2013 con un 12,24% como el valor más bajo de los últimos 10 años. En otras palabras, el año 2016 fue donde la UE importó más banano de Ecuador que de otros países, con casi un 20% de participación. Mientras que, en 2013, el banano ecuatoriano representó poco más del 12% de este mercado, que, aunque es un valor alto en relación a los demás exportadores, es bajo en comparación a los otros años.

Mendoza (2018) indica que, durante el año 2018, las exportaciones de banano lideraron las ventas de productos no petroleros del Ecuador. “Las exportaciones de banano fueron de 345 millones de cajas, lo que representó un crecimiento del 5.33% con relación al 2017. Los principales países de destino fueron la UE con 31.61%, Rusia 20.18% y Estados Unidos 13.66%” (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca [MPCEIP], 2019, párr. 7)

Por otro lado, Colombia ocupa el segundo lugar en el mercado de banano en la Unión Europea. Sus porcentajes de participación representan una significativa competencia para Ecuador, ya que son bastante cercanos. Por ejemplo, en el 2013, su intervención fue de 8,49%, mientras que el de Ecuador fue del 12,24%. El histórico del IMS presenta al 2016 como el pico más alto con un 11,39% y al 2013 con un 8,49% como el valor más bajo de los últimos 10 años.

La Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER] (2023) informó que las exportaciones de banano de Colombia se redujeron en 2022, “este país exportó en 2022 un total de 108 millones de cajas de bananos de 20 kilos, registrando una disminución del 2,7% en volumen frente a los 111 millones de cajas de 20 kilos exportadas en 2021” (PROCOMER, 2023, párr. 1), información que se comprueba en la figura 11.

La Sociedad de Agricultores de Colombia [SAC] (2019), menciona que el sector bananero colombiano creció en 2018, pues indican que al finalizar el 2018, se exportaron de

100.491.531 cajas de banano, que equivalen a US\$ 859.217.084 dólares, y aumentó el número de cajas exportadas en 2.472.738 respecto al año anterior.

En relación a Costa Rica, es un competidor importante para Ecuador, ya que ocupa el tercer lugar en el mercado de banano en la Unión Europea. Por ejemplo, en el 2013, su intervención fue de 5,49%. Por otro lado, en el 2022, su contribución fue de 9,22%, lo que es casi el doble del primer año mencionado. El histórico del IMS presenta al 2016 como el pico más alto con un 10,72% al igual que Ecuador, y al 2013 con un 5,49% como el valor más bajo de los últimos 10 años.

La CORBANA, (2017) explicó que en el 2016 Costa Rica alcanzó cifras récord en la exportación bananera, impulsadas por el clima favorecedor y por algunas acciones de los productores del sector, como se observa en los datos de la figura 11. El ingreso por las exportaciones bananeras alcanzó los \$986 millones, la cifra histórica más alta del sector.

Respecto a Guatemala, este país ocupa el cuarto lugar en este análisis. Sus porcentajes de participación no representan una competencia para Ecuador, ya que son bastante lejanos. Por ejemplo, en el 2013, su intervención fue de 0,47%, mientras que el de Ecuador fue del 12,24%. El histórico del IMS presenta al 2018 como el pico más alto con un 1,18% y al 2014 con un 0,34% como el valor más bajo de los últimos 10 años.

La AEBE, (2022), explica que en el 2021 las exportaciones de Guatemala tuvieron una caída de 5%, es decir disminuyeron a 2,3 millones de toneladas, como se evidencia en la figura 11, debido a la escasez de producción causada por los huracanes Eta e Iota que pasaron por Centroamérica a finales del 2020. Las consecuencias de estos huracanes fueron graves inundaciones, deslizamientos de tierra y también la interrupción en el suministro de banano de Honduras. La presencia de los huracanes afectó a más de 200 mil hectáreas equivalentes al 40% de las plantaciones del producto.

Para finalizar, al realizar una comparación entre las figuras 10 y 11 se puede observar que Ecuador es quien abarca la mayor parte del mercado de banano en la Unión Europea y

también es el país más competitivo entre sus competidores. Sin embargo, si se observa el caso de Colombia, quien ocupa el segundo lugar en la participación en este mercado de destino, se denota que no es un país tan competitivo como sería de esperarse. Añadido a esto, Costa Rica es bastante competitivo, aunque ocupe el tercer puesto en el abastecimiento de banano en la UE. Guatemala por su parte, no es un competidor considerable para Ecuador, debido a que no representa un porcentaje significativo de participación en el mercado bananero de la UE, sin embargo, es un país muy competitivo aun cuando sus ventas son bastante bajas.

Factores determinantes de la competitividad internacional del sector bananero ecuatoriano frente a sus competidores

Para medir el grado de competitividad del banano ecuatoriano en la Unión Europea de manera cualitativa, se aplicará el modelo del Diamante de Porter a Ecuador frente a sus principales competidores, con el fin de evaluar por qué la ventaja competitiva es más representativa en un país, respecto a la competencia.

Condición de los factores

En cuanto al factor mano de obra, el Ministerio de Comercio Exterior (2017) indica que la mano de obra de Ecuador es capacitada y especializada en el producto, abarcando aspectos como el control de calidad, técnicas de producción orgánica, la disminución de agroquímicos en los procesos productivos. En contraste, según Ruiz et al. (2022) para acortar los procesos de producción del banano, Colombia ha empezado el uso de nuevas tecnologías, sin embargo, aún tiene mucha mano de obra campesina y poca infraestructura mecánica.

Haciendo mención al factor clima, según el (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2014), las temperaturas promedio en las principales regiones bananeras de El Oro y Los Ríos se ubicaron dentro del rango óptimo requerido para el desarrollo del cultivo. El Oro registró una

temperatura promedio anual de 26.18°C y la región de Los Ríos registró una temperatura promedio anual de 26.03°C.

En relación con el factor capital, Ecuador presenta un gran porcentaje de inversión en el sector, ya que existen fondos comunes que conceden crédito a los agricultores y les proporciona oportunidades de créditos. “Ecuador tiene alrededor de 162.236 hectáreas sembradas de banano y cuenta con 4.473 productores de la fruta” (Ministerio de Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019), de este total, el 95.6% corresponde a pequeños y medianos productores. Esto representa una ventaja competitiva para Ecuador, ya que los pequeños productores de sus competidores directos no cuentan con potenciales inversiones en el sector, de modo que Ecuador tiene potencial de crecimiento de sus pequeñas empresas e impulso hacia la exportación bananera.

En referencia al factor tierra, Colombia, se beneficia por tener suelos de origen aluvial, fértiles, profundos, bien drenados y ligeramente ácidos durante el segundo semestre de todos los años, sin embargo, durante el primer semestre, regiones como el Urabá no tienen agua y sus suelos presentan compactación impidiendo el ingreso de nutrientes a la planta (Fondo para el Financiamiento del Sector Agrícola [FINAGRO], 2018). Por esto, se han implementado sistemas de riego innovadores que abastecen de agua durante los meses de sequía (Asociación de Bananeros del Magdalena y Guajira [ASBAMA], 2022). De esto se deduce que Ecuador puede aprovechar el mercado que no puede abastecer Colombia los meses de sequía, además de que podría replicar su sistema de riego como medida de prevención a una posible falta de lluvia.

Con respecto al factor tecnología, Colombia está usando agricultura de precisión, que es “una estrategia que recoge, procesa y analiza datos y los combina con otras informaciones, para así mejorar la eficiencia en el uso de recursos, la productividad, la calidad, la rentabilidad y la sostenibilidad de la producción agrícola” (Centro de Desarrollo Agrobiotecnológico de Innovación e Integración Territorial [CEDAIT], 2021, párr.1) implementando sistemas de GPS

para monitorear los cultivos y recoger datos sobre su estado, lo que permite detectar enfermedades tempranas que pueden afectar los cultivos; mientras que en Ecuador solo se encuentra en algunas propiedades, debido a su alto costo de implementación, por lo cual, se ha determinado que el uso de tecnología en la agricultura mejora la calidad y rendimiento del producto, sin embargo, se requiere de apoyo gubernamental para que esta se encuentre de manera generalizada en todo el sector bananero.

En síntesis, Ecuador es un país competitivo por las condiciones de los factores de producción de banano que posee, por lo cual es importante destacar que cuenta con una mano de obra especializada y capacitada; además, tiene grandes extensiones de terreno apto para el cultivo de la fruta y goza de un clima favorecedor para su agricultura. Sin embargo, hay que resaltar que Colombia cuenta con un sistema de riego especializado durante el primer semestre del año, además de implementar la agricultura de precisión en sus cultivos de banano. Por esta razón, el sector bananero ecuatoriano debe tomar medidas para que las ventajas en cuanto a factores de sus competidores no pongan en riesgo su competitividad internacional.

Condiciones de la demanda

“El banano ecuatoriano es estimado a nivel mundial por su gran calidad; sin embargo, su precio es alto en comparación al de sus competidores, pues cuesta, en promedio, \$1,59 más por caja que el de la competencia” (Romero & Ponce de León, 2019). Esto representa un problema para la competitividad internacional de Ecuador, ya que la demanda europea prefiere un precio más bajo, como el que le ofrece Colombia.

Por otro lado, el Ministerio de Comercio Exterior (2017) describe que el banano ecuatoriano se adhiere a los estándares internacionales, incluyendo certificaciones como la orgánica SKAL, Fair Trade FLO y Naturama. La mayoría de las plantaciones en el país están modernizadas, y muchas de ellas poseen certificaciones de calidad reconocidas a nivel internacional, como la ISO, Rainforest Alliance y GLOBALGAP. Todo esto significa una ventaja

competitiva para Ecuador, ya que los europeos prefieren su producto frente al de sus competidores que no cuentan con todas las certificaciones de calidad necesarias.

Por otro lado, según (Vergara, 2022) “la Unión Europea actualmente está en proceso de modificación de los límites máximos residuales de las moléculas de compuestos químicos utilizados en la producción de banano, como el cloratodonil y imaziril, entre otras” (p. 5). Además, la UE lleva a cabo auditorías planificadas con el fin de verificar los procedimientos de uso y control de los límites máximos residuales en las plantaciones bananeras.

Lo anterior se debe principalmente a la transición que está teniendo la demanda europea hacia una visión más sostenible, por eso han creado propuestas como el Pacto Verde que se define como “una hoja de ruta para dotar a la UE de una economía sostenible, transformando los retos climáticos y medioambientales en oportunidades en todos los ámbitos” (Comisión Europea, 2022, párr. 2). Dentro de esta estrategia, se ha implementado una propuesta conocida como De la Granja a la Mesa, que, según los autores, busca la reducción del impacto ambiental de la agricultura.

La iniciativa del Pacto Verde trae consigo aspectos obligatorios y vinculantes para aquellos países que deseen exportar sus productos al mercado de la UE, entre las temáticas establecidas están los límites de residuos de pesticidas que contengan nitrógeno y fósforo, así como una gama de antibióticos utilizados tradicionalmente para garantizar la salud de las plantas y los animales manteniendo su productividad (Basantes, 2022).

Esta estrategia trae consigo consecuencias sobre la producción de banano de la región, debido a que como lo indica Zambrano, (2022) Ecuador, Colombia y Guatemala se verán afectados por la propuesta, ya que la UE apoyará a sus productores con inversión y tecnología, lo que hará que la importación de productos agrícolas disminuya. Además, para cumplir con la demanda de lo que implica esta iniciativa, como disminución de agroquímicos en un 50%, el pago justo a los agricultores o la trazabilidad de la cadena de valor, se requiere de un

incremento en los costos de producción que los europeos no están dispuestos a reconocer en el precio del banano.

Haciendo referencia al Acuerdo Comercial, de acuerdo con la (Delegación de la Unión Europea, s. f.), el acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea, en vigencia desde 2013, ha posicionado a Colombia como el principal socio comercial de la UE en la Comunidad Andina y el quinto en América Latina. La Unión Europea ocupa el tercer lugar como socio comercial de Colombia y representa la segunda fuente de inversión extranjera directa para el país. En 2022, las exportaciones de Colombia a la Unión Europea (UE) alcanzaron los 9.316 millones de euros. Los productos agrícolas representaron el 29% de las exportaciones, especialmente los plátanos frescos (708 millones de euros) y el café (758 millones de euros), por esta razón, Colombia representa un gran competidor para Ecuador.

Con relación a Ecuador, el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - UE fue muy importante, y aunque se sumó al tratado cinco años después, el país tiene la oportunidad de recuperar su ventaja competitiva frente a los dos países que primero lo firmaron (Colombia y Perú). Gracias al acuerdo, "Ecuador habría ascendido al primer lugar en exportaciones en bananos y camarones hacia la UE" (Banchón, 2022, párr. 5) Además, el sector bananero pretende crecer en un 5 o 6% a partir del 2017, gracias a la apertura del mercado europeo (Bucheli, 2017).

En resumen, en cuanto a la demanda Ecuador tiene un panorama favorecedor, ya que los competidores presentan prácticas de RSE, y cuidados al medio ambiente, sin embargo, Ecuador es quien lidera en cuanto a certificaciones internacionales y uso de plaguicidas en los niveles requeridos por la Unión Europea. Sin embargo, los nuevos requerimientos de la demanda europea implican que los países proveedores de banano se adapten al nuevo panorama de sostenibilidad, caso contrario quedarán fuera del mercado. Es importante que se unan y soliciten el precio justo por su arduo trabajo por cumplir los estándares de la rigurosa demanda.

Industrias relacionadas y de apoyo

Entre los principales insumos utilizados dentro de la industria bananera están los fertilizantes, cartón y plástico. Según Lizarzaburo (2021) “para la exportación de banano se usan más 380 millones de cajas de cartón y entre las cartoneras más importantes están Procarsa, Grupasa, Incarpalm Industria Cartonera y Cartonera Andina (grupo Wong)” (párr. 7). El empaque se realiza en cajas de cartón corrugado, fabricadas según las características y dimensiones de la fruta, determinadas por el peso a empacar, la distancia a transportar la fruta y las condiciones del mercado consumidor. Por lo cual, se puede determinar que las cajas de cartón son un insumo necesario para la exportación bananera, pues son el empaque en el cual se transporta la fruta hacia su destino final.

Lizarzaburo (2021) también menciona que la industria del plástico es una de las más importantes en las plantaciones bananeras, ya que se utilizan fundas de polietileno perforadas de dimensiones convenientes y que también son impregnadas con Clorpirifos al 1% para la protección de los racimos en las diferentes etapas del cultivo. Además, Villalobos et al. (2017) mencionan que se coloca una funda protectora entre las manos de los racimos de banano, lo cual sirve para tener una fruta de mejor calidad con características más atractivas en el mercado internacional como mejorar el calibre y aumentar el número de dedos por mano, evitando de tal manera que el fruto presente manchas y sea atacado por insectos, aves y hongos. Por lo tanto, las fundas juegan un papel importante dentro de la producción bananera al servir como barrera de protección en contra de posibles daños externos.

En lo que respecta a los fungicidas ampliamente utilizados y pesticidas son importados en gran parte desde China, Colombia y Estados Unidos, su función principal es controlar la propagación de plagas como la sigatoka negra y el fusarium RT4, mientras que los fertilizantes, son en su mayoría importados desde Rusia, Estados Unidos y China, los cuales sirven para mejorar el rendimiento de la fruta respecto a su grosor y peso. Además, cabe destacar que el

uso de fertilizantes orgánicos ha aumentado en los últimos años y son regulados por Agrocalidad mediante la “Ley para formulación, importación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos afines de uso agrícola (RO 442 del 22 de mayo de 1990). Cuya ley establece un mejor control y regulación de los plaguicidas utilizados en la agricultura” (Ministerio de Comercio Exterior, 2017, p. 14). Por consiguiente, se puede deducir que el uso de químicos en el sector bananero es indispensable para que la fruta desarrolle características atractivas para los consumidores en el exterior y para su protección durante las distintas etapas de crecimiento de la planta.

Cabe destacar que para el 2022 la autosuficiencia de Colombia en torno a plaguicidas y fertilizantes fue del 20%, valor superior a Costa Rica, Ecuador y Guatemala que tienen el 7%, 5% y 4% respectivamente, lo cual representa una gran ventaja para Colombia sobre el resto de países, debido a que puede hacer frente a problemas como el tipo de tasa de cambio y la inestabilidad de los precios (Corficolombiana, 2022). En consecuencia, resulta ser de gran importancia el desarrollo de la industria de plaguicidas y fertilizantes en Ecuador, ya que el país se caracteriza por ser agroexportador y al depender directamente de este insumo importado pone en riesgo su nivel de producción.

Por otro lado, la industria logística es de gran apoyo debido a que, permite el transporte marítimo de la carga hasta su lugar de destino, para lo cual es necesario rentar los contenedores refrigerados o contenedores Reefer que se utilizan para transportar mercancías a bajas temperaturas. Los contenedores de 40 ft se utilizan comúnmente para el transporte de banano debido a su variedad, capacidad y asequibilidad (Ministerio de Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019). En base a lo anteriormente expuesto, se infiere que el precio del banano es directamente proporcional al del transporte, por lo cual, si este último sube, el precio de la fruta también se elevará, tal como se evidenció en el 2021 con los altos costos de transporte y la escasez de contenedores. Además, los insumos utilizados como fertilizantes y plaguicidas también suben al ser en su mayoría importados.

En síntesis, todos los países se ven afectados por los mismos inconvenientes acerca de las materias primas para el cultivo de banano, ya que todos importan los fertilizantes y plaguicidas de países como Ucrania, los cuales se encuentran afectados por conflictos armados, haciendo que sea difícil abastecerse de estos materiales. Además, la volatilidad de los precios de las materias primas para la elaboración de embalajes como plástico y cartón, hacen que la cadena de producción se vea afectada.

Estrategia, estructura y rivalidad

En cuanto a la estructura del sector bananero ecuatoriano, el Ministerio de Comercio Exterior, (2017) indica que existen asociaciones de bananeras privadas y públicas. Existen grandes asociaciones como la AEBE o la Asociación de Pequeños Productores Bananeros “El Guabo”, la cual es una asociación de pequeños productores de las provincias de Azuay, El Oro y Guayas, que emplea a más de 2.000 personas. Esto es beneficioso para la competitividad del país, ya que, al tener una estructura fuerte conformada por grandes y pequeñas empresas, existe cooperación entre todos los actores involucrados para la resolución de problemas o transmisión de información.

Por otro lado, en el tema de estrategias, Tierra y Mar (2023) indicó que desde que el Fusarium Raza 4 Tropical apareció en Colombia en el 2019, Ecuador se ha preparado con medidas preventivas. Ante esto, la AEBE, junto con el apoyo financiero de la cooperación alemana GIZ, implementaron un programa de capacitación a los productores para detectar y controlar la plaga.

El programa consta de cuatro fases principales, de las cuales hay que destacar a la fase tres, que consta de un monitoreo satelital para evaluar la salud de los cultivos. El programa principalmente se implementó en la provincia de El Oro, que es donde existe la mayor concentración de productores de banano en el Ecuador. Gracias a esto se logra cumplir los requerimientos de la UE sobre plaguicidas.

La estrategia de Costa Rica también es destacable, pues CORBANA (2021) menciona que el enfoque del Consejo Institucional Bananero (CIB) se dirige hacia la creación de programas destinados a destacar la contribución del sector bananero y a mejorar su percepción corporativa. El CIB, en colaboración con CORBANA, implementa campañas informativas que explican el proceso de producción del banano en Costa Rica, dirigidas a tres de los mercados más importantes de la Unión Europea: el Reino Unido, Bélgica y Alemania.

Desde el 2007, CORBANA fundó un Laboratorio de Investigación especializado en Control Orgánico y Biología Molecular con el objetivo de mejorar el manejo de plaguicidas. Mediante el programa BANACLIMA, CORBANA almacena y maneja información agro meteorológica, que pone a disposición del sector bananero nacional para optimizar el manejo de las plantaciones, reducir los costos e incrementar la producción, esto es lo que se conoce como agricultura de precisión. (Biodiversity Partnership Mesoamérica [BPM], 2016, párr. 6)

Es importante también destacar el tipo de negociación que realiza Colombia, pues este le ha permitido desarrollar una ventaja competitiva, ya que opera bajo contratos de largo plazo. Mientras que Ecuador negocia el banano en el mercado spot, el cual es muy fluctuante debido a la disparidad del precio del euro (Quinchía, 2023).

En suma, cada país cuenta con propias asociaciones y empresas públicas y privadas que contribuyen al crecimiento del sector, pero hay que destacar a Ecuador y Costa Rica son quienes más asociaciones de apoyo especializadas tienen y trabajan a favor del gremio bananero. Por otro lado, en cuanto a la estrategia, Costa Rica es quien toma la delantera de la competitividad, ya que implementa tecnología muy avanzada y enfocada en el sector para destacar en el mercado.

Gobierno

Referente a las políticas que implementa el gobierno ecuatoriano “El 15 de agosto de 2014, el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Agricultura suscribieron el Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional para la Ejecución del Plan de Mejora Competitiva (PMC) de la Cadena del Banano” (Ministerio de Comercio Exterior, 2017b, p. 12). Este acuerdo tuvo como fin incrementar la productividad del sector bananero en su conjunto y sus productos, y establecer un acuerdo estratégico entre instituciones públicas y privadas y la ampliación del acceso a los mercados y al consumo nacional (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2013). Además, el PMC busca promover un desarrollo económico de los productores de banano mediante el fortalecimiento de la cadena de producción y el empleo de tecnologías sostenibles para aumentar los niveles de producción y eficiencia, así como para generar valor agregado.

También el Ministerio de Comercio Exterior, desde 2013 junto con el Ministerio de Agricultura impulsan un programa de desarrollo de la productividad bananera de pequeña escala diseñado para aumentar la eficacia y rentabilidad de pequeños agricultores que poseen hasta 30 hectáreas. La estrategia de intervención se fundamenta en cuatro principios: brindar asistencia técnica, brindar financiamiento a través de préstamos del Banco Nacional de Desarrollo (BNF), estimular la investigación y fortalecer la gobernanza comunitaria y empresarial. A su vez el Ministerio describe que, como parte de su política de apoyo a los pequeños productores, el Ministerio de Agricultura, mediante el Acuerdo Ministerial 350 del 23 de diciembre de 2015, implementó la exigencia a los exportadores de suministrar a los pequeños productores el 15% del banano que compran. Estas medidas tienen como objetivo garantizar una distribución justa y adecuada de los beneficios del sector.

El Ministerio de Comercio Exterior (2017) de igual manera indica que el país maneja un sistema de control liderado por la Agencia Ecuatoriana para el Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD), la cual trabaja rigurosamente en el registro de productos utilizados

para el control de las diferentes plagas del cultivo, en conjunto con la Dirección Nacional de Control Ambiental del Ministerio de Ambiente (MAE) y con la Dirección Nacional de Vigilancia y Control Sanitario del Ministerio de Salud Pública (MSP) (Ministerio de Comercio Exterior, 2017b, p. 13). Por otro lado, las políticas gubernamentales como la Ley de Banano que regula los precios e impone un alto pago de impuestos ha representado un obstáculo para el sector, por lo cual el gremio ha solicitado la Ley de Simplificación, con la cual se les devuelva automática los impuestos (Zumba, 2022).

De acuerdo con lo expuesto en los párrafos anteriores, se determina que la participación del gobierno representa una gran ayuda y a la vez un impedimento para el sector bananero, debido a que por un lado ha brindado facilidades para mejorar la producción y hacerle frente a dificultades que se presentan a lo largo de la cadena de valor, sin embargo, las medidas en torno al tema fiscal están actuando como barrera al no permitir que el sector se maneje con libertad a largo plazo, por lo cual se deduce que las medidas tomadas por el gobierno influyen directamente sobre la competitividad internacional del sector frente a sus competidores.

En esa misma línea es oportuno mencionar el actuar de Costa Rica, pues la (Organización Mundial de Propiedad Intelectual [OMPI], 2022) indicó que la Corporación Bananera Nacional (CORBANA) es la entidad encargada de promover y asegurar la calidad de la indicación geográfica "Banano de Costa Rica", la cual le permite al país llevar al mercado exterior la fruta con diferenciación del resto de sus competidores y exaltar su valor añadido, origen, calidad y reputación del producto (CORBANA, 2020). En base a lo descrito anteriormente se infiere que es de gran importancia que el gobierno trabaje en el reconocimiento de la marca país del banano destacando la calidad de la fruta ecuatoriana.

Con respecto a la promoción de la oferta exportable en mercados internacionales Ecuador, Costa Rica y Colombia cuentan con un ente gubernamental encargado de tal labor que son PROECUADOR, PROCOMER y PROCOLOMBIA respectivamente, estos entes tienen

la responsabilidad de encabezar ferias, macrorruedas y conferencias para dar a conocer sus productos al mundo, para el caso de Ecuador cuentan con un especialista sectorial que está a cargo específicamente del sector bananero el cual brinda asesoramiento en negociaciones a aquellas empresas que lo requieran.

Azar

Tener una economía dolarizada puede jugar a favor o en contra de Ecuador, debido a que anula su política monetaria al no poder emitir moneda y controlar la tasa de interés, aun así, puede beneficiarse de su dinamismo frente a otros países cuando el valor del dólar se deprecia. Por ejemplo, las exportaciones de banano ecuatoriano se benefician sustancialmente del debilitamiento del dólar, al ser las exportaciones de la fruta ecuatoriana más baratas y dándole una mayor competitividad en el mercado cambiario (Neuhaus, 2018).

Sin embargo (Bancolombia, 2022), menciona que Colombia tiene una tasa representativa del mercado (TRM) que ha sido un factor que le ha permitido mantener una ventaja en las exportaciones de banano al comparar el precio del dólar para este país frente a sus competidores directos en América Latina, como Guatemala y Costa Rica, que según (Gutiérrez, 2023), están experimentando una volatilidad del tipo de cambio debido a la apreciación de sus monedas, lo cual puede desencadenar en el cierre de fincas y desempleo.

Por lo cual, se determina que tener una economía dolarizada o contar con una propia moneda puede ser una ventaja o desventaja, todo dependerá del estado de la economía mundial. Para Ecuador a primera vista no contar con moneda propia aparenta una inminente desventaja, a pesar de aquello como se observó anteriormente si el dólar se aprecia el valor de los insumos importados disminuye, mientras que si el dólar se deprecia el valor de exportaciones es más caro.

Por otro lado, Coba (2021) mencionó que el sector bananero ecuatoriano está gastando al menos \$200 en la revisión antinarcoóticos de cada contenedor de banano, debido a que a

inicios de 2021 se han encontrado casi 4 toneladas de droga en los puertos del país. El principal destino de la droga camuflada en carga de banano ecuatoriano es Holanda, seguido de Alemania y España. Además, tanto Costa Rica como Colombia presentan contaminación dentro de los contenedores que transportan banano, sin embargo, durante los últimos años Ecuador ha sido el país que mayor cantidad de contenedores con narcóticos ha presentado. En base a esta información se deduce que a pesar de que el control antinarcóticos es un gasto, es necesario para mantener una buena imagen del producto a nivel internacional, pues la UE ya ha reaccionado ante la problemática con la imposición de controles más estrictos a los contenedores, lo cual representa mayores costos de exportación para el ingreso al mercado europeo.

También, Coba (2022) declaró que el precio promedio internacional para la caja de banano proveniente de Ecuador es de aproximadamente \$17,13. Esto significa que es un 22% más costoso en comparación con el precio de la caja de banano de Costa Rica. En resumen, el banano ecuatoriano es una opción más costosa en comparación con el producto ofrecido por sus competidores. Además, según Pesantes, (2019), los productores guatemaltecos tienen una ventaja al estar geográficamente más cerca de Europa y Estados Unidos, pues aquello les permite ahorrar en costos de envío a través del Canal de Panamá. Por lo cual se infiere que el precio de la fruta a nivel internacional es directamente proporcional con la cantidad de la fruta vendida y que la ubicación geográfica de los países influye en este.

Referente al tipo de negociación, este resulta ser un punto importante, debido a que “Ecuador vende su fruta principalmente en el mercado spot (se paga al contado en el momento de la entrega), mientras que Colombia opera mayoritariamente bajo contratos a plazo” (Quinchía, 2023) por lo que se infiere que Ecuador tiene una ventaja competitiva, ya que puede obtener ingresos inmediatos de sus ventas de banano a comparación de sus competidores.

Con relación al cambio climático en los últimos años ha sido un factor influyente en la competitividad de las exportaciones de banano. A inicios del año 2023 en Ecuador, el cambio

climático contribuyó en el incremento del volumen de exportaciones de banano hacia los principales destinos de exportación, en lo que respecta a la Unión Europea incrementó un 31,39 % (El Universo, 2023). Sin embargo, para Colombia representó un desafío, debido a que genera un exceso de agua entre las plantaciones con un aumento de la presencia de sigatoka (FAO, 2015). Sin duda el cambio climático representa un reto para todos los países, puesto que el banano es una planta que debe desarrollarse en un ambiente idóneo y el cambio de temperatura e inestabilidad climática pueden desencadenar en la pérdida de la producción bananera.

Con respecto a los conflictos armados y políticos, Ramos (2022) menciona que la guerra entre Ucrania y Rusia comenzada en febrero del 2022, incidió gravemente en el descenso de exportaciones de banano en todo el mundo, debido a que toda la economía global fue afectada, por lo que los compradores habituales importaron menos, la guerra también encareció el precio del banano a nivel mundial, lo cual llevó a que incluso en algunas bananeras se desechara el producto. Además, los productos importados desde Rusia y Ucrania como fertilizantes y energía usados en la producción de banano subieron de precio. A esto se le suma el paro indígena, conflicto interno ecuatoriano que duró dieciocho días durante el mes de junio en el año 2021, el mismo que generó pérdidas de alrededor de dos millones de dólares para el sector. Por lo cual se deduce que los conflictos armados y políticos no se pueden impedir, sin embargo, es importante diversificar la cartera de proveedores y explorar nuevos mercados para no tener dependencia económica de un determinado país.

En definitiva, Ecuador presenta oportunidades y desafíos para ingresar al mercado de la Unión Europea, pues es incierto afirmar que los factores anteriormente descritos sean una ventaja o desventaja para cada país debido a que dependen de la situación actual en la que se encuentre el mundo o región. Por lo cual es relevante destacar que el entorno para la producción y exportación bananera de Costa Rica, según informes del (Banco Mundial, 2023),

cuenta con un panorama general bastante estable en términos políticos, económicos y ambientales.

Comparación ponderada de Ecuador frente a sus competidores

Una vez realizada la comparación cualitativa de los elementos de la competitividad e Porter, se presenta la tabla con la calificación de cada uno de dichos elementos para facilitar el análisis. Hay que aclarar que no se tomó en cuenta a Guatemala, ya que no representa un potencial competidor para Ecuador.

Tabla 4

Puntuación de los elementos del Diamante de Porter de Ecuador y sus principales competidores

	Ecuador	Costa Rica	Colombia
Condiciones de los factores	1	0,5	0,5
Condiciones de la demanda	1	1	0,5
Industrias relacionadas y de apoyo	1	1	0,5
Estrategia, estructura y rivalidad	0,5	1	1
Gobierno	1	1	1
Azar	0,5	0,5	0,5
Total	5	5	4

Nota: Puntuación de los elementos en base al criterio de las autoras

La tabla 4 muestra la calificación otorgada a cada país en cada elemento del Diamante de Porter. Como resultado se obtuvo que Ecuador y Costa Rica son las naciones más competitivas en la exportación de banano hacia la Unión Europea, ya que obtuvieron la calificación más alta de 5 sobre 6 puntos. Esta situación es perjudicial para Ecuador, ya que, de manera cualitativa, se observa que compite directamente con Costa Rica por el mercado de banano en la UE.

En comparación con los resultados obtenidos de los indicadores cuantitativos, se evidencia que Ecuador y Costa Rica son quienes encabezan la lista de principales exportadores de banano en el mercado de la UE, seguidamente se encuentra Colombia con una puntuación de 4.

En base al análisis realizado y la literatura revisada, se determinaron los siguientes factores que influyen directamente en la competitividad de las exportaciones de banano hacia la Unión Europea.

Tabla 5

Resumen de los factores que influyen en la competitividad internacional del banano (0803.90) en la Unión Europea (2013 - 2022)

Factor	Descripción
Clima	Las fuertes lluvias, nieblas, fenómenos como huracanes o sequías inciden en la cantidad de producción de la fruta, de manera que no se logran cumplir con las cantidades necesarias para cubrir la demanda internacional y los competidores aprovechan este mercado.
Guerras	Como se pudo observar en el año 2022, la guerra de Ucrania y Rusia hizo que los precios de las exportaciones de fertilizantes y aceites subieran de manera descontrolada, lo que desencadenó un alza en los precios de producción del banano y otros productos agrícolas en todo el mundo.

Factor	Descripción
Economía Mundial	<p>Cuando la economía mundial es buena, sobre todo en las potencias como Estados Unidos y la UE, que además son nuestros principales compradores, tienen más capacidad adquisitiva, por lo que la demanda es alta y en consecuencia aumentan los ingresos.</p>
Apoyo gubernamental	<p>El apoyo del gobierno es fundamental para un país, ya que, gracias a la inversión, apoyo técnico, capacitaciones a los productores la eficiencia de los cultivos se incrementa y somos más competitivos. Además, el gobierno debe encargarse de promocionar el producto en los mercados internacionales a través de ferias y giras.</p>
Control de enfermedades	<p>El control oportuno de enfermedades como la sigatoka negra y el fusarium por parte del gobierno permite que el sector bananero sea competitivo internacionalmente, cabe destacar que el control preventivo es indispensable en el cultivo de musáceas para evitar la fumigación aérea con productos químicos nocivos para el ser humano.</p>
Seguridad antinarcoóticos	<p>El establecimiento de controles antinarcoóticos es indispensable, debido a que los narcotraficantes contaminan los contenedores bananeros para sacar la droga del país. Cabe señalar que el control en los envíos sirve para proteger la integridad de los bananos y su prestigio a nivel internacional.</p>
Precio internacional del banano	<p>La fijación del precio de la caja de banano es esencial, pues por una parte los productores buscan fijarlo en base a los costos de producción, mientras que los exportadores buscan mantener la competitividad a nivel internacional, sin embargo, factores como la fluctuación del precio del petróleo y la disminución de compra por parte de los principales destinos importadores hacen que el precio varíe.</p>

Factor	Descripción
Certificaciones internacionales	Las certificaciones internacionales son muy importantes al momento de ingresar a la UE, pues evalúan el buen manejo y calidad de la fruta, así como cuestiones relacionadas con la higiene, inocuidad, protección del medio ambiente y buenas prácticas agrícolas.
Precio de los insumos	Para enviar una caja de banano al mercado internacional se necesita considerar todos los costos de producción como fertilizantes, cartón, plástico, mano de obra, entre otros. Por lo cual la relación entre el precio de los insumos y el precio de la caja de banano es directamente proporcional.
Manifestaciones sociales internas	Como se pudo observar en Ecuador en el 2022, el paro indígena ocasionado en el mes de junio hizo que la producción se paralizará, por lo que la oferta fue más baja de lo normal y otros países aprovecharon la situación para satisfacer las demandas internacionales.
Tipo de Contrato	El tipo de contrato es importante, ya que un contrato spot puede ser una ventaja frente a los competidores al entregar su producto y recibir el pago de inmediato, mientras que un contrato a largo plazo significa entregar el producto y recibir el pago luego de cierto tiempo, interviniendo la depreciación del dinero.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- Ecuador tiene más de 70 años exportando banano a todo el mundo, posicionándose como el proveedor más importante de esta fruta, especialmente en la Unión Europea, quien es su principal socio comercial al importar el 25,86% del total de sus ventas. Además, gracias a la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial Multipartes en el año 2017, el sector bananero ha logrado beneficiarse en gran medida al expandir su

volumen de exportaciones de la fruta en más del 6%. Los países a los que más se exporta banano en la UE, en el año 2022, son Países Bajos (29,8%) e Italia (13,22%).

- El presente estudio brinda información acerca de la competitividad internacional del sector bananero, destacando la participación de Ecuador frente a sus principales competidores Costa Rica, Colombia y Guatemala, para lo cual se utilizaron tres indicadores de competitividad internacional. La CAGR demostró que, en promedio, durante el periodo 2013 – 2022 las exportaciones crecen en un 4,31% durante el periodo analizado, sin embargo, sus principales competidores aumentan su cantidad de exportaciones en mayor proporción. La VCRN demostró que la ventaja competitiva de Ecuador ha sido superior a la de sus competidores, sin embargo, cabe destacar la participación de Costa Rica al presentar una ventaja similar a la de Ecuador. El nivel de competitividad para ambos países desde el 2015 ha sido mayor a 0,990 lo cual demuestra que si Ecuador no subsana aquellas falencias mencionadas en el documento puede perder competitividad en el mercado de la UE. En el IMS se destaca el año 2018, en el cual el porcentaje de participación del producto en el mercado de destino es mayor en comparación a los otros años con un 18,99%. También, Ecuador es el país que más porcentaje de mercado ha ocupado durante el periodo de tiempo analizado.
- Adicionalmente, la competitividad internacional puede ser medida desde diferentes aristas, por lo cual, si un país es un proveedor importante dentro de un mercado extranjero, no significa que este sea altamente competitivo sin abarcar un gran porcentaje en el mercado de destino, como es el caso de Guatemala. Por lo cual, es importante mencionar que existen muchos factores que influyen en la competitividad internacional y se deben tener en cuenta al momento de determinar la situación del sector estudiado y de tomar decisiones en torno al mismo.
- En cuanto a los factores que influyen en la competitividad internacional del banano ecuatoriano en la Unión Europea, se determinaron ciertos aspectos que diferencian a

Ecuador de su competencia. Referente a la condición de los factores, Ecuador presenta una gran ventaja debido a las condiciones climáticas favorables, su mano de obra especializada y la pureza de sus cultivos en cuanto a la carencia de plagas y hongos como la sigatoka negra y fusarium RT4.

- En lo que respecta a la condición de la demanda, el país posee las certificaciones solicitadas por los consumidores de la UE. Hablando de las industrias relacionadas y de apoyo, el desabastecimiento de plaguicidas y fertilizantes puede afectar directamente a la cadena de suministro del banano ecuatoriano, debido a que estos insumos son utilizados en la fase inicial del cultivo de la fruta.
- En cuanto a la estrategia, estructura y rivalidad de las firmas, Ecuador cuenta con asociaciones importantes y unidas que fundamentan el éxito del sector bananero. Además, la mayoría de las plantaciones son de pequeños y medianos productores, por lo que esta fruta contribuye a la creación de empleo en el país.
- Referente al gobierno, el país destaca su intervención en cuanto a la promoción del producto en el mercado internacional, sin embargo, la Ley del Banano representa un obstáculo para los productores y exportadores debido a la disposición de medidas como el establecimiento de contratos y la fijación del precio del fruto.
- Finalmente, en el azar, Ecuador presenta un panorama desalentador en torno al tipo de cambio, forma de negociación y en el control antinarcóticos, puesto que estos aspectos desincentivan la compra del producto.

Recomendaciones

- Haciendo referencia a los factores que influyen en la competitividad internacional del banano ecuatoriano en la Unión Europea, referente a la condición de los factores, Ecuador presenta una gran ventaja frente a sus competidores, sin embargo, se

recomienda que el gobierno gestione la incorporación de sistemas de agricultura de precisión para mejorar la competitividad de los cultivos de banano.

- En lo que respecta a la condición de la demanda, los productores deben adaptarse a la nueva realidad sostenible que pretende implementar la UE y usar esto a su favor para ser los primeros en cumplir con los requisitos necesarios y abarcar más mercado que sus rivales.
- Hablando de las industrias relacionadas y de apoyo, se recomienda que las empresas productoras y exportadoras mejoren su cadena logística de manera que las condiciones externas no afecten en la entrega del producto.
- En cuanto a la estrategia, estructura y rivalidad de las firmas, se sugiere al gobierno que actúe en torno a la implementación de más sistemas tecnológicos y de investigación en sus procesos de producción, ya que su principal competidor está destacando en este ámbito.
- En el contexto del gobierno, se recomienda al gobierno ser más flexible en las medidas de la Ley del Banano, ya que está limitando al sector y su rentabilidad.
- Finalmente, con respecto al factor azar, se recomienda que todos los actores partícipes dentro de la cadena de valor cuenten con planes de contingencia, de tal manera que les permita estar preparados para cualquier eventualidad que pueda afectar la competitividad internacional del banano, ya que sus competidores están a la espera de cualquier oportunidad para abarcar ese mercado.
- Para futuros trabajos de investigación del presente tema, se recomienda la inclusión de otros indicadores cuantitativos para realizar una comparación más amplia de la competitividad y tener resultados más precisos. Además, se sugiere una consulta más exhaustiva acerca de las características idóneas del banano para los consumidores

Europeos, con el fin de adaptar la fruta a sus preferencias y aumentar las exportaciones de banano hacia este destino.

Referencias

- Acaro, L., & Córdova, A. (2021). Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011—2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo. 7(3), 1558-1577.
- AEBE. (2022, julio 19). El comercio mundial del banano se redujo durante el 2021. AEBE. <https://www.aebe.com.ec/post/comerciomundial>
- Alonso, V. (2021). El comercio internacional de armamento y las ventajas comparativas. RESI: Revista de estudios en seguridad internacional, 7(2), 83-104. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8306039>
- Álvarez, L., Bustamante, E. C., & Paredes, M. (2017). Análisis de la cadena de comercialización del banano ecuatoriano para realizar una propuesta de política pública que mejore la exportación [Thesis, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/54810>
- Andrade, D. (2021). DETERMINANTES DE LA CAÍDA DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO A LA UNIÓN EUROPEA. ANÁLISIS 2016-2020. <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/20658/ANDRADE%20BOONE%20ABRIL%20DOMÉNICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arroba, E. (2010). Historia Del Banano Ecuatoriano. <https://es.slideshare.net/efromero/historia-del-banano-ecuatoriano>
- Asociación de Bananeros del Magdalena y Guajira [ASBAMA]. (2022). Informe de Gestión 2022. Asociación de Bananeros del Magdalena y Guajira [ASBAMA]. <https://www.asbama.com/administrador/img/informes/informes/137.pdf>

- Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC). (2022). Servicios Acorbanec. LA ASOCIACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BANANO “ACORBANEC”. <https://acorbanec.com/>
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador [AEBE]. (2022). Anuario Estadístico. https://d1fdloi71mui9q.cloudfront.net/OoEMbR7ITnKeLnVK5Qnm_Anuario%20Estadistico%20AEBE%20-%202022.pdf
- Banchón, M. (2022). Más que banano y camarón: Cinco años del acuerdo UE-Ecuador – DW – 14/09/2022. DW News. <https://www.dw.com/es/cinco-a%C3%B1os-del-acuerdo-entre-la-ue-y-ecuador-algo-m%C3%A1s-que-banano-y-camar%C3%B3n/a-63118599>
- Banco Central del Ecuador. (s. f.). INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. Recuperado 2 de abril de 2024, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/298-inversi%C3%B3n-extranjera-directa>
- Banco Mundial. (2023). Costa Rica: Panorama general [Text/HTML]. World Bank. <https://www.bancomundial.org/es/country/costarica/overview>
- Bancolombia. (2022). Indicadores Financieros del Banano—Sector Agro Pymes. Bancolombia. <https://www.bancolombia.com/negocios/herramientas/indicadores-financieros-sectores/agroindustria/banano>
- Barriga, M. (2022, noviembre 29). Ecuador: La Unión Europea se consolida como el principal destino de los envíos de bananos en 2022. PortalFruticola.com. <https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/11/29/ecuador-la-union-europea-se-consolida-como-el-principal-destino-de-los-envios-de-bananos-en-2022/>
- Barrón, I. (2023). 4 cosas a tener en cuenta sobre la certificación de comercio justo Fairtrade. <https://connectamericas.com/es/content/4-cosas-tener-en-cuenta-sobre-la-certificaci%C3%B3n-de-comercio-justo-fairtrade>

- Basantes, X. (2022, abril 19). Los exportadores ecuatorianos le apuestan al Pacto Verde Europeo. YOUTOPIA. <https://youtopiaecuador.com/economia-e-inclusion/exportadores-ecuador-pacto-verde-europa/>
- Biodiversity Partnership Mesoamérica [BPM]. (2016). Corporación Bananera Nacional (CORBANA). <https://www.bpmesoamerica.org/partner-view/corporacion-bananera-nacional-corbana/>
- Boza, S., Núñez-Mejía, A., & Mora, M. (2023). Rethinking the international competitiveness of olive oil in Spain and Chile: Governance of sustainable practices. *International Food and Agribusiness Management Review*, 27(1), 56-75. <https://doi.org/10.22434/ifamr2023.0073>
- Bucheli, A. (2017). El acuerdo con la Unión Europea empieza a dar frutos. *El Comercio*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/acuerdo-unioneuropea-comercio-exportaciones-precios.html>
- Calderón, A., Dini, M., & Stumpo, G. (2016). Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social (CEPAL). Naciones Unidas. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8de176a8-8d04-457e-9e4f-bec66245ce5b/content>
- Calvo, A. (2022, julio 13). Todo lo que necesitas saber sobre la Certificación GLOBAL G.A.P. Agroptima. <https://www.agroptima.com/es/blog/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la-certificacion-global-g-a-p/>
- Centro de Comercio Internacional [ITC]. (2023a). Trade Map—Lista de los exportadores para el producto seleccionado (Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)). https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080390%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Centro de Comercio Internacional [ITC]. (2023b). Trade Map—Lista de los importadores para el producto seleccionado (Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)).

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080390%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1

Centro de Desarrollo Agrobiotecnológico de Innovación e Integración Territorial [CEDAIT].

(2021). Una descripción de la agricultura de precisión -Agricultura 4.0 – Boletín No. 26 .

[https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/15780c89-01c1-41f0-834b-](https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/15780c89-01c1-41f0-834b-c1642a37cbe0/BOLETI%CC%81N+NO.+16-FLORES-)

[c1642a37cbe0/BOLETI%CC%81N+NO.+16-FLORES-](https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/15780c89-01c1-41f0-834b-c1642a37cbe0/BOLETI%CC%81N+NO.+16-FLORES-)

[ENERO+2021.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nssFWiD#:~:text=Desde%20hace%20m%C3](https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/15780c89-01c1-41f0-834b-c1642a37cbe0/BOLETI%CC%81N+NO.+16-FLORES-ENERO+2021.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nssFWiD#:~:text=Desde%20hace%20m%C3)

[%A1s%20de%2015,ha%20experimentado%20con%20estas%20tecnolog%C3%ADas](https://www.udea.edu.co/wps/wcm/connect/udea/15780c89-01c1-41f0-834b-c1642a37cbe0/BOLETI%CC%81N+NO.+16-FLORES-ENERO+2021.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nssFWiD#:~:text=Desde%20hace%20m%C3%A1s%20de%2015,ha%20experimentado%20con%20estas%20tecnolog%C3%ADas)

Coba, G. (2021, julio 16). Bananeros gastan USD 200 por contenedor en controles

antinarcóticos. Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/bananero-controles-antinarcotrafico-costos-contenedores/>

Coba, G. (2022, abril 9). 2022 se perfila como un año complejo para el sector bananero.

Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/exportaciones-banano-ecuador-problemas-precio/>

Comisión Europea. (2022). La estrategia europea De la Granja a la mesa (From Farm to Fork):

Cómo conseguir un sistema alimentario sostenible.

[https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-eventos/noticias-0/la-estrategia-](https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-eventos/noticias-0/la-estrategia-europea-de-la-granja-la-mesa-farm-fork-como-conseguir-un-sistema-alimentario-2022-07-28_es)

[europea-de-la-granja-la-mesa-farm-fork-como-conseguir-un-sistema-alimentario-2022-07-28_es](https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-eventos/noticias-0/la-estrategia-europea-de-la-granja-la-mesa-farm-fork-como-conseguir-un-sistema-alimentario-2022-07-28_es)

CORBANA. (2017). Costa Rica alcanzó récord en la exportación bananera – Corbana.

<https://www.corbana.co.cr/costa-rica-alcanzo-record-en-la-exportacion-bananera/>

CORBANA. (2020). Exportación bananera tuvo fuerte aumento por mayores envíos a EE. UU. y

Europa. <https://www.corbana.co.cr/xportacion-bananera-tuvo-fuerte-aumento/>

CORBANA. (2021). Banano de Costa Rica. <https://www.corbana.co.cr/banano-de-costa-rica-2/>

Corficolombiana. (2022). PERSPECTIVA SECTORIAL: AGROINDUSTRIA Bioinsumos:

Panorama y oportunidades para el agro colombiano. Corficolombiana.

<https://investigaciones.corficolombiana.com/documents/38211/0/2022-08-23%20Perspectiva%20Sectorial%20-%20Agroindustria%20bioinsumos2.pdf/b70b971d-0923-a695-9b37-717ca1298a79>

Corporación Financiera Nacional [CFN]. (2022). Ficha sectorial—Banano y plátano.

Corporación Financiera Nacional. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2022/fichas-sectoriales-1-trimestre/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>

Crescimanno, M., & Galati, A. (2014). COMPETITIVENESS OF ITALIAN WINES IN THE INTERNATIONAL MARKET. 20(1), 12-22.

Culqui, E., & Suárez, P. (2019). VENTAJA COMPETITIVA DE DISTINTAS INDUSTRIAS SEGÚN LA APLICACIÓN DEL DIAMANTE DE PORTER. Revista electrónica TAMBAR, 9(50), 693-703. https://tambara.org/wp-content/uploads/2019/09/2.Diamante-de-Porter_Culqui_FINAL.pdf

Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales, ambientes y operaciones (14.^a ed.). Pearson.

Delegación de la Unión Europea. (s. f.). La Unión Europea y Colombia | EEAS. La Unión Europea y Colombia. Recuperado 31 de diciembre de 2023, de https://www.eeas.europa.eu/colombia/la-union-europea-y-colombia_es?s=160

Díaz Sánchez, H. E. (2012). Aportes a la evaluación de la competitividad internacional de las multilatinas. Suma de Negocios, 3(2), 115-122.

Durán, J., & Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial (p. 45).

El Universo. (2023, marzo 1). El clima y la alta demanda en destinos, por época fría, beneficiaron al banano en enero con 5,41 % más en exportaciones. El Universo. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/el-clima-y-la-alta-demanda-en-destinos-por-epoca-fria-beneficiaron-al-banano-en-enero-con-541-mas-en-exportaciones-nota/>

- Flores, M., & Ponce de León, L. (2019). Competitividad de las Frutillas en México, a través de la Ventaja Comparativa Revelada. *Revista de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas*, 4(8), Article 8. <https://rfcca.umich.mx/index.php/rfcca/article/view/128>
- Fondo para el Financiamiento del Sector Agrícola [FINAGRO]. (2018). Ficha de Inteligencia Banano tipo exportación. https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basic-page/files/ficha_banano_version_ii.pdf
- Galván, E., & Santos, G. (2019). Análisis de la elasticidad del precio y ventaja comparativa revelada del sector de cítricos en México. 1(39), 13.
- García, C. (2019). COMPETITIVIDAD DEL BANANO ORGÁNICO (*Musa paradisiaca*) EN LA REGIÓN PIURA [Máster, UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA]. <https://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/3991/garcia-quiros-carola-olivia.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- García, S., & Vite, H. (2021). ANALISIS COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES BANANERAS DEL ECUADOR ENTRE EL PRIMER SEMESTRE 2019 VS EL PRIMER SEMESTRE 2020 POST COVID-19. 4(S1), 194-201.
- Gutiérrez, T. (2023). Bananeros denuncian que apreciación del colón les dejaría desempleo. *La República*. <https://www.larepublica.net/noticia/bananeros-denuncian-que-apreciacion-del-colon-les-dejaria-desempleo>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación (sexta)*. MCGRAW-HILL.
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. (2022). Banano, plátano y otras musáceas – Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. <https://www.iniap.gob.ec/banano-platano-y-otras-musaceas/>
- Jiang, B., & Dai, Y. (2023). A Comparison of the International Competitiveness of Forest Products in Top Exporting Countries Using the Deviation Maximization Method with Increasing Uncertainty in Trading. *Forests*, 14(4), 812. <https://doi.org/10.3390/f14040812>

- Jiang, L., & Lin, C. (2020). Analysis on the International Competitiveness of China's Trade in Services. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(13), 3033-3043.
<https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1611558>
- Jiguan, B. (2019, marzo 25). Guatemala es el tercer exportador de banano. *Diario de Centro América*. <https://dca.gob.gt/noticias-guatemala-diario-centro-america/guatemala-es-el-tercer-exportador-de-banano/>
- Joshya, J., & Biju, M. (2018). A study on the Expected Compound Annual Growth Rate of Indian Organic Food Industry in comparison with Global Organic Food Industry. *RESEARCH REVIEW International Journal of Multidisciplinary*, 03(08), 232-235.
- Jumbo, B. (2023, mayo 26). Unión Europea, Rusia y Oriente Medio suben las exportaciones de banano. *El Comercio*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/union-europea-rusia-oriente-medio-suben-exportaciones-banano.html>
- Kang, H., Yang, Z., & Zhang, Z. (2023). The competitiveness of China's seaweed products in the international market from 2002 to 2017. *Aquaculture and Fisheries*, 8(5), 579-586.
<https://doi.org/10.1016/j.aaf.2021.10.003>
- Larco, C. (2020, mayo 25). Retos y desafíos del sector bananero colombiano. *Redagícola*.
<https://redagricola.com/retos-y-desafios-del-sector-bananero-colombiano/>
- León, J., Espinosa, M., Carvajal, H., & Quezada, J. (2023). Análisis de la producción y comercialización de banano en la provincia de El Oro en el periodo 2018-2022. 7(1), 7494-7507. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4981
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria [LOEPS] (2011). <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Ley-Organica-de-Economia-Popular-y-Solidaria.pdf>
- Lizarzaburo, G. (2021, abril 12). Las cinco industrias que dependen de la producción y exportación de banano. *www.expreso.ec*.
<https://www.expreso.ec/actualidad/economia/cinco-industrias-dependen-produccion-exportacion-banano-102484.html>

Mendoza, M. (1d. C., noviembre 30). Un viaje al origen del 'boom' bananero. El Comercio.

<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/banano-boom-produccion-exportacion-planetaeideas.html>

Mendoza, M. (2018). Exportaciones de banano crecieron 5% en 9 meses. El Comercio.

<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/exportaciones-banano-crecimiento-ventas-ecuador.html>

Ministerio de Agricultura, Acuicultura, Ganadería y Pesca [MAGAP]. (2014). Boletín Situacional

Banano 2014. <https://www.cabi.org/wp-content/uploads/Ancupa-2014a-Banana-bulletin.pdf>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2015). Sector Bananero Colombiano—2015.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

<https://sioc.minagricultura.gov.co/Banano/Documentos/2015-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2013). MAGAP emite medidas para mejorar la producción bananera y reducir costos – Ministerio de Agricultura y Ganadería.

<https://www.agricultura.gob.ec/magap-emite-medidas-para-mejorar-la-produccion-bananera-y-reducir-costos/>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2014). MAGAP emite medidas para mejorar la producción bananera y reducir costos – Ministerio de Agricultura y Ganadería. El Nuevo

Ecuador. <https://www.agricultura.gob.ec/magap-emite-medidas-para-mejorar-la-produccion-bananera-y-reducir-costos/>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). Firman primer contrato para la venta directa de banano orito entre productores y exportadores. El Nuevo Ecuador.

<https://www.agricultura.gob.ec/firman-primer-contrato-para-la-venta-directa-de-banano-orito-entre-productores-y-exportadores/>

Ministerio de Comercio Exterior. (2017a). Informe Sector Bananero.

<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-sector-bananero-español-04dic17.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior. (2017b). Informe Sector Bananero Ecuatoriano (p. 50)

[Gubernamental]. Ministerio de Comercio Exterior. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-sector-bananero-espa%C3%B1ol-04dic17.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019). Protocolo Técnico Logístico y de

Seguridad para la Exportación de Banano. http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS-Banano_2019_compressed.pdf

Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2019). Sector bananero expondrá lo mejor de su producto en rueda de negocios “Banano del Ecuador”.

<https://www.produccion.gob.ec/sector-bananero-expondra-lo-mejor-de-su-producto-en-rueda-de-negocios-banano-del-ecuador/>

Neuhaus, C. (2018). El dólar y el banano. Veritrade.

<https://www.veritradecorp.com/es/blog/post/2115>

Observatorio de Complejidad Económica. (2022). Which countries export Bananas & Plantains

(2022). <https://oec.world/en>

Observatorio Estadístico de Banano. (2022). Exportación de banano de Ecuador cae 6,57 % en

2022 con 354 millones de cajas. <https://observatoriobanano.com/>

OECD. (2014). OECD Glossary of Statistical Terms | READ online. [oecd-ilibrary.org](https://read.oecd-ilibrary.org).

https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-glossary-of-statistical-terms_9789264055087-en

OECD. (2023). ¿Cómo funciona el comercio? - OECD. <https://www.oecd.org/trade/entendiendo-el-sistema-de-comercio-global/como-funciona-el-comercio/>

Orellana, J. (2022). Una menor competitividad en el sector bananero podría afectar el empleo.

Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/competitividad-sector-bananero-empleo-ecuador/>

Organización Mundial de Propiedad Intelectual [OMPI]. (2022). The Banano de Costa Rica Geographical Indication: Supporting Environmental Sustainability.

https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/ip-at-work/2021/banano.html

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). PAÍSES BAJOS. <https://www.fao.org/3/y1669s/y1669s0c.htm>

Pérez, A. (2021, junio 7). Diamante de Porter, componentes usos y beneficios. OBS Business School. <https://www.obsbusiness.school/blog/diamante-de-porter-componentes-usos-y-beneficios>

Pesantes, K. (2019). Exportaciones de banano ecuatoriano a la Unión Europea disminuyen hasta 15%. Primicias.

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/negocios/exportaciones-banano-ecuadoriano-union-europea/>

Porter, M. (2007). La Ventaja Competitiva De Las Naciones—Michael E Porter, Harvard Business Review. Harvard Business Review, 85(11), 69-95.

Poveda, G., Cabrera, C., Carrera, J., & Sambonino, B. (2021). Afectación a las exportaciones de banano ecuatoriano a causa de la pandemia por el covid 19. South Florida Journal of Development, 2(2), 3200-3212. <https://doi.org/10.46932/sfjdv2n2-158>

PROCOMER. (2023). Las exportaciones de banano de Colombia se redujeron en 2022.

https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportador-alerta/las-exportaciones-de-banano-de-colombia-se-redujeron-en-2022/

PROECUADOR. (2018). Estudio de Banano en Alemania.

<https://www.proecuador.gob.ec/estudio-de-banano-en-alemania/>

- Quinchía, A. Z. (2023). Banano colombiano: Compitiendo por espacio en la góndola europea. *elCOLOMBIANO*. <https://www.elcolombiano.com/negocios/agro/exportaciones-de-banano-colombiano-compite-por-espacio-en-la-union-europea-OA23106899>
- Rainforest Alliance Organization. (2023, julio 14). Qué significa Rainforest Alliance Certified? Rainforest Alliance | Para empresas. <https://www.rainforest-alliance.org/es/perspectivas/que-significa-rainforest-alliance-certified/>
- Ramos, X. (2022, diciembre 29). Dinamismo comercial entre Ecuador y Rusia está en declive debido al conflicto de ese país con Ucrania, el banano es uno de los principales productos de exportación afectados. *El Universo*. <https://www.eluniverso.com/noticias/internacional/dinamismo-comercial-entre-ecuador-y-rusia-esta-en-declive-debido-al-conflicto-de-ese-pais-con-ucrania-el-banano-es-uno-de-los-principales-productos-de-exportacion-afectados-nota/>
- Reyes, A. R. (2017). Crecimiento de la economía ecuatoriana: Efectos de la balanza comercial no petrolera y de la dolarización. *Revista Espacios*, 38(61), 14. <https://revistaespacios.com/a17v38n61/a17v38n61p14.pdf>
- Romero, M. B. F., & Ponce de León, L. (2019). Competitividad de las Frutillas en México, a través de la Ventaja Comparativa Revelada. *Revista de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas*, 4(8), 96-105.
- Ruiz, M., Rodríguez, F., & Redondo, A. (2022). Competitividad del banano colombiano: Una mirada desde el caso ecuatoriano. *I+D Revista de Investigaciones*, 17(2), 75-87. <https://doi.org/10.33304/revinv.v17n2-2022006>
- Sistema de Información Pública Agropecuaria. (2023). Banano. <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/bananos>
- Sociedad de Agricultores de Colombia. (2019, febrero 12). Sector bananero colombiano creció en 2018. <https://sac.org.co/sector-bananero-colombiano-crecio-en-2018/>

- Terán, E., Guerrero, A., & Marín, G. (2020). Patrón de especialización de las exportaciones y posición competitiva de Ecuador dentro del mercado de la Unión Europea. *Revista Espacios*, 41(21), 344-351.
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n21/a20v41n21p26.pdf>
- Terán Hinojosa, M. A. (2012). El conflicto bananero entre la unión Europea y Ecuador, y su relación con la negociación para concretar un acuerdo [masterThesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/3200>
- Tierra&Mar. (2023, diciembre 4). Implementarán monitoreo satelital para la prevención del Fusarium en Ecuador. *Tierra y Mar*. <https://www.tierraymarec.com/implementaran-monitoreo-satelital-para-la-prevencion-del-fusarium-en-ecuador/>
- Vergara, D. (2022). Contexto de Cadena Banano. AGROSAVIA.
https://repository.agrosavia.co/bitstream/handle/20.500.12324/36984/Ver_Documento_36984.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Villalobos, R., Villalta, R., Cubillo, D., & Guzmán, M. (2017). EFECTO DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNDA DE POLIETILENO PARA EL RACIMO DE BANANO (Musa AAA, cv. Grande Naine) EN LA PRODUCCIÓN Y LA PROTECCIÓN CONTRA PLAGAS DEL FRUTO. 43(63), 107-123.
- World Integrated Trade Solution. (2022). WITS Login.
<https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>
- Zambrano, L. (2022, marzo 28). Los bananeros del mundo que abastecen a Europa piden una responsabilidad compartida. *Expreso*.
<https://www.expreso.ec/actualidad/economia/bananeros-mundo-abastecen-europa-piden-responsabilidad-compartida-124393.html>
- Zumba, L. (2022, enero 26). Un declive silencioso marca presión en el sector bananero. *www.expreso.ec*. <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/declive-silencioso-marca-presion-sector-bananero-120201.html>

Apéndices