



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ECONOMÍA**

TEMA:

**Diversificación de mercados para la exportación de banano
ecuatoriano: análisis de competitividad 2018-2024**

AUTORES:

**Chancay Choez, Marilyn Juleisy
Serrano Reyes, Armando José**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
ECONOMISTA**

TUTOR:

Econ. Delgado Salazar, Jorge Luis Ph.D.

Guayaquil, Ecuador

26 de febrero del 2026



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ECONOMÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Chancay Choez, Marilyn Juleisy y Serrano Reyes, Armando José**, como requerimiento para la obtención del título de **Economista**.

TUTOR



f. _____
Econ. Delgado Salazar, Jorge Luis Ph. D.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Econ. Guillén Franco Erwin José, Mgs.

Guayaquil, a los 26 días del mes de febrero del año 2026



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ECONOMÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Chancay Choez, Marilyn Juleisy
Serrano Reyes, Armando José

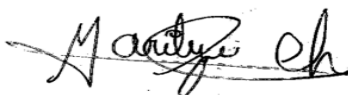
DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Diversificación de mercados para la exportación de banano ecuatoriano: análisis de competitividad 2018-2024** previo a la obtención del título de **Economista**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 26 días del mes de febrero del año 2026

LOS AUTORES

f. 

Chancay Choez, Marilyn Juleisy

f. 

Serrano Reyes, Armando José



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ECONOMÍA

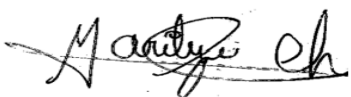
AUTORIZACIÓN

Nosotros, Chancay Choez, Marilyn Juleisy
Serrano Reyes, Armando José

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Diversificación de mercados para la exportación de banano ecuatoriano: análisis de competitividad 2018-2024**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 días del mes de febrero del año 2026

LOS AUTORES

f. 
Chancay Choez, Marilyn Juleisy

f. 
Serrano Reyes, Armando José

REPORTE DE COMPILATIO

**CERTIFICADO DE ANÁLISIS**
magister

TRABAJO TESIS CHANCAY Y SERRANO (1)

1%
Textos sospechosos

< 1% Similitudes
0 % similitudes entre comillas
0 % entre las fuentes mencionadas
< 1% Idiomas no reconocidos (ignorado)
1% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: TRABAJO TESIS CHANCAY Y SERRANO (1).docx
ID del documento: ea45c83e8f141e51630178daa5e00cb3b4d2ed0a
Tamaño del documento original: 98,08 kB

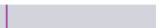
Depositante: Jorge Luis Delgado Salazar
Fecha de depósito: 23/2/2026
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 23/2/2026

Número de palabras: 16.073
Número de caracteres: 106.596

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuente con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 mcnbiografias.com Say, Jean Baptiste (1767-1832): El pionero de la economía p... https://mcnbiografias.com/app-bio/do/say-jean-baptiste	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)

Fuentes ignoradas Estas fuentes han sido retiradas del cálculo del porcentaje de similitud por el propietario del documento.

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 TRABAJO TESIS CHANCAY Y SERRANO.docx TRABAJO TESIS CHANCAY ... #c177b5  Viene de de mi biblioteca	98%		 Palabras idénticas: 98% (15.777 palabras)
2	 CHANCAY CHOEZ Y SERRANO REYES TRABAJO DE TITULACIÓN (1).doc ... #e89e5a  Viene de de mi biblioteca	93%		 Palabras idénticas: 93% (14.886 palabras)
3	 50%.docx 50% #e89e5a  Viene de de mi biblioteca	39%		 Palabras idénticas: 39% (6203 palabras)
4	 50.docx 50 #3259e8  Viene de de mi biblioteca	38%		 Palabras idénticas: 38% (6048 palabras)
5	 50.docx 50 #f5277  Viene de de mi biblioteca	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (158 palabras)



Firmado electrónicamente por:
JORGE LUIS DELGADO SALAZAR
Validar únicamente con FirmasC

Econ. Delgado Salazar, Jorge Luis Ph. D.

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Srta. Chancay Choez, Marilyn Juleisy
AUTOR - PROYECTO DE GRADUACIÓN

Sr. Serrano Reyes, Armando José
AUTOR - PROYECTO DE GRADUACIÓN

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo representa mucho más que un requisito académico; es el reflejo de años de esfuerzo, aprendizajes, desafíos superados y crecimiento personal. Por ello, quiero agradecer de corazón a todas las personas que hicieron posible que hoy pueda cerrar esta etapa con orgullo y satisfacción.

A mis padres, María y Giovanni, gracias por ser mi raíz y mi mayor impulso. Gracias por cada sacrificio silencioso, por su apoyo incondicional y por creer en mí incluso cuando yo dudaba. Cada logro mío lleva su nombre, porque fueron ustedes quienes me brindaron las herramientas, los valores y el amor necesario para seguir adelante. A mi hermano Joel, gracias por ser mi apoyo constante, por escucharme en los momentos de cansancio y por recordarme, que siempre hay alguien que confía en mí.

A mi compañero de tesis, Armando Serrano, pero sobre todo a uno de mis mejores amigos, gracias por estar conmigo en cada paso de este camino. A lo largo de todos estos años no solo compartimos clases y responsabilidades, sino también momentos que llevaré siempre conmigo. Gracias por tu apoyo incondicional, por tu paciencia en los días difíciles y por siempre encontrar la forma de sacarme una sonrisa incluso en medio de toda la presión. Este logro es el reflejo de todo el esfuerzo que hicimos juntos, pero para mí, lo más valioso es la amistad tan bonita que hemos construido, una que sé que va a seguir por muchos años más.

A mis amigos Mateo, David y Hamilton, gracias por hacer de esta etapa universitaria una experiencia inolvidable. Sus risas, apoyo y compañía fueron fundamentales en mis momentos de mayor estrés. Asimismo, agradezco especialmente a Nicky y Mónica, por su apoyo incondicional y por estar presentes en otra etapa tan importante de mi vida.

A los docentes Econ. Erwin Guillén, Ing. Patricia Valdiviezo, Econ. María del Carmen Lapo, Ing. María Antonieta Reyes e Ing. Freddy Camacho, expreso mi más sincero agradecimiento por compartir sus conocimientos y por el aporte significativo que realizaron en mi formación profesional. Más allá de lo académico, valoro profundamente su calidad humana y el ejemplo que representan, lo que los convierte en personas a quienes admiro. De manera especial, agradezco a mi tutor, Econ. Jorge Luis Delgado, por su guía constante, su paciencia y su dedicación durante el desarrollo de esta investigación; su acompañamiento fue fundamental para culminar este trabajo con responsabilidad y rigor académico.

Finalmente, agradezco a todas las personas que, de una u otra forma, formaron parte de mi crecimiento académico y personal a lo largo de estos años. Cada experiencia vivida ha sido parte esencial de este logro.

Marilyn Juleisy Chancay Choez

AGRADECIMIENTOS

El camino hasta llegar a la presentación de este trabajo ha sido desafiante, contando con exigencias académicas, compromiso, constancia y retos que han formado a incontables economistas, sin embargo, cada etapa de este proceso a estado llena de experiencias grandiosas, aprendizajes y conocimientos que hoy considero fundamentales. Un proceso de crecimiento continuo que definirá mi vida profesional y además amplió mi perspectiva, permitiéndome soñar con nuevas metas a futuro.

Primero agradecer a mis padres, Sibila y Armando, que me han apoyado con este sueño como si fuese propio, enseñándome con el ejemplo los valores necesarios para conseguir mis sueños académicos, motivándome y abriéndome las puertas para poder alcanzar este objetivo, a mis hermanos que han celebrado cada victoria conmigo y me han aconsejado en cada paso del camino.

A mi mejor amiga y compañera de tesis, Marilyn Chancay, con quien he compartido no solo este trabajo, sino una etapa entera de crecimiento personal y profesional. Hemos celebrado logros, superado momentos de presión y, sobre todo, compartido muchas risas que hicieron más ligero este desafío. Recorrer este camino juntos, primero como compañeros y ahora como futuros colegas, le da a este logro un significado especial. Admiro profundamente tu disciplina, tu esfuerzo y el sacrificio constante que haces por alcanzar tus metas; estoy seguro de que todo eso te llevará muy lejos y que lo mejor aún está por venir.

Al grupo de compañeros que formamos a lo largo de la carrera, con quienes compartí aulas, proyectos, viajes y experiencias que guardaré siempre con especial cariño. Gracias por su compañía constante, por el esfuerzo que cada uno aportó dentro y fuera de clase, por elevar el nivel de las discusiones y por hacer que cada jornada académica fuera más dinámica. Sus bromas, conversaciones y momentos compartidos hicieron que este camino no solo fuera formativo, sino también profundamente memorable.

A Mónica y a su familia, por su cariño, apoyo y confianza durante esta etapa tan importante de mi vida. Gracias por estar presentes, por preocuparse, por comprender los momentos de dedicación y exigencia que implicó este proceso, y por brindarme siempre un espacio de tranquilidad y motivación.

A los docentes Econ. María del Carmen Lapo, Econ. Erwin Guillén, Ing. María Antonieta Reyes, Ing. Freddy Camacho, entre otros a los que quisiera expresar mi más profunda admiración por los grandes profesionales y maestros que han sido para nosotros, su aporte tiene una valoración incalculable y dejan una huella en cada uno de sus alumnos. Además de reconocer de manera especial a nuestro tutor, Econ. Jorge Luis Delgado, por su dedicación y compromiso con nosotros por lograr nuestros objetivos y realizar un trabajo del que estemos orgullosos, acompañarnos durante todo nuestro proceso académico y por brindarnos cada oportunidad posible para mejorar nuestra experiencia académica.

Armando José Serrano Reyes

DEDICATORIA

A mis padres, María y Giovanni, por sostenerme en cada etapa, por confiar en mis decisiones y por darme la libertad de crecer, equivocarme y volver a intentarlo. Todo lo que soy también nace de ustedes.

A Mateo, Hamilton, David, Mónica y Nicky, gracias por ser pausa en medio del caos, por las conversaciones que despejaban la mente y por acompañarme en una etapa que sin ustedes no habría tenido el mismo significado.

A mi compañero de tesis, Armando, por asumir conmigo este desafío y mantener el compromiso hasta el final. Compartir este proceso contigo hizo que este logro sea aún más especial.

Y a la persona en la que me convertí durante estos años, por no rendirse cuando el camino se volvió incierto y por llegar hasta aquí con más fortaleza y convicción.

Marilyn Juleisy Chancay Choez

DEDICATORIA

Dedico este trabajo, en primer lugar, a mi familia, por ser el pilar que sostiene cada una de mis metas. A mis padres, Sibila y Armando, por sembrar en mí la ambición de superarme y por impulsarme siempre a pensar en grande.

A Marilyn, por demostrar que la amistad y el trabajo en equipo pueden ir de la mano, por la confianza construida en cada decisión y por la determinación con la que enfrentamos este reto juntos.

A Mónica y a su familia, por su cariño genuino y su apoyo constante a lo largo de esta etapa. Gracias por brindar comprensión en los momentos de mayor exigencia, por ofrecer siempre un espacio de calma y por acompañarme con paciencia y confianza.

Y a mis compañeros de carrera, porque juntos construimos una etapa marcada por el aprendizaje colectivo, la sana competencia y la identidad de grupo. Más allá de las aulas, nos llevamos experiencias que trascienden lo académico y que forman parte esencial de lo que hoy somos como profesionales y como personas.

Armando José Serrano Reyes



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ECONOMÍA

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

ECON. ERWIN JOSÉ GUILLÉN FRANCO, MGS
DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

ING. FREDDY RONALDE CAMACHO VILLAGOMEZ, PH. D.
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

ING. REYES DE LUCA, MARIA ANTONIETA, MGS.

OPONENTE

Contenido

CAPÍTULO 1: Introducción	2
Problema de investigación	6
Justificación.....	9
Objetivos	11
Objetivo general	11
Objetivos específicos	11
Pregunta de Investigación	11
Limitaciones.....	12
Delimitaciones.....	13
CAPÍTULO II: Marco Teórico	15
Marco teórico	15
La teoría de la ventaja absoluta.....	18
Teoría de la ventaja comparativa	20
Modelo Heckscher-Ohlin.....	21
Nueva teoría del comercio	23
Teoría del comercio con empresas heterogéneas	25
Modelo gravitacional	27
Enfoque de cadenas de valor globales	29
Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR)	30
Marco referencial	32
Marco conceptual.....	45

Competitividad Internacional.....	45
Ventaja Comparativa.....	45
Ventaja Competitiva.....	46
Marco legal.....	46
CAPÍTULO III: Metodología de Investigación	50
Método de la investigación	50
Tipo de Investigación.....	50
Fuentes de información	50
Población y muestra	51
Especificación de los modelos	52
Descripción de los modelos a aplicar.....	55
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	57
Aplicación del modelo	57
Primer Modelo	60
Segundo Modelo	61
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y DISCUSIÓN.....	66
Conclusiones	66
Recomendaciones.....	69
Discusión.....	70
Referencias.....	73

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Descripción de las variables</i>	56
Tabla 2 <i>Primer Modelo Gravitacional con datos generales</i>	60
Tabla 3 <i>Modelo Gravitacional con datos del sector agrícola</i>	61

Índice de Figuras

Figura 1 Exportaciones de Banano Ecuatoriano 2017-2024 58

Figura 2 Exportaciones de Banano Globales 2017-2024 59

RESUMEN

Ecuador se ha consolidado como el principal exportador mundial del banano, sin embargo, en los últimos años el mercado objetivo se ve amenazado por competidores con un ritmo de crecimiento acelerado. El estudio analiza la competitividad internacional del banano ecuatoriano, con el fin de identificar las variables con mayor incidencia en su éxito internacional. Los hallazgos evidencian que la distancia, la inversión extranjera directa y la formación bruta de capital impactaban negativamente en estimaciones generales, mientras que con estimaciones del sector agrícola la distancia y la formación de capital bruto afectan negativamente, esto debido a que las economías analizadas no priorizan el sector bananero en sus inversiones a largo plazo, por lo que el sector debe subsistir con los mecanismos previamente obtenidos. Mientras que la variable positiva determinante fue la capacidad productora de banano, esto se da por la generación de economías a escala, la acumulación de experiencia y la especialización dentro del sector. Concluyendo que, la sostenibilidad del sector dependerá de una estrategia de diversificación hacia nuevos mercados, con el fin de preservar la competitividad internacional a largo plazo.

Palabras claves: banano, competitividad, distancia, diversificación, especialización, mercados internacionales.

ABSTRACT

Ecuador has consolidated its position as the world's leading exporter of bananas; however, in recent years its target markets have been increasingly threatened by competitors with accelerated growth rates. This study analyzes the international competitiveness of Ecuadorian bananas to identify the variables with the greatest impact on export performance. The findings indicate that distance, foreign direct investment, and gross capital formation exerted a negative effect in the general estimations, while in agriculture sector estimations, distance and gross capital formation remained negative. This outcome reflects the fact that the analyzed economies do not prioritize the banana sector in their long-term investment strategies, forcing the industry to rely on previously established mechanisms. In contrast, the key positive determinant was banana production capacity, driven by scaling economies, accumulated experience, and sectorial specialization. The study concludes that the long-term sustainability of the sector depends on a diversification strategy toward new markets in order to preserve international competitiveness.

Keywords: banana, competitiveness, distance, diversification, international markets, specialization.

CAPÍTULO 1: Introducción

Ecuador se ha caracterizado por su posición geográfica estratégica y una diversidad climática que posibilita la producción de productos agrícolas, circunstancias que históricamente han propiciado el desarrollo de una economía primario-exportadora. Históricamente, el banano ha logrado consolidarse durante décadas como uno de los productos de exportación predominantes del país y como un componente estructural de la economía agrícola. El sector bananero contribuye con aproximadamente el 25.4% del VAB agropecuario y se posiciona como el tercer producto de exportación no petrolera más importante, lo que subraya su relevancia estratégica dentro del entramado económico nacional (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2024). En el transcurso del año 2024, Ecuador envió al exterior 364,16 millones de cajas, manteniéndose como el primer exportador global de banano (Corporación Andina de Fomento, 2025). El liderazgo ecuatoriano se ha sustentado históricamente en ventajas comparativas tales como condiciones climáticas favorables, disponibilidad de agua y una producción constante durante las 52 semanas del año.

Sin embargo, el periodo económico 2018–2024 evidenció significativas vulnerabilidades estructurales en el modelo de exportación bananera. La intensa concentración de las exportaciones en la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos, mercados que en su totalidad representan más del 60 % de la oferta exportable ha expuesto al país a riesgos considerables originados por factores externos. La pandemia de COVID-19 provocó una transformación en las cadenas logísticas a nivel mundial; la crisis de fletes de 2021 elevó los costos del transporte marítimo; y el conflicto entre Rusia y Ucrania en 2022 ocasionó una disminución abrupta en la demanda, principalmente debido al aislamiento financiero y logístico de Rusia, país que recibía entre el 20 % y el 25 % del total exportado (Corporación Financiera Nacional, 2024).

Dicha circunstancia originó una sobreoferta interna, una disminución de los precios por debajo de los costos de producción y una disminución en la liquidez, impactando particularmente a los productores de pequeña y mediana escala del país.

A dichas presiones externas se añaden obstáculos internos que han restringido la competitividad del sector. El aumento en los costos de insumos agrícolas, en conjunto con una crisis de seguridad en aumento vinculada a la contaminación de contenedores, ha exigido la implementación de controles y protocolos logísticos más rigurosos que incrementan el costo del proceso de exportación. De igual manera, se han hecho más presentes amenazas relacionadas con la calidad del producto, vinculadas a la presencia del Fusarium Raza 4 Tropical y la bacteria Ralstonia solanacearum, que afectan de manera importante a la producción y obligan a los productores a hacer inversiones fuertes en bioseguridad.

En esta situación, la diversificación de mercados se percibe como un punto clave para mermar la dependencia de destinos convencionales y potenciar la capacidad de resistencia del sector bananero ecuatoriano. La participación de Ecuador en mercados asiáticos como China, Corea del Sur y Japón ha sido en gran parte restringida debido a elevados obstáculos arancelarios y limitaciones en la logística, la firma del Tratado de Libre Comercio con China y del Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica con Corea del Sur durante el periodo 2023-2024 mostró un nuevo escenario de oportunidades comerciales. Sin embargo, aún nacen preguntas acerca de la capacidad del sector para satisfacer las demandas manteniendo estándares de calidad, sostenibilidad y trazabilidad exigidas por dichos mercados.

La relevancia del banano en la economía de Ecuador y la complejidad inherente al existente tejido internacional resaltan la necesidad de un análisis completo de los

elementos que inciden en la competitividad del sector en el comercio exterior. El presente estudio aspira a descifrar hasta qué punto la diversificación hacia mercados emergentes, especialmente en Asia, puede atenuar las pérdidas de competitividad detectadas entre 2018 y 2024, y aportar a una estructura exportadora más firme, sostenible y en conformidad con las exigencias del comercio global.

En los registros históricos, se señala que Ecuador inició a exportar banano y derivados en el año 1910, se estima que para ese año se enviaron al exterior unos 71.617 racimos de producto. Aunque en sus inicios la actividad bananera era limitada, se convertiría en uno de los pilares de la economía de la nación. Especialmente a partir de 1950 año en el que el país experimentó un auge en la exportación de banano y se empezó a ver como el eje central de la economía de Ecuador. De acuerdo a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador en 1952 el país ya exportaba 16.7 millones de racimos, lo que representó un crecimiento del 421 % con respecto a 1948, cuando apenas se exportaban 3,8 millones de racimos.

El marcado crecimiento no solo generó empleo e ingresos de manera directa, sino que también impulsó indirectamente el desarrollo de otros sectores productivos. El boom bananero de los años cincuenta posicionó al Ecuador como el primer exportador mundial de banano en los mercados del mundo. En ese momento de la historia, Estados Unidos y la Unión Europea registraban una alta demanda de la fruta, demanda que inicialmente era cubierta por países de Centroamérica. Sin embargo, las exportaciones de esa región se vieron afectadas por la plaga conocida como “mal de Panamá” y por condiciones climáticas adversas que perjudicaban la producción en los países centroamericanos. En medio del desastroso escenario, Ecuador se transformó en un líder del mercado, gracias en parte al respaldo del expresidente Galo Plaza Lasso, quien, tras un periodo de inestabilidad política, impulsó decididamente el aumento de

la producción y el crecimiento económico. Durante su mandato, se estimuló la producción bananera mediante créditos, asistencia técnica y programas de capacitación dirigidos a productores de distintas regiones del país.

Para la década de 1960, el banano ecuatoriano representaba el 30 % de la demanda internacional. El desarrollo abrupto del sector se explicó, en gran parte, por la abundante mano de obra disponible y por las condiciones favorables del suelo ecuatoriano para el cultivo. La bonanza bananera no solo transformó el agro, sino que también impulsó una serie de cambios en la estructura productiva del Ecuador. A partir de la mejora en los ingresos provenientes de la venta de materias primas, se crearon nuevas infraestructuras destinadas a fortalecer la actividad agrícola, surgieron pequeñas y medianas empresas enfocadas en esa actividad, y se instauraron instituciones públicas orientadas al desarrollo del sector. Los ingresos que llegaban al país por la venta de banano permitieron financiar procesos de mejora y modernización: se empezó con la construcción de puertos para facilitar la exportación, se mejoraron carreteras y se impulsaron proyectos ferroviarios, reforzando así al banano como un motor de desarrollo económico y territorial.

Tras el buen desempeño de los años cincuenta, la industria bananera nacional soportó una dura crisis provocada por enfermedades fúngicas que diezmaron plantaciones y encarecieron los tratamientos. Esto resuelto en que, muchos pequeños y medianos productores cerraran al no poder afrontar los costos de recuperación ni la aplicación de medidas fitosanitarias. Además, las reformas agrarias dividieron las grandes haciendas y facilitaron que las propiedades en crisis fueran adquiridas por grandes empresas nacionales e internacionales. Así, el sector evolucionó hacia un modelo dominado por plantaciones de gran escala controladas por pocas empresas,

mientras los pequeños productores pasaron a ser parte de cadenas contractuales o cooperativas, perdiendo autonomía frente a las grandes exportadoras.

Ecuador tiene en sus campos actualmente a 5 400 productores distribuidos en unas 200 000 hectáreas, abarcando desde pequeños finqueros hasta grandes exportadores. Durante los últimos 30 años, el país ha seguido como el principal exportador mundial de banano. Dicho rendimiento sitúa al banano, junto al camarón y al petróleo, como pilar estratégico de la economía ecuatoriana, generando empleo, divisas y desarrollo en múltiples frentes (El Oriente, 2025).

Problema de investigación

El sector bananero ecuatoriano es sensible a la disminución paulatina, pero sostenida de su competitividad, producto de una combinación de factores tanto externos como internos que, durante el periodo comprendido entre 2018 y 2024, evidenciaron la vulnerabilidad del sector que se sustentaba casi exclusivamente en la Unión Europea y en el mercado ruso. Dicha dependencia, que previamente aseguraba estabilidad basada en volumen y logística consolidada, se transformó en un riesgo estructural que expone al país a presiones de precio, nuevas normativas ambientales, fluctuaciones geopolíticas y alteraciones significativas en la demanda. A pesar de que Ecuador conserva un liderazgo global en exportaciones, no ha conseguido convertir sus ventajas comparativas como el clima, la luminosidad y conocimiento en ventajas competitivas que puedan asegurar un acceso sólido a otros mercados.

Las demandas de sostenibilidad de la Unión Europea han incrementado los costos de producción sin que los establecimientos de venta al por menor evidencien dicha carga en precios más competitivos. Por otro lado, Rusia pasó de ser un socio comercial estable a convertirse en un destino altamente riesgoso tras el conflicto con

Ucrania, lo que resultó en devaluaciones, clausura de operaciones logísticas y una disminución del precio al por menor que llegó a niveles inferiores a dos dólares por caja, muy por debajo del costo real de producción.

La dolarización presiona el mercado, dado que al ser un país sin moneda propia Ecuador no puede modificar su política monetaria para afrontar costos o pérdidas de competitividad. En cambio, países como Colombia, Guatemala o Costa Rica aprovecharon la devaluación de sus monedas para ofrecer precios reducidos, Ecuador se vio forzado a mantener costos sólidos en dólares en un mercado donde el banano se comporta como un bien de consumo. Dicha desventaja se intensificó con el aumento de transacciones tras la pandemia, lo que impactó de manera diferente y más fuerte a países con distancias largas y complejas como el caso de Ecuador.

El aumento del Fusarium R4T en territorios vecinos derivó en inversiones agresivas en temas de bioseguridad, las cuales son esenciales, pero no aportan valor percibido por el consumidor final. Esta situación se ve empeorada por la creciente inseguridad que sufre el país y la contaminación de contenedores por el narcotráfico, factores que terminan generando costos adicionales, demoras en los puertos y demandas de inspecciones más rigurosas por parte de los compradores internacionales. Lo que finalmente da como resultado un costo encubierto que se desempeña como un impuesto sobre cada caja que se exporta y que desgasta la posición del banano de Ecuador en comparación con el de otros países que tienen una organización más segura y eficiente.

También la situación del mercado interno limita la capacidad de reacción del sector. El Precio Mínimo de Sustentación nace y tiene como objetivo ser un sostén para los productores; sin embargo, en periodos donde existe sobreoferta o caídas

internacionales, lleva a la informalidad, incumplimientos y una discordancia entre el precio oficial y el precio real del mercado. Esto fomenta la desconfianza, disminuye la capacidad de rastreabilidad y obstaculiza la formulación de estrategias de largo alcance. En consecuencia, la planificación comercial se encuentra en un contexto caracterizado por la incertidumbre, las disparidades tecnológicas, los riesgos fitosanitarios, los costos ascendentes y las barreras regulatorias internacionales que progresan más rápidamente que la capacidad de adaptación del país.

El cimiento en el que se basa este estudio se centra en la necesidad urgente de reconsiderar el modelo comercial y productivo que tiene la fruta ecuatoriana. Como uno de los sectores no petroleros predominantes del territorio ecuatoriano y al ser una actividad que sustenta a más de dos millones de personas, cualquier caída tiene repercusiones económicas y sociales de considerable magnitud. El tiempo analizado 2018-2024 representa un periodo crítico en el que se cruza una pandemia, crisis en la logística, nuevas regulaciones en territorios europeos, conflictos geopolíticos, amenazas por plagas y cambios profundos en los patrones de consumo global. La falta de diversificación comercial no solo restringe el crecimiento, sino que intensifica la susceptibilidad del país a los riesgos globales.

El análisis de este periodo facilita la comprensión de la interrelación entre factores económicos, institucionales y geopolíticos que determinan el rendimiento internacional del banano ecuatoriano. La investigación no se circunscribe únicamente a la descripción de problemas, sino que aspira a proporcionar herramientas para la toma de decisiones tanto públicas como privadas a través de la detección de oportunidades concretas de diversificación, obstáculos comerciales en mercados en desarrollo y componentes que requieren reforzamiento para recuperar la resiliencia y la competitividad. En un contexto global cada vez más riguroso, la persistencia del

Ecuador como líder global está condicionada por su habilidad para superar el paradigma convencional y adoptar una estrategia de integración internacional más diversa, más técnica y más sostenible.

Justificación

La necesidad de analizar la diversificación de mercados para el banano ecuatoriano responde a un escenario económico global cada vez más competitivo, exigente e inestable, en el cual los países deben adaptar sus estrategias de comercio exterior para sostener el crecimiento y la estabilidad de sus sectores exportadores clave. A pesar de la importancia que tiene el banano para la economía ecuatoriana, tanto en términos de generación de divisas como de empleo, el estudio de su competitividad internacional ha sido abordada con poca profundidad en la literatura reciente.

El presente estudio busca aportar comprensión de los factores que determinan la capacidad del Ecuador para ampliar y consolidar su presencia en otros destinos importantes, reconociendo las limitaciones que son derivadas de una concentración histórica de exportaciones en mercados tradicionales como la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos. Tal situación genera una alta vulnerabilidad ante cambios en las regulaciones, geopolíticas o de calidad, lo que impacta directamente en los ingresos del país y por lo tanto en el empleo rural. El análisis se percibe, por tanto, como un esfuerzo por vincular el comportamiento del comercio exterior con estrategias de desarrollo económico, proyectando a la diversificación no únicamente como un objetivo comercial, sino como una condición de suma importancia para el fortalecimiento productivo nacional.

La necesidad de fortalecer la competitividad de las exportaciones latinoamericanas a través de la diferenciación, el cumplimiento de estándares internacionales y la ampliación de mercados es un objetivo común. No obstante, el estudio específico del caso, es todavía incipiente, lo cual limita la formulación de políticas públicas coherentes con los desafíos del comercio global moderno. Por ello, este trabajo pretende sentar bases conceptuales y metodológicas que orienten la evaluación de las condiciones reales del sector bananero para sostener su liderazgo en un entorno más regulado, digitalizado y dividido por criterios de calidad, sostenibilidad y trazabilidad.

Ahora bien, considerando que Ecuador forma parte de una zona geográfica con características productivas similares a las de otros países exportadores como Colombia, Perú o Costa Rica. Un estudio con un análisis de competitividad aplicado al banano ecuatoriano no solo permitirá evidenciar las fortalezas y debilidades del país, sino también ofrecer una base replicable para futuras investigaciones comparativas a nivel latinoamericano, contribuyendo así a un conocimiento compartido entre países que ofertan lo mismo. La investigación abre las puertas para generar propuestas más adecuadas para organismos públicos, gremios de exportadores, asociaciones de pequeños productores y demás actores vinculados a una cadena de valor.

En el ámbito académico, la investigación busca cubrir un vacío relevante, los estudios sobre la competitividad del sector bananero suelen limitarse a enfoques descriptivos o sectoriales, sin una articulación directa de la relación entre diversificación de mercados y sostenibilidad en negociaciones internacionales. La incorporación de elementos como los tratados de libre comercio, las exigencias internacionales, el análisis de mercados emergentes y las políticas de diferenciación, posiciona a esta investigación como una contribución bastante completa al debate

económico actual. Así, se espera que este trabajo sirva de referencia para futuras empujes académicos que aborden las transformaciones del comercio internacional desde la perspectiva de países exportadores agrícolas competitivos.

Objetivos

Objetivo general

Analizar la competitividad internacional del banano ecuatoriano en el mercado global durante el período 2018–2024, mediante un análisis econométrico de datos de panel y la aplicación de un modelo gravitacional, con el fin de evaluar la influencia de factores determinantes e identificar oportunidades de diversificación hacia nuevos mercados de exportación.

Objetivos específicos

- Establecer el marco teórico y conceptual que sustenta el análisis de competitividad internacional, considerando las principales teorías del comercio exterior, ventajas comparativas y modelos econométricos aplicables.
- Indagar y sistematizar información cuantitativa y cualitativa sobre el comportamiento de las exportaciones de banano ecuatoriano entre 2018 y 2024, así como de los factores que inciden en su competitividad.
- Analizar econométricamente la relación entre los factores determinantes y el desempeño exportador del banano ecuatoriano, para proponer estrategias de diversificación hacia mercados con alto potencial de expansión.

Pregunta de Investigación

Es así como el problema de investigación se expresa a través de la siguiente pregunta:

- ¿Cuál ha sido la evolución de la competitividad del banano ecuatoriano entre 2018 y 2024, y qué países representan mercados potenciales de exportación en función de su ventaja comparativa revelada?

Limitaciones

Las principales limitaciones de esta investigación son, en primer lugar, de la disponibilidad y calidad de los datos secundarios que se pueden utilizar. Si bien se cuenta con estadísticas oficiales de entidades como el Observatorio Estadístico del Banano, el Banco Central del Ecuador y Acorbanec, existe disparidad en la frecuencia de actualización de las series temporales y en la desagregación por destino. En ciertos escenarios, los datos relacionados con volúmenes y valores de exportación a mercados nuevos especialmente en África y ciertos países de Asia no están suficientemente detallados o son reportados con retrasos, lo que puede afectar la precisión de los análisis de la tendencia.

En segundo lugar, el ámbito de tiempo de estudio (2018–2024) coincide con eventos que no son comunes como la pandemia de COVID-19, una importante crisis logística global y el conflicto en Ucrania que introducen deformaciones precisas en los patrones de comercio exterior. Aunque el análisis de estos eventos no tan comunes ofrece un panorama realista de la resiliencia del sector, también dificulta poder identificar tendencias de largo plazo, pues algunos cambios en los mercados pueden responder más a condiciones transitorias que a modificaciones permanentes.

Una tercera limitación está directamente relacionada con el enfoque del análisis, y tiene que ver con variables macro y sectoriales como el volumen, el precio, la participación del mercado y las barreras arancelarias. La falta de entrevistas y encuestas de campo con los principales actores relacionados limita la comprensión de

factores más específicos como la percepción de la calidad del producto, el grado de innovación etc., los cuales podrían aportar matices adicionales al trabajo.

Finalmente, el estudio asume una vista global de la competitividad y cambio, sin profundizar en características locales de las distintas regiones productoras de banano en Ecuador. Factores como infraestructura de transporte interna, acceso al financiamiento regional, condiciones micro climáticas o diferenciación por tipo de banana quedan fuera del alcance de este trabajo, por requerir investigaciones específicas que no competen en este trabajo. Estas limitaciones definen el ámbito de validez de los resultados y sugieren la conveniencia de realizar futuros estudios complementarios que incorporen datos primarios, períodos más largos y enfoques más específicos.

Delimitaciones

Esta investigación se delimita temporalmente al período comprendido entre los años 2018 y 2024, con el fin de capturar los cambios recientes en la competitividad del banano ecuatoriano, especialmente tras la firma de acuerdos comerciales como el TLC con China y la implementación de nuevas estrategias logísticas y comerciales. Es importante también delimitar geográficamente los países que se van analizar, el estudio se enfoca en el comercio internacional del fruto ecuatoriano, y se considera como mercados de destino a los principales socios comerciales durante el período analizado, incluidos países de la Unión Europea, Asia, América del Norte y Medio Oriente.

El análisis se concentra en la competitividad internacional del banano como un producto agrícola de exportación. Se analizan variables como aranceles, acuerdos comerciales, producción y distancia geográfica, utilizando un modelo de datos de panel y un modelo gravitacional del comercio para observar su efecto sobre los flujos

de exportación y la diversificación de los mercados. Por último, es importante enfatizar que el estudio se apoya en el análisis de datos secundarios provenientes de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador, Trade Map, FAOSTAT, INEC, Banco Mundial y algunas bases de datos que contienen datos de los aranceles internacionales.

CAPÍTULO II: Marco Teórico

Marco teórico

El análisis de la competitividad y la diversificación de las exportaciones ecuatorianas de banano requiere un abordaje teórico que permita comprender de forma integral los factores estructurales, institucionales y económicos que condicionan su desempeño. El presente marco teórico se sustenta tanto en las teorías clásicas partiendo desde la ventaja comparativa ricardiana hasta estudios más actuales que sustentan la investigación. Tanto el planteamiento clásico de la ventaja comparativa, como el modelo Heckscher-Ohlin proporcionan los fundamentos básicos para entender la especialización productiva a partir de la dotación de factores, enfoques más actuales como la nueva teoría del comercio de Krugman en conjunto con el modelo de comercio con empresas heterogéneas propuesto por Melitz permiten entender el comercio entre países similares de forma más completa al explorar conceptos como economías de escala, diferenciación y participación de calidad en mercados internacionales, así mismo se incorporan modelos y visiones analíticas complementarias entre ellas el modelo gravitacional del comercio y la introducción a cadenas de valor globales dichos enfoques aterrizan la teoría en datos reales que explican la posición que ocupan los países dentro del comercio global.

Las exportaciones y la competitividad del banano ecuatoriano ha sido un tema ampliamente abordado a través de los años, lo que se sustenta en el hecho de ser uno de los productos de exportación del país más importantes. En general, la literatura coincide en que Ecuador ha logrado mantener una posición destacada de productor y exportador bananero del mundo, hoy dicha supremacía se ve mermada por desafíos estructurales, productivos y comerciales que afectan a la competitividad.

En una primera etapa Banchón et al. (2021) y Gutiérrez (2021) exponen que el ingreso de las exportaciones bananeras ecuatorianas a nuevos mercados está

directamente relacionado con variables de competitividad, entre ellos, indicadores sectoriales, precio de productor, calidad, eficiencia, precios internacionales, volumen de producción, satisfacción del cliente y barreras que normalmente se les presenta a las exportadoras ecuatorianas. En los dos estudios los factores de análisis presentaron una significancia estadística de más del 95%, lo que termino evidenciando el fuerte grado de asociación entre las condiciones nacionales productivas y el comportamiento de las exportaciones.

Posteriormente investigaciones como la de Lukhmanova et al. (2025) explora y analiza mecanismos financieros para desarrollar el potencial exportador de productos agrícolas, se evaluaron instrumentos financieros importantes, tales como programas de subvenciones gubernamentales, incentivos fiscales y mecanismos de seguro de riesgo de exportación, cabe destacar el papel de las instituciones financieras al otorgar fácil acceso a crédito a los exportadores entre otros beneficios, por otro lado el avance tecnológico fue identificado como factor crítico en el crecimiento de la oferta exportable. El estudio presento la evolución de las exportaciones agrícolas de Kazajistán que pasaron de 2 100 millones de dólares en 2015 a 5 100 millones en 2024, al igual que las de China que pasaron de 351 millones de USD en 2019 a 954 millones en 2023, crecimiento atribuido en gran parte al fácil y rápido acceso a financiamiento e inversiones estratégicas en procesamiento agrícola. Dicho hallazgo destaca la necesidad de ampliar las herramientas de apoyo por parte de las instituciones financieras y seguir invirtiendo en la digitalización de procedimientos de certificación.

Asimismo, Bonisoli et al. (2019) analizan de forma comparativa la sostenibilidad del sistema bananero nacional bajo distintos regímenes de certificación puntualmente esquemas orgánicos y Fairtrade, frente a sistemas de manufactura convencional. La demostración del estudio se realiza a partir del marco SAFA

(Sustainability Assessment of Food and Agriculture), el cual permite analizar la sostenibilidad mediante el conjunto de indicadores que cubren las dimensiones ambientales, económicas, sociales y de gobernabilidad. El principal aporte del estudio es que no trata a la certificación como una etiqueta sin más, reconoce su valor como un requisito de control que tiene su incidencia en el desempeño de los distintos sistemas productivos.

Por otro lado, en el estudio de Ramírez-Orellana et al. (2021) se observa el papel de determinadas capacidades de organización internas en la implementación de prácticas de sostenibilidad ambiental en fincas bananeras locales, su evidencia siendo recolectada en la provincia del Oro. Los autores muestran como una buena capacitación del personal, adopción de sistemas de información y la innovación influyen en la adopción de prácticas ambientales sostenibles. El principal aporte del estudio se centra en su importancia para el análisis de la competitividad. Factores internos permiten a las empresas a responder eficazmente a las exigencias de un mercado con muchos competidores, lleno de estándares ambientales y orientados a la sostenibilidad. Mediante un modelo de ecuaciones estructurales, el estudio logra demostrar que dichos elementos internos explican una proporción importante de la variación en la adopción de prácticas de sostenibilidad que derivan en una mejor respuesta de los mercados globales.

La investigación de Castelein et al. (2020) resulta imprescindible para el análisis del banano, logran reunir evidencia empírica sobre el mercado de contenedores refrigerados y su enredada logística. Su aporte se basa en ofrecer alternativas para la mejora de las agroexportaciones, y logra señalar algunos patrones repetitivos, algunas restricciones y elementos que son ineficientes y que afectan la calidad del producto y perjudican los costos comerciales. El estudio hace énfasis en que los productos que

necesitan ser refrigerados presentan características específicas que las diferencias del transporte de carga seca, tales como un mayor consumo de energía, riesgos elevados de pérdida de calidad y una fuerte dependencia de la actuación de otros actores vinculados con el comercio exterior. Los hallazgos de los autores representan un sustento sólido para conceptualizar la competitividad de las exportaciones como el resultado de una adecuada eficiencia logística, más allá de costos tradicionales permitiendo capturar de manera más acertada las fricciones que condicionan el desempeño del sector bananero ecuatoriano.

Dado el contexto, resulta pertinente indagar en las principales teorías del comercio internacional que permiten explicar de forma directa la especialización productiva, el desempeño exportador y la introducción del sector bananero a mercados globales.

La teoría de la ventaja absoluta

El padre de la economía Adam Smith formula en su obra pionera “La riqueza de las Naciones” (1776) la teoría que formaría uno de los pilares claves del pensamiento económico clásico y del comercio internacional actual, la reconocida y estudia teoría de la ventaja absoluta, en sus primeros escritos Smith argumenta que los países deben centrarse en producir aquellos bienes que pueden elaborar de forma más eficiente que otras economías, es decir, utilizando menos recursos o generando menores costos marginales. La teoría de Smith surgió en un escenario histórico marcado por el mercantilismo, donde la idea popular era que la riqueza se basaba únicamente en la acumulación de metales preciosos, Smith termina con ese pensamiento y plantea que el bienestar de una nación depende en gran parte por su capacidad productiva y del intercambio entre los países (Seretis y Tsaliki, 2015).

Machado y Trigg (2021) explican que la teoría de Smith introdujo la noción de división internacional del trabajo, la cual explica que los países participan en el comercio no para acumular riqueza estática, sino para mejorar su productividad y nivel de vida mediante el buen uso de la especialización. Una producción eficiente da como resultados excedentes que pueden ser intercambiados en el mercado global, lo que resulta en la ampliación de las posibilidades de consumo más allá del comercio interno que muchas veces es insuficiente. La idea del libre comercio emerge como una herramienta importante para aumentar la disponibilidad de bienes, reducir costos y fomentar la competencia, lo que repercute de forma favorable en los consumidores y en la estructura productiva nacional (Thuong, 2011).

Como la mayoría de teorías clásicas, la teoría de la ventaja absoluta presenta limitaciones en especial cuando los países no tienen ventajas absolutas en ningún producto, la teoría inicial no presenta respuestas para ese caso. A pesar de ello, el aporte inicial de la teoría de Smith fue crucial, sentó las bases para el análisis económico integral del comercio y ayudo a promover la idea de que la apertura comercial genera grandes beneficios (Guo, 2026). El autor Adam Smith recalcó la importancia de elementos como la acumulación de los capitales, el trabajo especializado, las ventajas naturales y la presencia de economías de escala, componentes que con el paso de los años serían ampliados por autores como Ricardo y otros economistas.

En la actualidad, la teoría de la ventaja absoluta sigue siendo recordada, especialmente en países cuya exportación se centra de manera predominante en el agro. La eficiencia productiva otorgada por condiciones climáticas propicias, suelos aptos, experiencia de la mano de obra e historia exportadora son una forma de ventaja absoluta y explica en parte el posicionamiento global del banano ecuatoriano. A pesar

de que el comercio ha evolucionado a un ritmo sorpréndete que solo modelos más complejos logran explicar, los principios básicos expuestos por economistas clásicos siguen siendo tema de estudio y análisis que ayudan a observar el comercio desde una perspectiva más sencilla, pero no errónea.

Teoría de la ventaja comparativa

La teoría ricardiana, es uno de los estudios más importantes del análisis del comercio internacional explica como los países pueden beneficiar del intercambio cuando se especializan en producir bienes en los que tienen menores costos relativos, también forma un argumento poderoso a favor del libre comercio entre las naciones. Ricardo sostenía que la especialización productiva no dependía de que un país tuviera mayor producción, sino de su eficiencia en comparación con otros bienes dentro de una misma economía (Widodo, 2009). Viéndolo desde el punto de Ricardo, el comercio internacional nace como herramienta para asignar los recursos de forma más eficiente, generando ganancias para los países participantes del comercio.

Desde el punto de vista del comercio agrícola, la teoría es aún más interesante permite explicar porque existen economías que se ven orientadas a exportar bienes con baja especialización, esto debido principalmente a su natural ventaja de suelo, mano de obra, clima entre otras, condiciones que reducen los costos relativos de producción ante otros sectores. Distintos estudios empíricos han demostrado esto, poniendo especial énfasis en las condiciones climáticas y la experiencia de los trabajadores contribuye a consolidar ventajas comparativas en productos específicos (Faccarello, 2015; Morrow, 2010).

Cabe recalcar que la teoría de la ventaja comparativa presenta limitaciones importantes al momento de aplicarla al análisis del comercio internacional moderno.

En primer lugar, su creación asume la existencia del factor tecnología como constante, una competencia perfecta, no se toman en cuenta los costos de transporte y las instituciones son neutrales. Autores modernos han explicado que dichas condiciones merman la capacidad explicativa del modelo para analizar economías donde la diferenciación de productos, estándares de calidad, barreras, economías de escala forman un pilar central (Costinot, 2009; Costinot & Donaldson, 2012).

Aun así, la teoría ricardiana mantiene su valor analítico fundamente al sentar las bases para entender el comercio exterior y dar paso a nuevas teorías relacionadas. Su principal aporte reside en establecer la conexión entre estructura productiva y una especialización exportadora (Ahmed, 2024). Desempeña un rol fundacional en la presente investigación al explicar la orientación productiva de la nación, siendo complementada por modelos más actuales y recientes que permiten captar la complejidad de todo el sistema institucional y la estructura del comercio agrícola moderno.

Modelo Heckscher-Ohlin

El modelo H-O, conocido también como la teoría neoclásica del comercio internacional, es una de las teorías más influyentes al momento de analizar los patrones de intercambio de las naciones. Fue formulada inicialmente por Eli Heckscher y fue ampliada después por Bertil Ohlin, el modelo toma conceptos de la teoría ricardiana y los al vincular la especialización productiva con la dotación relativa de los factores productivos, como la tierra, el trabajo y el capital. Bajo esta proposición, el modelo concluye que la estructura productiva de cada país está condicionada a la disponibilidad relativa de dichos factores, lo que determina los bienes que debe producir y especializarse. Es decir, cada país exportara aquellos bienes cuya

producción es más fuerte en los elementos que poseen mayor cantidad, y a su vez importaran los bienes intensivos en los factores escasos (Wood, 2009).

Una de las principales contribuciones del modelo Heckscher-Ohlin es justamente el análisis de la ventaja comparativa entre países, la teoría expone que la superioridad no surge únicamente por la tecnología o mejor eficiencia productiva, sino de la asignación relativa de los factores productivos. Dicho de otra forma, los países primario exportadores se especializarán en productos que requieran gran cantidad de mano de obra, al contrario de aquellos que posean capital en abundancia puesto que por naturaleza se dedicarán a industrias complejas poseedoras de gran maquinaria, tecnología e inversión (Runlin, 2024). Dicho razonamiento parece lógico y permite explicar por qué diferentes naciones del mundo presentan patrones comerciales tan distintos entre sí y por qué determinadas industrias emigran y se concentran en ciertas regiones. En el caso de Ecuador, la abundancia de tierra agrícola, clima favorable, mano de obra especializada y una estructura productiva orientada históricamente hacia la exportación de bienes primarios permite entender su especialización en productos como banano, cacao y otros bienes agrarios.

El modelo H-O no se limita a explicar los patrones del comercio basado únicamente en la dotación relativa de los factores, también profundiza y se complementa a través de la articulación con otras proposiciones teóricas. El teorema de Stolper-Samuelson y el teorema de igualación de precios de los factores, permiten extender el análisis para obtener una comprensión más profunda del comercio internacional. Stolper- Samuelson explican que la apertura comercial logra incrementar la remuneración real del factor productivo utilizado de manera intensiva en la producción del bien exportado, mientras reduce la remuneración del factor relativamente escaso, en el caso de productos agrícolas el comercio internacional

tiende a beneficiar a los factores intensivos de dicho sector, como el trabajo y la tierra, lo que puede generar efectos desfavorables sobre el factor capital (Abrego y Terence, 2002). Por otro lado, el teorema de igualación de precios señala que, bajo ciertas condiciones, los precios de los factores llegan a igualarse entre países, debido a la fuerte competencia internacional y a la movilidad indirecta de factores a través del comercio de bienes (Vallego, 2004).

Del mismo modo, es imperativo señalar que, aunque el modelo Heckscher-Ohlin presenta una explicación coherente de los patrones comerciales, presenta limitaciones importantes al asumir tecnología homogénea, mercados perfectamente competitivos y la ausencia de los costos del comercio, elementos que no se pueden ignorar. Investigaciones empíricas, como el recordado estudio de Leontief han demostrado que los patrones reales del comercio no coinciden con las predicciones del modelo (Duchin, 2004). Cabe señalar que dichas observaciones han permitido perfeccionar la teoría, adicionando nuevos elementos como las economías de escala, diferenciación de productos, innovación tecnológica y estructura industrial. El modelo H-O continúa siendo una herramienta importante para comprender como las dotaciones relativas de factores influyen en la especialización productiva de un país y el papel que juegan los recursos de una nación en su competitividad internacional.

Nueva teoría del comercio

Se manifiesta como una réplica crítica a las restricciones de teorías más tradicionales, introduce un cambio importante al incorporar el concepto integral de las economías de escala, diferenciación de productos y competencia imperfecta como determinantes del comercio (Evaggelos, 2024). Llega a introducir la noción de que el comercio no depende solo de diferencias naturales entre los países, sino también del comportamiento de las empresas, las cuales están en la constante búsqueda de producir

grandes volúmenes para reducir sus costos marginales y aprovechar la inmensidad del comercio global (Sen, 2010).

Las economías de escala permiten producir más reduciendo el costo marginal de cada producto, lo que se traduce en mayores niveles de ganancia para las empresas o países que logran acceder primero a los grandes mercados o que concentran la mayor producción. Es decir, el comercio puede generar una concentración de producción, determinados países se especializan en bienes concretos no porque posean ventaja natural, sino porque pudieron llegar primero a producir a grandes escalas (Ezenwa et al., 2021). El comercio internacional puede reafirmar primacías ya históricas y instaurar nuevas ventajas que no estaban dadas anteriormente por componentes productivos tradicionales (Ouyang, 2024).

Asimismo, se introduce por primera vez el concepto de competencia imperfecta, se llega a reconocer que diversos mercados internacionales no se desarrollan en competencia perfecta. En su lugar compiten a través de la diferenciación de sus productos, la calidad, marca, gustos y preferencias, y otras cosas no relacionadas con el precio (Jakhar et al., 2023). Lo que explica por qué los clientes demandan variedades distintas del mismo bien y por qué los países similares intercambian productos sustitutos. El comercio desde esta teoría es el mecanismo que amplía la variedad existente de productos disponibles para el consumidor y obliga a las empresas a explorar nichos y a actualizarse continuamente para no perderse en el mercado global (Jeyarajah, 2019).

En sectores agroexportadores, esta teoría ofrece una visión complementaria a los enfoques clásicos. Permite entender por qué el liderazgo exportador llega a concentrarse en pocas naciones, incluso cuando otros cuentan con condiciones

productivas comparables o mejores. La ventaja no se encuentra solamente en producir el bien, sino en hacerlo a escala. Mejorar la competitividad no se construye solo en el campo, va más allá, reside en la capacidad de las empresas para llevar sus operaciones a grandes escalas.

Teoría del comercio con empresas heterogéneas

Esta teoría es una de las más importantes evoluciones cuando a enfoques modernos del comercio exterior se refiere, reconoce abiertamente que las empresas que operan dentro de un mismo sector difieren de manera explícita en términos de productividad, costos, capacidad de organización y accesos a nuevos mercados (Redding, 2010). A diferencia de modelos que asumen empresas idénticas, esta teoría parte de la evidencia empírica de que solo una parte de estas compañías participa de forma activa en el comercio internacional, mientras que muchas otras solo se concentran en el mercado interno (Johnson, 2012). Esta disparidad entre empresas ayuda a entender por qué, aun cuando un territorio cuenta con una ventaja comparativa en un determinado bien, no todas las empresas del sector llegan a exportar.

Es decir, la participación en el comercio global está determinada por la capacidad de las empresas para cubrir los costos adicionales asociados a la exportación. El proceso de exportar conlleva costos fijos y variables que no están presente en el mercado interno, como los gastos de certificación, adaptación de estándares técnicos y sanitarios, cumplimiento de regulaciones internacionales, costos logísticos, entre otros (Bonfiglioli et al., 2021). Solo pocas empresas con altos niveles de productividad pueden dar frente a estos costos y competir de forma rentable en mercados globales. Entonces, el comercio exterior funciona como un mecanismo de selección que beneficia a empresas más eficientes y excluye a las menos productivas.

Uno de los grandes aportes de esta teoría es la introducción de los efectos distributivos de la apertura comercial dentro de sectores que producen (Arkolakis et al., 2009). En términos sencillos, cuando una nación se une al comercio mundial, las empresas que son más productivas se inclinan a expandir su escala, aumentan sus exportaciones y buscan acceder a nuevos mercados, mientras que las compañías menos eficientes se enfrentan a una presión mayor que puede incluso conducir a la reducción de su producción o incluso a su salida del mercado interno. Este proceso de selección genera una reasignación natural de los recursos hacia las empresas más eficientes, lo que lleva a un aumento de la productividad promedio de los sectores, sin embargo, también puede intensificar la concentración empresarial lo que deriva en costos de ajuste para los elementos más vulnerables de la cadena (Bernard y Bradford, 1997).

En actividades del agro cohabitan empresas altamente eficientes con acceso a recursos como la tecnología, financiamiento y redes globales, coexisten con pequeños y medianos productores que enfrentan restricciones para cumplir con lo que demanda el comercio internacional del sector donde se desempeñan, por lo que gran parte de los productores queda fuera del comercio exterior, a pesar de tener sus operaciones en un país con condiciones fructuosas. Este modelo explica la concentración tanto de empresas como de mercados (Badwin y Forslid, 2004). Las grandes corporaciones no solo gozan de grandes probabilidades de exportar, sino también tienden a vender mayores volúmenes y diversifican sus destinos, aprovechando su capacidad para absorber costos adicionales y tratar riesgos.

Dado que no todas las empresas se encuentran en condiciones de exportar, las políticas de comercio y de empresas tienen que reconocer la denominada heterogeneidad empresarial y centrarse en la reducción de costos y en el fortalecimiento de las capacidades productivas de las empresas con potencial

exportador. Con el banano, se puede referir al apoyo en procesos de certificaciones, mejoras de infraestructura, acceso a financiamiento y asistencia técnica, con la meta de agrandar el número de empresas con posibilidad de incorporarse al comercio exterior.

Modelo gravitacional

Representa uno de los enfoques empíricos más robustos y de los más utilizados para analizar los determinantes del comercio entre países. Tiene su inspiración en la ley de gravitación universal de Newton, y señala que el comercio bilateral entre naciones es igual al tamaño de las economías de ambas e inversamente proporcional a la distancia que las separa (Anderson, 2011; Boyce, 2003). Dicho enfoque gravitacional ha evolucionado desde una formulación práctica hacia un marco analítico sofisticada llegando a incorporar fricciones comerciales, barreras no arancelarias, factores institucionales y otros costos.

Los escritos contemporáneos muestran que la principal aportación del modelo gravitacional reside en su capacidad para enlazar diversas teorías del comercio internacional dentro de una misma estructura efectiva. Se ha logrado demostrar que el modelo esta alineado con enfoques tanto clásicos como contemporáneos del comercio, conteniendo la teoría ricardiana de la ventaja comparativa, modelos de dotaciones factoriales, la nueva teoría del comercio y los modelos con heterogeneidad de firmas (Capoani, 2023). Su versatilidad explica su demandado uso en el comercio agrícola y en las agroexportaciones, donde los flujos del comercio dependen en gran parte de costos logísticos, regulaciones fitosanitarias y características del fruto (Feenstra et al., 2001).

Con el paso de los años el índice original de Balassa fue desarrollado y se introdujo el concepto de resistencias multilaterales dando como resultado un modelo gravitacional estructural. El nuevo enfoque advierte que el comercio entre dos países no pende únicamente de las características de la pareja comercial, sino también de la relación de cada uno de los países con el resto del mundo (Pfaffemayr, 2011). En términos sencillos, un territorio no comercia en el vacío, lo hace dentro de una red global caracterizada por los intercambios. La admisión de resistencias multilaterales permite modificar sesgos de especificación y dota al modelo una base microeconómica bastante sólida.

En el comercio agrícola, el modelo ha demostrado ser por mucho uno de los más precisos y particularmente adecuado dada su naturaleza espacial, perecedera y regulada de aquellos productos (Gómez, 2003). A diferencia de bienes de carácter industrial, los productos del sector agrícola se enfrentan a restricciones agregadas estrechamente ligadas al transporte refrigerado, la infraestructura de los puertos, tiempos de tránsito y cumplimientos de normativas y certificaciones. Estas condiciones no siempre se ven reflejadas en los aranceles, pero sí calan de manera directa e importante en los costos efectivos del comercio, los cuales pueden ser vistos mediante las variables gravitacionales (Helliwell, 1996).

Un aspecto digno de mencionar es que el modelo gravitacional tiene la capacidad para analizar moldes de concentración y diversificación de mercados (Isard, 1954). Por ejemplo, en la exportación de bananos, donde ciertos territorios concentran gran parte de la exportación, el modelo admite valorar si dicha concentración responde a ventajas estructurales o a restricciones que limitan el acceso a nuevos destinos. De igual forma, el enfoque gravitacional facilita la investigación de la entrada y salida de

nuevos mercados, lo cual resulta transcendental para observar la sostenibilidad de la competitividad exportadora en el largo plazo.

Enfoque de cadenas de valor globales

El enfoque de cadenas de valor globales se presenta como una ayuda para observar el vínculo existente entre la producción y el comercio internacional y como se establecen en la economía moderna (Cattaneo et al., 2010). En concreto, las cadenas de valor globales funcionan para explicar como un bien no se hace ni se vende solo en un país, sino que pasa por varias etapas repartidas entre distintos lugares del mundo, cada una de esas etapas le agrega algo de valor, desde su producción hasta su venta final, y en cada uno de los puntos participan agentes diferentes (Kano et al., 2020). Es por esto, que cuando un país exporta, no solo afecta cuanto vende, sino en que parte del proceso esta y el papel que se encuentra cumpliendo en cada punto (Antràs y Chor, 2022).

Desde esta visión del comercio, la competitividad no se queda solo en quien produce más o tiene mejores precios, sino de que tan bien está ubicado el territorio dentro de la cadena (Azmeah, 2014). Existen países que se encomiendan a producir sustancialmente materias primas, otros que procesan, otros que transportan mercaderías y otros que venden directamente al cliente. No todos esos anillos generan el mismo ingreso ni tienen el mismo poder de elección (Barrientos et al., 2016).

El banano ecuatoriano tiene un proceso particular, la cadena empieza en las fincas, sigue por el empaquetado del producto, la exportación del mismo, el transporte por mar, la importación y termina en el anaquel. Ecuador participa activamente en las primeras etapas, produciendo y enviando la fruta, mientras que muchas de las decisiones finales e importantes, como el precio al consumidor, las condiciones de la

venta y los requisitos de calidad, se toman fuera del país, generalmente por compradores grandes en los países importadores del banano ecuatoriano. Es decir, la competitividad del banano nacional, no solo depende de su cantidad o volumen, sino también, de cumplir las normas que otros imponen, un claro ejemplo de ellos son los estándares sanitarios. Si los productores y exportadores no se ciñen a esas normas, estrictamente no pueden vender en ciertos mercados, aunque la mercancía sea buena (Benito et al., 2019).

El enfoque de las cadenas de valor globales permite comprender por qué no todos los agentes ganan por igual. Las grandes cadenas suelen tener más poder para imponer condiciones, mientras que los pequeños y medianos productores, tienen menos margen para negociar (Bracanti et al., 2017). En muchas ocasiones, los costos de cumplir con exigencias internacionales recaen sobre los que producen la fruta, pero los beneficios no siempre se ven reflejados en la misma magnitud (Brown et al., 2010).

En síntesis, las cadenas de valor globales ayudan a entender que sucede cuando hay problemas grandes, tales como crisis sanitarias, subidas en los fletes, etc. Si la cadena está organizada, así como coordinada de forma eficiente, el impacto es menor. Si no lo está, los problemas afectan con mayor intensidad a los que están al inicio de la cadena y por último los que están al final (Casson, 2013). Es por esta razón que analizar la competitividad desde el enfoque de cadenas de valor se logra identificar no solo cuánto se exporta, sino que tan sostenible es el mercado y la inserción al mismo en el tiempo.

Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR)

El Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), desarrollado por Balassa en 1965, forma parte de una de las herramientas imprescindibles para analizar la

estructura del comercio de un país y determinar si un producto o varios presentan ventaja o desventaja comparativa en los mercados globales. Jones (2023) muestra que el índice revela la capacidad competitiva de un país en la exportación de determinados bienes en comparación con el resto del mundo, mediante el cálculo de la participación relativa del producto dentro de la canasta exportadora nacional y mundial. Es sencillo, cuando el índice expone un valor mayor que 1, se toma como que el país tiene una ventaja comparativa revelada, lo que se traduce en que el bien tiene un peso importante en la economía exportadora del país y que este envía el bien al exterior en proporción mayor que otros países. Un valor inferior a 1 indica desventaja comparativa, lo que sugiere que la competitividad del producto es finita.

El IVCR es ampliamente utilizada por gobiernos, economistas y organismos internacionales, es capaz de brindar información cuantitativa sobre la posición de un país en mercados de interés. Se fundamenta en la idea de que las ventajas comparativas no deben ser analizadas únicamente a partir de las dotaciones o supuestos, más bien deben ser reveladas mediante el comportamiento de los países en los mercados globales (French, 2017). El Banco Central del Ecuador (2020) menciona que el índice es bastante útil para el análisis del desempeño exportador de bienes agrícolas, permite distinguir entre productos tradicionales altamente competitivos como el banano, y otros bienes.

Entre las principales ventajas que ofrece el IVCR se encuentra su simplicidad en su metodología, lo que hace fácil su aplicación en contextos distintos y periodos largos. También tiene limitaciones que deben ser estudiadas, como el hecho de que no considera factores como la estructura productiva, costos de transporte, tecnología y cambios en las preferencias comerciales. Asimismo, es importante mencionar que no distingue diferencia entre ventajas comparativas reales y ventajas reveladas, la primera

derivada de eficiencia productiva y la segunda procedente de políticas públicas, subsidios o factores coyunturales (Buitrago y Stellan, 2022). A pesar de sus particularidades, sigue siendo una herramienta importante para analizar el comercio internacional.

El IVCR suele arrojar valores mayores a 1 en cuanto al banano ecuatoriano se refiere, esto aporta evidencia a la idea de que el producto ecuatoriano es de lo más importante dentro de la canasta exportadora del país. Es evidente que Ecuador tiene una ventaja comparativa revelada en la exportación del fruto, originaria de su experiencia histórica, su estructura productiva, su clima favorable y su integración en las cadenas internacionales (Andrade et al., 2025). El estudio completo del IVCR permite comparar la competitividad del banano ecuatoriano con la de otros países que producen los mismos bienes, tales como Colombia, Costa Rica o Filipinas, proporcionando evidencia importante para el diseño de políticas industriales y comerciales.

Marco referencial

Con el propósito de poder definir y trabajar sobre un marco metodológico y que cuente con un enfoque que permita evaluar la diversificación de mercados y la competitividad del banano ecuatoriano, se precederá a realizar una revisión de diversos estudios de categoría empírica que traten mayormente sobre estrategias de diversificación y el análisis de competitividad bajo el enfoque de tres niveles clave, los cuales serían global, regional y, finalmente, adaptado al contexto específico de Ecuador, la economía local. De esta manera, se podrá comprender a mayor

profundidad los conceptos deseados y la percepción que ya existe de estos temas en la literatura científica.

Castillo-Coronado et al. (2024), realizaron un estudio sobre la sostenibilidad de las exportaciones del banano peruano mediante el uso de una estrategia de diversificación de mercados y de empresas. La metodología utilizada requería de análisis cuantitativos sobre los datos de exportación disponibles en el SUNAT durante el periodo 2014 a 2023, aplicando el Índice de Herfindahl–Hirschman (IHH), permitiéndoles así, medir la concentración tanto de países destino para exportación como de empresas exportadoras de la fruta. Los resultados mostraron que el IHH de mercados disminuyó de 2 809 en el año 2014 a 1 634 en el año 2023, lo que indica una apertura hacia nuevos destinos, mientras que el IHH empresarial aumentó de 459 a 551 en los mismos años, lo que demuestra un creciente dominio de una cantidad de compañías limitadas en el sector.

En la región asiática, Upadhyay, Kaur y Guleria (2024) realizaron un estudio sobre el comercio de productos agrícolas que contaban con un alto valor, entre la India con países del sur de Asia, y señalaron la necesidad de diversificar su sector agrícola como una vía real para fortalecer su inclusión comercial. Se prefirió el uso del Índice de Balanza Comercial, el cual le permitió identificar a los autores aquellos productos que cuentan con algún tipo de ventaja comparativa regional, como los plátanos, los tomates y los cítricos, a pesar de no contar con una ventaja comparativa de carácter global. Los resultados han mostrado que cuando existen situaciones que podrían categorizarse como un periodo de creciente apertura comercial, es importante que los países productores se enfoquen en diversificar sus productos ofertados y sus mercados objetivo, especialmente en productos agrícolas que cuenten con una apreciación superior al promedio. Dicho enfoque resulta relevante para el caso ecuatoriano por las

claras similitudes entre ambas economías, además se evidencia que incluso sociedades dependientes de un solo rubro exportador, como el banano, pueden aprovechar su posición regional y la apertura comercial para reorientar su estrategia hacia una diversificación que garantice mayor estabilidad y sostenibilidad en el largo plazo.

Por otro lado, Ghani et al. (2023) realizaron un estudio concentrándose únicamente en el comercio de la fruta en la India entre 2000 y 2020, se enfocaron en factores como el crecimiento, la competitividad y los desafíos presentes a la hora de acceder a mercados internacionales, incluyendo barreras arancelarias y no arancelarias. La metodología de dicho estudio incluía el análisis del crecimiento de las exportaciones, también los destinos comerciales y además el coeficiente nominal de protección. Los resultados evidencian un crecimiento anual de aproximadamente un 21 % en las exportaciones, con destinos principales clave como podrían ser Irán, Emiratos Árabes Unidos, Omán y Arabia Saudita, a donde se dirigen alrededor de 70 % de las exportaciones del país, volviéndolos una parte fundamental de la estructura de ingresos del país. El estudio reveló que a pesar de que la India sea poseedora de una ventaja en la exportación, enfrenta múltiples e importantes retos no arancelarios, especialmente de economías relevantes como Japón, Estados Unidos y otros países dentro de la Unión Europea, esto afecta en mayor medida a el desarrollo de su comercio e impide un progreso con mayor aceleración. Los autores muestran la necesidad y la urgencia de estudiar con mayor profundidad el impacto de estas barreras, particularmente las relacionadas con obstáculos del comercio, debido a que estas requieren de un enfoque cuidadoso para impactar positivamente en sus exportaciones.

García et al. (2019) estudiaron el caso de Colombia, en donde analizaron las exportaciones de plátano como una estrategia para fomentar el desarrollo rural, su

análisis tiene lugar dentro de los años 2013 a 2017. El estudio se basó en el análisis de fuentes de carácter secundario, en las cuales se incluyen estadísticas de producción, exportaciones e importaciones, por otra parte, se toman en cuenta otro tipo de medidas como regulaciones y requisitos técnicos que son naturales dentro de las dinámicas comunes que existen en los mercados internacionales. Para clasificar las oportunidades de mercado se aplicaron los modelos de Uppsala y Vernon. Los resultados identificaron que tanto los productos frescos como los procesados, tales como plátano congelado, papas fritas y harina de plátano, tienen una demanda significativa, principalmente en Estados Unidos y Europa.

Soesilowati et al. (2016) desarrollaron un estudio que busca como explicación el uso y aplicación adecuada de las políticas públicas para aumentar la competitividad de ciertos productos del sector agrícola dentro de los mercados de la ASEAN. La investigación analizó indicadores como la Ventaja Comparativa Revelada y el Índice de Comercio Intraindustrial para evaluar la competitividad de frutas clave como los aguacates, mangos, sandías y plátanos. Además, se identificaron tres patrones de distribución comercial los cuales se consideraron como óptimos, desde el agricultor hasta el consumidor final, y se expusieron diferentes retos que existen a la hora de realizar el abastecimiento continuo de estos productos primarios. Como recomendaciones, el estudio propuso el desarrollo de centros de producción que cuenten con suministros y que estos sean eficientes, destinados principalmente a fortalecer las instituciones y la coordinación entre los agricultores. Este análisis permite señalar la importancia que tienen las políticas que favorecen la competitividad y la diversificación en mercados locales e internacionales para el desarrollo de la industria bananera.

Aguirre González et al. (2018) realizaron un estudio en donde se enfocaron en explorar los factores determinantes de las exportaciones agrícolas de Nicaragua mediante la aplicación de un modelo gravitacional de comercio internacional, estimándolo mediante el uso de mínimos cuadrados ordinarios, considerando datos de veinte años y de hasta doce países considerados como socios comerciales, algunos inclusive contaban con Tratados de Libre Comercio vigentes. Entre los principales resultados obtenidos se destaca que variables como el PIB per cápita de Nicaragua y de sus múltiples socios comerciales, la población de los países receptores, y el tipo de cambio real tienen un impacto positivo en la cantidad de exportaciones agrícolas nicaragüenses, mientras que la distancia actúa como un factor de freno, siendo negativo para las exportaciones locales. Además, estos resultados permitieron identificar con mayor precisión que los tratados de libre comercio que existen entre la economía local y los países como Guatemala, Honduras, El Salvador y Estados Unidos ayudan a incrementar las exportaciones del sector, aunque algunos acuerdos presentan efectos que resultan más complicados de explicar.

Por su parte, Julián, Sullivan y Sánchez (2000) estudiaron los problemas que enfrentan el desarrollo de mercados futuros en el sector de exportación agrícola no tradicional en América Central, con un estudio de caso en Guatemala. La investigación destaca que, aunque las exportaciones agro de la región han crecido rápidamente y favorecen de forma importante al empleo y al PIB rural, la competitividad se ve afectada por la falta de un enfoque más activo en temas sanitarios. Esto resulta oportuno para el análisis del banano ecuatoriano, pues resalta la importancia de acoger estrategias fundamentadas en criterios científicos y normativos para conservar y ampliar la cooperación en mercados internacionales, particularmente al abordar la diversificación y sostenibilidad en la exportación agrícola.

Banchón, Aspiazu Vélez y Gómez Rosado (2021) investigaron como se comercia el banano ecuatoriano y las estrategias que utilizaron las empresas exportadoras en el mercado internacional durante el año 2020. El estudio identificó que las empresas no contaban con departamentos de marketing especializados para diseñar y ejecutar estrategias efectivas que les permitan impactar en estos mercados. Entre los factores más valorados para ingresar a nuevos mercados se encuentran la calidad del producto, la eficiencia en los procesos y la satisfacción del cliente. Por la misma línea, las principales barreras que presentan los exportadores son las regulaciones y limitaciones impuestas por los gobiernos de los países destino, esto impacta en la capacidad exportadora de los productores y sobre todo a la elección sobre a qué mercados desean ingresar. La investigación demuestra como el banano ecuatoriano se comercializa a través de múltiples distribuidores, pero estos son exclusivos, y que la Unión Europea es el principal mercado al cual se le exporta actualmente, con un crecimiento en los últimos años que ha sido constante y sostenido, fortaleciendo el sector a nivel nacional y asentando una demanda constante a la cual suplir. Esto permite comprender los retos y oportunidades que enfrenta el sector bananero en su búsqueda por una estrategia de diversificación y establecerse como el proveedor principal en la mayor cantidad de mercados internacionales posibles.

Fiankor, Flachsbarth, Masood y Brümmer (2019) estudiaron el impacto de la certificación GlobalGAP sobre las exportaciones de manzanas, bananos y uvas en las cadenas de valor agrícolas del mundo. Para ello, usaron un modelo de gravedad estructural utilizando datos globales sobre productores certificados y proporciones de superficie certificada respecto al área total cultivada. El estudio concluyó que GlobalGAP actúa como un facilitador del comercio internacional, aunque el efecto varía según el tipo de producto y el mercado objetivo de los exportadores. Además, se

determinó que el crecimiento comercial está muy relacionado con el aumento de la superficie certificada. Esta investigación es relevante para el análisis del banano ecuatoriano, puesto que resalta la importancia de cumplir con estándares internacionales y como una estrategia para consolidarse en mercados homogéneos y fortalecer la competitividad en el sector exportador.

El estudio de Ruiz-Contreras, Rodríguez y Redondo-Méndez (2022) ofrece un análisis comparativo entre la producción y el comercio del banano en Colombia y Ecuador, recalando diferencias clave en temas competitividad, infraestructura y eficiencia. En el caso colombiano, la producción bananera se distribuye entre grandes y pequeños agricultores, con un sistema aún muy dependiente de la mano de obra campesina y procesos tradicionales. Aunque el país ha mantenido una posición entre los cinco mayores exportadores mundiales, su rendimiento se ve limitado por la falta de inversión tecnológica, debilidad en la articulación institucional y menor superficie cultivada respecto a su par ecuatoriano.

Por el contrario, de acuerdo con los autores, Ecuador ha consolidado su liderazgo global como principal exportador gracias a utilizar tecnologías avanzadas en sus procesos, seguir y mantener estándares de calidad superiores que los de la competencia, una inversión continua que permite la innovación constante del sector y una estrategia comercial orientada a mercados más exigentes que la mayoría, como la Unión Europea. Mientras que competidores como Colombia enfrentan desafíos logísticos y educativos, Ecuador cuenta con una mejor estructura para mitigar posibles riesgos como plagas o las pérdidas que se producen después de la cosecha, otorgándole una serie de ventajas adicionales sobre competidores de la región. Esta comparación revela que la ventaja competitiva ecuatoriana se sustenta en factores productivos, a igual que también en el desarrollo e implementación de políticas públicas que afecten

positivamente al sector, capacidades institucionales que le permitan una ventaja sobre otros productores internacionales, acceso eficiente a mercados objetivo, la capacidad de cumplir con sus altas exigencias y la alta demanda de producto.

El estudio de Alejandro Villarroel y Poaquiza-Cornejo (2020) analiza la competitividad de las exportaciones bananeras del Ecuador destinadas a la Unión Europea en el período 2000-2017, en comparación con países de la Comunidad Andina, Centroamérica y la región ACP (África, Caribe y Pacífico). A pesar de que Ecuador ha sido históricamente uno de los mayores productores y exportadores mundiales de banano, el análisis revela que estas condiciones no garantizan por sí solas una posición competitiva sólida en el mercado europeo.

Durante el periodo examinado, Colombia y Perú superaron a Ecuador en términos de ventaja competitiva dentro del bloque andino, lo cual se atribuye en parte a la implementación anticipada de acuerdos comerciales con la Unión Europea, vigentes desde 2013. En contraste, el acuerdo entre Ecuador y la UE apenas entró en vigor en 2017, por lo que sus efectos aún no se reflejan plenamente en los indicadores analizados. Asimismo, países centroamericanos como Costa Rica y naciones ACP beneficiadas por la Convención de Lomé, que eliminó aranceles para productos como el banano, también presentan niveles de competitividad iguales o superiores. Este panorama evidencia que, más allá del volumen exportado, factores institucionales, acuerdos comerciales preferenciales y ventajas históricas juegan un rol determinante en la inserción efectiva en mercados estratégicos como el europeo.

El estudio realizado por Josseline Karolina Herrera Castillo en 2024 analiza las oportunidades que da la firma del Tratado de Libre Comercio entre China y Ecuador para el sector bananero ecuatoriano, normalmente orientado hacia los mercados europeos y norteamericanos. Mediante un enfoque cualitativo y descriptivo, basado en

entrevistas a gerentes de la industria y expertos del sector, se examinan los cambios en los aranceles de exportación y su efecto en la competitividad y productividad del banano ecuatoriano. Los resultados indican que el TLC ha permitido ofrecer precios más competitivos en el mercado chino, impulsando las exportaciones y atrayendo inversiones, aunque también ha planteado desafíos significativos relacionados con la calidad del producto, la competencia creciente y los costos logísticos. Este análisis aporta una visión integral sobre el impacto del acuerdo comercial en la dinámica actual del sector bananero ecuatoriano.

Mariño Cruel y Solís Zambrano (2022) analizan el comportamiento del sector bananero ecuatoriano bajo la sospecha de una estructura de mercado oligopólica. A pesar de que el banano es un producto de alta demanda internacional, en Ecuador la mayor participación en las exportaciones está concentrada en pocas empresas comercializadoras, lo que reduce significativamente la competencia. Su estudio, de enfoque empírico y bibliográfico, utilizó encuestas a expertos y empresarios del sector, así como herramientas estadísticas como el software SPSS, para identificar los factores que refuerzan este comportamiento de mercado. Entre los hallazgos clave se destacan la limitada cantidad de empresas intermediarias en el comercio del banano y los complejos procedimientos gubernamentales para exportar, los cuales, lejos de fomentar un mercado más abierto, contribuyen a consolidar un sistema oligopólico. Aunque existen normativas para regular estas dinámicas, los autores concluyen que su aplicación es deficiente, lo que permite la persistencia de estructuras de poder concentrado dentro del sector bananero ecuatoriano.

Collaguazo Tacuri (2022) realiza un diagnóstico de la competitividad de las exportaciones ecuatorianas de banano en el periodo 2007-2019, con un enfoque cuantitativo-financiero. Su investigación incorpora tanto variables cualitativas como

el PIB, inflación y balanza comercial como cuantitativas, entre ellas infraestructura, sofisticación empresarial, innovación y calidad institucional, extraídas de bases de datos como el Banco Mundial, BCE y Trade Map. Utilizando el software R para el análisis, concluye que el banano ecuatoriano ha logrado una fuerte presencia internacional gracias a su calidad y sabor. A pesar de que países como Costa Rica han impulsado significativamente su industria bananera en los últimos años, Ecuador sigue contando y figurando como principal exportador a nivel mundial, sustentado esta posición en ventajas estratégicas como su ubicación geográfica, clima para el desarrollo de cultivos, entre otras ventajas.

En los últimos años Ecuador ha experimentado una transformación significativa en el destino de sus exportaciones de banano, con el objetivo de acceder a nuevos mercados además de la necesidad de reducir riesgos asociados a la concentración en pocos compradores tradicionales. Durante el período entre los años 2018 y 2019, la mayoría de las exportaciones se dirigía a la Unión Europea y Estados Unidos. Mientras que a partir de 2020 se observa una diversificación más marcada en el portafolio de destinos, impulsada por la apertura hacia el mercado asiático y por una política comercial más flexible (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023).

Este cambio en los destinos de exportación ha mejorado debido al aumento de la demanda en países asiáticos como Corea del Sur, Japón y China. Según León et al. (2023), en junio de 2020 las exportaciones bananeras alcanzaron los 3.682 millones de USD FOB, lo que representó un incremento del 11 % respecto a 2019. Este crecimiento responde en mayor medida al ingreso a nuevos mercados al mismo tiempo que el fortalecimiento de relaciones comerciales con regiones más dinámicas alejadas de los

mercados tradicionales de Europa y Norteamérica, permiten al banano aumentar su cantidad exportada.

Alvarado et al., (2021) refuerza esta tendencia, resaltando que en el año 2020 la Unión Europea concentró aproximadamente el 26,5 % de las exportaciones ecuatorianas, incluyendo un 20,1 % destinado a Rusia, otras regiones como el Medio Oriente alcanzaron un 16,6 % o Asia Oriental el 7,0 % mientras que economías importantes como Estados Unidos representaron el 9,7 %. Estos resultados han sido posibles gracias a una dinámica que apunta hacia mercados más abiertos, esto ha sido posible gracias a acuerdos que mejoran las condiciones del producto específicamente y a la disminución del protagonismo de ciertos compradores tradicionales.

Ciertos estudios en mercadeo agrícola evidencian que el sector ha comenzado a implementar métodos innovadores para su comercialización, como la exportación de productos derivados, entre ellos los chifles de banano según Gutiérrez (2021). Esta diversificación de productos permite captar nuevos nichos de mercado y reducir la dependencia exclusiva del banano fresco para ampliarla a productos con mayor valor agregado.

La diversificación de productos y destinos responde a una estrategia conjunta entre el sector privado y la política pública ecuatoriana, de acuerdo con la CFN (2024), en 2023 se exportaron 6,73 millones de toneladas de banano por un valor de 3.789 millones de USD FOB, lo que representa un crecimiento del 15 % respecto a 2022. Asimismo, el precio promedio por tonelada aumentó de 496 USD en 2022 a 563 USD en 2023. Según proyecciones del Banco Mundial, el precio se mantendrá relativamente estable en 2024 (1.650 USD) y 2025 (1.610 USD), lo que indica que el incremento de ingresos proviene no solo del volumen, sino también de una comercialización más eficiente.

Este fenómeno demuestra que el crecimiento en el ingreso de dinero está más relacionado con los precios de comercio en mercados emergentes que con el volumen exportado, que varía entre 6,6 y 7,3 millones de toneladas. La forma de apertura hacia nuevos destinos y la incorporación de valor agregado constituyen una base para el desarrollo sostenible del sector (Santiana, 2021). A pesar de esto, el acceso a nuevos mercados demuestra problemas naturales a raíz de esta medida como podría ser el aumento de costos logísticos y regulatorios para los exportadores. En base a lo indicado por la CFN (2024), el costo de exportar una tonelada de banano subió a 563 dólares estadounidenses en 2023, en comparación con los 496 dólares estadounidenses de 2022, esto se debe a factores como el transporte, empaque, manejo portuario y los costos asociados a certificaciones internacionales que le permiten al banano ecuatoriano destacar sobre la competencia, disminuyendo la rentabilidad del sector.

Además, se toman en cuenta exigencias específicas de ciertos mercados como límites en residuos de pesticidas, certificaciones de calidad y requisitos de sanidad, que implican mayores inversiones en producción y embarque, por lo tanto, se demuestra que el éxito en estos espacios no solo depende de encontrar nuevos compradores, sino también de cumplir con estándares más rigurosos que los tradicionalmente impuestos, estos retos le han permitido al sector que demuestre su capacidad de adaptación y que además pueda contar con una expansión hacia regiones con estándares superiores, pero también con mayores beneficios económicos, volviéndose más atractivas para los productores locales.

La diversificación de mercados también se apoya en el fortalecimiento de la estructura productiva. Chusín (2023) sostiene que en Ecuador el precio de venta no se correlaciona directamente con el volumen exportado; más influyentes resultan factores como el pago al productor, el precio internacional de referencia y la eficiencia

productiva. En contraste, el modelo colombiano depende más del precio al productor, lo que evidencia una menor madurez estructural.

Asimismo, García y M (2021) destacan que el acompañamiento de agentes comercializadores que cuenten con redes internacionales es clave para acceder a nuevos mercados. Según su óptica, las empresas que cuentan con dicho apoyo pueden aumentar sus ventas alrededor de un 5 %, evidenciando la importancia de los intermediarios con experiencia en situaciones propias de relaciones comerciales regionales, permitiendo aumentar la presencia del banano ecuatoriano en regiones como Asia, Medio Oriente y Europa del Este. El planteamiento antes mencionado también es respaldado por Subia (2018), quien subraya la importancia de las exportaciones de productos como el banano en la generación de divisas para la economía local, inversión productiva y estabilidad económica. En base a sus conclusiones se afirma que el banano representa una base sólida para el financiamiento del desarrollo y la expansión local, dado su aporte al pago de deuda, inversión en infraestructura y aumento del valor agregado del ciclo productivo.

De acuerdo con Tacuri (2022), el banano, junto con el petróleo, camarón, café y flores, constituye uno de los pilares de la estructura exportadora ecuatoriana. La diversidad de destinos comerciales garantiza un flujo más estable de ingresos, fortalece el PIB y contribuye al empleo. El autor destaca factores como el clima, la ubicación geográfica y las buenas prácticas productivas como generadores de una ventaja comparativa frente a competidores internacionales, lo cual se refleja en un índice de Balassa de 1,45, superior al de países como Filipinas. Este proceso de diversificación también tiene efectos visibles a nivel regional. En provincias como El Oro, el banano continúa siendo el motor económico de numerosas comunidades.

Solís et al. (2023) destacan que el banano es el tercer producto en valor de producción en Ecuador, detrás del camarón y el cacao, y constituye el sustento económico de miles de familias. Considerando que se trata del cuarto alimento más importante a nivel mundial, la posición de Ecuador como principal exportador con una participación del 29 % en el mercado global refuerza su papel estratégico tanto en el ámbito local como internacional. La evidencia demuestra que la diversificación de mercados y productos no solo fortalece la posición competitiva de Ecuador, sino que también proporciona mayor estabilidad económica y abre nuevas oportunidades frente a los desafíos del comercio internacional.

Marco conceptual

Competitividad Internacional

Porter (1990) define la competitividad internacional como la capacidad de una nación, sector, industria o producto para crear una ventaja competitiva, irrumpir en el mercado internacional, mantenerse con el paso del tiempo y eventualmente crecer aprovechando los mercados globales. Esta depende de muchas cosas, especialmente de la capacidad de innovación del productor, la adaptabilidad o resiliencia que muestre frente a los eventos macroeconómicos que puedan interrumpir el comercio internacional, la diferenciación entre sus competidores, entre otras aptitudes que permiten la competencia internacional.

Ventaja Comparativa

David Ricardo (1817), define que los países deben especializarse en la producción y exportación de los bienes que puedan producir de la manera más eficiente, de esta manera crean una ventaja comparativa frente a los otros países, con el objetivo de acaparar más mercado y poder competir en el mercado internacional.

Además, estos deben importar los bienes que sean producidos con mayor eficiencia en otros países, de esta forma también aprovechan las ventajas comparativas de otros países.

Ventaja Competitiva

Este concepto fue desarrollado por Porter (1990) y se enfoca principalmente en las capacidades que le permiten a una empresa o a un país producir bienes o servicios con una diferenciación como lo puede ser de calidad, tecnología, eficiencia, costos, entre otros. Identificar la ventaja competitiva de los países es fundamental, puesto que esto determina su rendimiento en los mercados internacionales y les permite desarrollar especializaciones en productos en los que ya tengan una ventaja.

Marco legal

El presente trabajo se fundamenta en el marco jurídico vigente en Ecuador, el cual proporciona una base tanto constitucional como legal para el manejo de las exportaciones de banano y otros productos agrícolas destinados al mercado externo.

Registro Oficial N° 499 de 26 de Julio del 2011.

Ley para estimular y controlar la producción de Banano, Plátano (Barraganete) y otros Musáceas afines destinadas a la Exportación.

Art. 8.- “Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley que no hayan sido autorizadas previamente por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Su transgresión será sancionada con una multa de ciento cincuenta salarios mínimos vitales generales por hectárea sembrada, de conformidad con el

Reglamento dictado por el presidente de la República” (Registro Oficial, 2011).

Esta disposición controla el crecimiento de nuevas plantaciones, evitando así una sobreoferta en el mercado externo que pueda llevar a una caída de precios. Esto proporciona estabilidad tanto en el ingreso de divisas como en el manejo de nuevos espacios de comercialización en el exterior, ayudando así al Ecuador en el proceso de diversificar nuevos mercados, pero de forma planificada.

Art. 9- “Se prohíbe comercializar banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación de plantaciones que no estén debidamente inscritas y registradas en el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Quienes incumplan esta disposición serán multados con el valor equivalente al trescientos por ciento (300%) del valor de la fruta que haya comprado” (Registro Oficial, 2011).

Este procedimiento fortalece tanto el control de calidad como el origen de la fruta destinado a nuevos espacios en el mercado externo. La obligación de registrar las plantaciones proporciona una trazabilidad que fortalece así la comercialización en nuevos mercados más exigentes, ayudando tanto al mantenimiento de estándares como al acceso a más compradores en el exterior.

Art. 12.- “Para ejercer la actividad de comercialización de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación en el Ecuador, toda persona natural o jurídica deberá calificarse como tal ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Incurrirá en el delito contemplado en el artículo 563 del Código Penal vigente, toda aquella persona natural o jurídica

que compre o comercialice para la exportación, sin previamente estar calificada como tal para ejercer dicha actividad en el Ecuador” (Registro Oficial, 2011).

Esta norma proporciona seguridad tanto al comprador como al vendedor en el procedimiento de comercialización destinado a nuevos espacios en el mercado externo. Al exigir calificación, el Estado controla así a los agentes que están involucrados en el negocio, aumentando así tanto la formalización como la estabilidad en las relaciones comerciales con el exterior.

Ley N° 12 RO/ Sup. 82 de 9 de junio de 1997

Ley de Comercio exterior e inversiones

Art. 1.- “La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población” (Constitución de la República, 2008).

Este marco jurídico proporciona una base tanto para diversificar como para fortalecer las exportaciones de banano. La ley apunta a que el Ecuador pueda insertarse en nuevos espacios en el mercado externo de forma más eficiente, aumentando así tanto el ingreso de divisas como el acceso de nuevos actores en el sector bananero.

Art. 3.- “Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial al fomento de las exportaciones e inversiones” (Constitución de la República, 2008).

Este artículo pone en evidencia el interés del Estado en dar prioridad al fomento de las exportaciones, considerando así al banano como un elemento clave en el ingreso de divisas. Además, proporciona una base institucional relevante cuando se plantean estrategias de diversificación de nuevos espacios de comercialización en el exterior.

Art. 17.- “Para la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones, en el País y en el extranjero, estructurase el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa, que estará integrado por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, y su red externa, el Servicio Comercial mediante su representación en aquellas ciudades que ameriten funciones de negociación en política comercial, y la colaboración del Servicio Exterior, por medio de sus Embajadas o Misiones Diplomáticas. La organización, funcionamiento, instrumentos y mecanismos de coordinación del Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa serán reglamentados por el presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, a propuesta del Consejo de Comercio Exterior e inversiones” (Constitución de la República, 2008).

A partir de CORPEI y de las misiones en el exterior, el banano puede encontrar nuevos espacios en el mercado internacional, aumentando así tanto el ingreso de divisas como el valor de las exportaciones en el marco de una comercialización más diversificada.

CAPÍTULO III: Metodología de Investigación

Se ponen a disposición los métodos y el enfoque que se utilizaron para llevar a cabo la investigación, las fuentes de información consultada, los distintos instrumentos y herramientas aplicadas. Todo esto con el propósito de facilitar la interpretación y el análisis, permitiendo así plasmar conclusiones fieles a la realidad y que resuelvan necesidades actuales.

Método de la investigación

Para poder cumplir con los objetivos y validar las hipótesis planteadas se realizará un diseño cuantitativo no experimental tal y como sugiere Camayd y Freire (2020) a la hora de analizar ciencias sociales. Se optó por este diseño por la incapacidad de manipular estos fenómenos económicos y la complejidad de los procesos sociales en mercados internacionales, además del uso de datos recientes, los cuales se consideraron adecuados para analizar la competitividad del banano ecuatoriano.

Tipo de Investigación

La investigación se ampara bajo la metodología correlacional, según Hernández, Fernández y Baptista (1995), esta metodología busca observar dos o más variables en contextos reales y explicar la relación que hay entre estas. Es decir, intentan aproximar un valor o número de una variable dependiente con el número o conjunto de números de las variables independientes.

Fuentes de información

Las fuentes utilizadas para la obtención de los datos fueron el Banco Central del Ecuador, las bases de datos del Centro Internacional del Comercio, estadísticas e

información extraída del Banco Mundial, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y la Organización Mundial del Comercio. Se utilizaron herramientas de software como el programa R y Excel para depurar las bases de datos y obtener los resultados. A pesar de la disponibilidad de información de fuentes oficiales, los datos podrían contar con un sesgo o imprecisiones que la presente investigación no tomó en cuenta, al igual que no se tomaron en cuenta otros factores como la infraestructura, las diferentes variedades de la fruta, los costos del transporte, entre otras particularidades que no están dentro del análisis realizado, de esta manera se motiva a futuros investigadores a incluir datos primarios, más variables y cualquier otro método que brinde mayor precisión sobre el modelo obtenido.

Población y muestra

La investigación consta de datos secundarios desagregados y actualizados correspondientes a los países importadores de banano ecuatoriano durante el periodo 2018-2024. La población analizada es la totalidad de los países con datos en las bases oficiales del Centro Internacional del Comercio, al igual que las bases del Banco Mundial, permitiendo el análisis interrumpido de estos con el objeto de responder a la hipótesis y completar los objetivos planteados.

Se analizaron 98 países que contaban con datos disponibles y 596 observaciones repartidas entre ambos modelos a investigar, se incluyen países clave en la economía global como Alemania, Japón o China, también midiendo el efecto que tiene en países con economías menos desarrolladas, pero más afines al sector como Colombia, Filipinas o Costa Rica. Los datos obtenidos se reparten lo largo del periodo 2018-2024. Los datos brutos de las exportaciones bananeras indican que el sector ha

crecido considerablemente, pero que ha tenido ajustes y una desaceleración en los últimos años, por lo que es clave identificar oportunidades para expandirse.

Especificación de los modelos

Índice de Ventaja Comparativa Revelada

Para evaluar la competitividad del banano ecuatoriano durante el periodo especificado, se empleó el Índice de Ventaja Comparativa Revelada, también conocido como RCA por sus siglas en inglés, herramienta ampliamente utilizada en estudios de comercio internacional. Esta metodología ha sido aplicada en investigaciones previas, como la de Soesilowati et al. (2016), quienes utilizaron el RCA para analizar la competitividad de diversas frutas producidas en Indonesia, con el fin de determinar su potencial para competir en mercados internacionales. La aplicación de este índice permite identificar si un país posee o no una ventaja relativa en la exportación de un bien específico frente al resto del mundo.

El índice fue introducido por primera vez mediante Béla Balassa en 1965, en donde se utiliza las exportaciones de una nación de un bien sobre las exportaciones totales de dicha nación, frente a las exportaciones de ese producto en el mundo sobre las exportaciones totales globales, en donde la formula quedaría tal que así:

$$RCA_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_{it}}\right)}{\left(\frac{X_{wj}}{X_{wt}}\right)}$$

En donde:

- X_{ij} : Exportaciones del producto j del país i .
- X_{it} : Exportaciones totales del país i .
- X_{wj} : Exportaciones mundiales del producto j .
- X_{wt} : Exportaciones totales mundiales.

Originalmente se concibe que el país i cuenta con una ventaja comparativa revelada en el producto j si el índice es superior a 1, mientras que tendría una desventaja competitiva si es que el índice es inferior a 1. Aunque otras investigaciones como la de Visser et al. (2015), realizan este índice con los productos que consideren que cuenten con una oportunidad realista de exportación, para luego quedarse con los que mejor RCA obtengan.

En la investigación se planteó el modelo mediante los datos obtenidos en el Centro Internacional del Comercio, específicamente las cifras de exportación de banano para los años de estudio tanto de Ecuador como de todos los países disponibles y las cifras de sus exportaciones totales, de manera que el modelo quedaría de la siguiente manera para Ecuador:

$$RCA_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{eb}}{X_{et}}\right)}{\left(\frac{X_{wb}}{X_{wt}}\right)}$$

En donde:

- X_{eb} : Exportaciones del banano de Ecuador.
- X_{et} : Exportaciones totales de Ecuador.
- X_{wb} : Exportaciones mundiales del Banano.
- X_{wt} : Exportaciones totales mundiales.

De esta manera se obtendría el nivel de competitividad global del banano ecuatoriano y su nivel de especialización frente a las otras economías exportadoras de la fruta. Una vez obtenido el índice local, se estimarían las demás cifras para el resto de las economías exportadoras de banano con el fin de poder incluirlo como la variable dependiente del modelo gravitacional.

Como indica Hosein et al. (2024), el comercio internacional se ve significativamente influenciado por el RCA, especialmente en el sector agrícola, donde las diferencias en capacidad exportadora, especialización y competitividad son altamente relevantes por la homogeneidad de los productos a exportar. De esta misma manera, en la presente investigación se pretende tomar en cuenta los efectos de la competitividad de cada país en su comercialización del banano, consiguiendo una mejor comprensión de las oportunidades existentes en el mercado internacional para la fruta ecuatoriana.

Modelo Gravitacional

El modelo gravitacional es implementado por primera vez por Walter Isard (1954), aplicó la lógica de Isaac Newton y su modelo de gravitación universal, formalizando esta lógica para analizar los flujos de productos y servicios en el comercio internacional entre regiones o países. De esta manera se puede relacionar directamente el tamaño de la economía productora con la nación consumidora mediante la variable del PIB, además se toma la distancia como una variable inversamente proporcional por los perjuicios económicos y potenciales costos que causa la existencia de esta.

El modelo más básico del modelo gravitacional se expresa de la siguiente manera:

$$GF_{nj} = \frac{M_n \cdot M_j}{D_{nj}}, \quad n \neq j$$

En donde GF es la fuerza gravitacional existente entre dos objetos denominados como n y j, en donde la masa de ambos se encuentra sobre la distancia entre ambos. Además, se asume que los objetos no pueden ser los mismos puesto que la distancia no puede ser cero. Según Aguirre et al. (2018), para poder aplicar los análisis de datos de panel apropiados para la investigación, se debe llevar la expresión a log = log, la cual queda expresada de esta forma:

$$\ln GF_{nj} = B_0 + B_1 \ln M_n + B_2 \ln M_j - B_3 \ln D_{nj}, \quad n \neq j$$

Descripción de los modelos a aplicar

Los modelos que se utilizaron fueron 2 modelos gravitacionales con diferentes acercamientos en los datos, el primero utiliza datos generales para verificar la relación que existe entre el RCA como variable dependiente y las variables independientes. Por otro lado, el segundo modelo se concentra en los datos de las mismas variables, pero centrados en el sector de la agricultura, de esta manera se busca precisar y encontrar fenómenos con una mayor cercanía al sector bananero.

Las variables utilizadas en este estudio en base a la literatura revisada fueron las siguientes:

Tabla 1*Descripción de las Variables*

Nombre de las Variables	Símbolo	Unidades	Fuente de Datos
RCA del país j en el año t.	RCA_{jt}	Índice	Calculo propio en base a datos del Centro del Comercio Internacional
Distancia entre Ecuador y el país j.	D_{Ej}	Kilómetros	CEPII
Inversión Extranjera Directa del país j en el año t.	IED_{jt}	Miles de dólares de los Estados Unidos de América	Banco Mundial
Formación Bruta de Capital del país j en el año t.	FBC_{jt}	Miles de dólares de los Estados Unidos de América	Banco Mundial
Producción del país j en el año t.	PR_{jt}	Toneladas	FAOSTAT

Nota: Elaboración propia

Por lo que los modelos aplicados en el estudio quedan de la siguiente manera:

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

$$\ln(RCA_{jt}) = \beta_0 - \beta_1 \ln(DE_j) + \beta_2 \ln(SMP_{jt}) + \beta_3 \ln(IED_{jt}) + \beta_4 \ln(FBC_{jt}) \\ + \beta_5 \ln(PR_{jt}) + \epsilon_{jt}$$

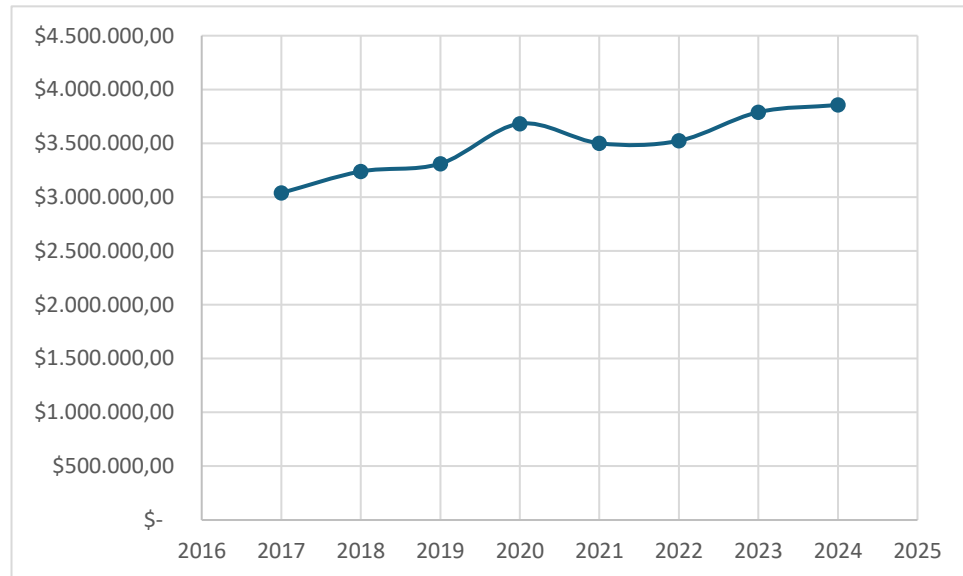
Aplicación del modelo

En este estudio, se aplicó dos modelos gravitacionales mediante una estructura de datos de panel con un modelo aleatorio, esto debido a que una de las variables permanece constante a través del tiempo, siendo esta la distancia, por lo que al ser analizada por efectos fijos esta desaparecería, además de las pruebas de Hausman que comprueban que la decisión es la adecuada.

Debido a que los datos de panel pueden presentar problemas como la heterocedasticidad, autocorrelación o dependencia transversal entre las diferentes unidades a analizar, se empleó errores robustos de Driscoll y Kraay (1998), con motivo de la extensión del periodo de tiempo que se observó y la cantidad de individuos, además este acercamiento no discrimina entre paneles balanceados o desbalanceados, siendo el último el caso de este estudio, por lo que se aprovecha en su totalidad los beneficios de utilizar dichos errores robustos. Por otra parte, la literatura actual sigue empleando este método con resultados satisfactorios (Kongbuamai et al., 2025; Zhang et al., 2024), reforzando la elección del presente estudio.

RCA

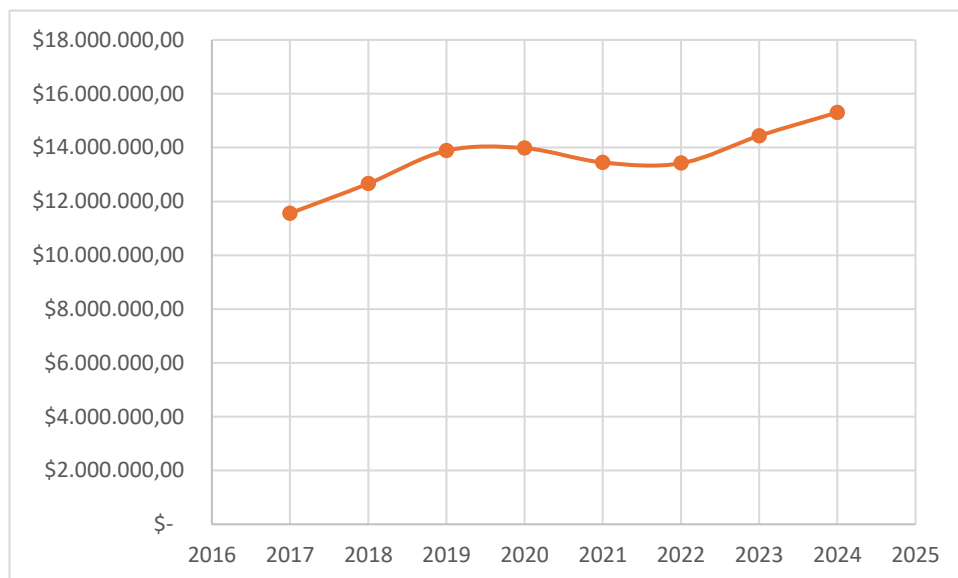
Figura 1 Exportaciones de Banano Ecuatoriano 2017-2024



Nota: Datos obtenidos del Centro Internacional del Comercio

Es relevante analizar el comportamiento del valor total exportado de banano ecuatoriano por la importancia que este tiene en la economía local, situándose como uno de los pilares del comercio internacional del país. En la Figura 1 se pueden observar las tendencias existentes y como se vio sacudido el sector por el COVID-19, en este caso la recuperación a cifras anteriores al fenómeno no llegó hasta el 2023, donde repuntó, pero se vio verdaderamente afectado en las tasas de crecimiento que poseía el sector, puesto que las exportaciones tenían un promedio de crecimiento del 5.62 % entre el periodo 2015-2020, mientras que este porcentaje se redujo a un crecimiento promedio del 3.32 % entre los años 2021-2024, evidenciando el impacto del COVID-19 en el comercio internacional de la fruta.

Figura 2 Exportaciones de Banano Globales 2017-2024



Nota: Datos obtenidos del Centro Internacional del Comercio

En contraste con la gráfica de exportaciones de Ecuador, las exportaciones globales siguen una tendencia similar, aunque esta no se vio tan afectada y es más estable durante el periodo de contracción en el comercio mundial por la pandemia del COVID-19. Los datos del Centro Internacional del Comercio indican que el mercado internacional de la fruta se contrajo apenas un 3.8 %, mientras que las exportaciones ecuatorianas lo hicieron en un 4.95 % durante el 2021, evidenciando la fragilidad a fenómenos económicos que existe en el contexto local.

Por otra parte, la recuperación del mercado global demoró más que la local debido a que tardó dos años en volver a presentar cifras positivas para el sector, a diferencia de Ecuador que en el 2022 ya experimentó un crecimiento nuevamente. A pesar de esto, la recuperación se dio de manera muy similar en ambos casos, específicamente en el año 2023, donde ambos crecen alrededor de un 7.6 %.

Esta evolución justifica la implementación de medidas como el Índice de ventaja Comparativa Revelada, permitiendo que se valore la competitividad y el desempeño relativo del banano ecuatoriano frente a otros productores internacionales, además la inclusión de este indicador en el modelo gravitacional permitirá conocer el impacto que tiene la especialización y competitividad de los otros países en ser potenciales compradores de la fruta, identificando factores clave que podrían abrir mercados para el producto ecuatoriano.

Resultados de la aplicación de los modelos

Primer Modelo

A la hora de aplicar ambos modelos se obtuvieron resultados diversos entre los dos, los indicadores obtenidos para el modelo basado en datos generales que cuenta con 98 países y 430 observaciones son los siguientes:

Tabla 2

Primer Modelo Gravitacional con Datos Generales

	Estimador	Error Estándar	T Value	P Value
Intercepto	64.0603	26.8294	2.3877	0.01741
Distancia	-0.0037	0.0014	-2.5846	0.01010
IED	-0.0059	0.0024	-2.4600	0.01431
FBC	-2.4130	0.4069	-5.9294	6.52e-09
Producción	1.3534	0.5650	2.3955	0.01705

Nota: Elaboración propia con datos estimados mediante R Studio.

Segundo Modelo

Tabla 3

Modelo Gravitacional con Datos del Sector Agrícola

	Estimador	Error Estándar	T Value	P Value
Distancia	-0.0043	0.0016	-2.6751	0.008232
FBC	-4.6628	0.7088	-6.5786	6.170e-10
Producción	4.9562	0.7606	6.5160	8.596e-10

Nota: Elaboración propia con datos estimados mediante R Studio.

A partir de los resultados obtenidos para ambos modelos aleatorios, se evidencia que los coeficientes estimados y su nivel de significancia varían según el tipo de datos utilizados: Estas diferencias sugieren que el comportamiento de las variables no es completamente homogéneo entre los modelos, por lo que se requiere de un análisis más detallado, volviéndose pertinente examinarlas de manera individual, con el fin de interpretar como se desarrollan en cada situación y su coherencia con la teoría económica y la evidencia empírica existente.

Inversión Extranjera Directa

Dentro de la Inversión Extranjera Directa (IED) como variable de este estudio, se refleja que, en el primer modelo, es significativa, pero cuenta con un signo negativo en su estimador. Esto sugiere que mayores flujos de IED hacia los países exportadores resulten en una menor ventaja comparativa en exportaciones bananeras, esto podría significar que los valores que representan el IED en los diversos países estudiados no vaya primordialmente al sector bananero, concentrándose en productos de mayor valor agregado, esto reduciría el RCA del banano puesto que su crecimiento no se

proporcional frente a otros sectores productivos, resultando en un coeficiente negativo para este estimador.

El banano y el negocio que lo rodea vienen de la mano con la inversión, sin embargo, como indica Subia (2018), dicha inversión se concentra en la infraestructura y la logística, siendo estas primordiales en mercados de bienes homogéneos, tal y como indica la Teoría del Nuevo Comercio Internacional. Estos tipos de inversión suelen perdurar a través del tiempo, sin necesidad de ser un gasto significativo año tras año a diferencia de la inversión productiva o tecnológica que requieren otros sectores, por lo que el impacto de la inversión extranjera directa podría diluirse estadísticamente al analizar series temporales.

En el segundo modelo, la significancia del IED como variable en el estudio desaparece, así mismo es clave reconocer la estructura de dicha inversión en el sector agrícola específicamente, por lo que está al materializarse mayormente en infraestructura o logística sugiere que la competitividad del banano depende de la inversión ya realizada más que de nuevas inversiones. Según Mao et al. (2024), la inversión en infraestructura tiene un impacto positivo en el comercio, pero esto es a través del tiempo, puesto que en un periodo reducido no hay una incidencia determinante de esta variable sobre las relaciones comerciales de los países.

Los resultados evidencian que la IED no actúa como un determinante inmediato de la competitividad bananera, sino que su influencia se ve condicionada por factores como su aplicación práctica o su orientación sectorial. Esto refleja el signo negativo del primer modelo y la no significancia del segundo, concluyendo en que la competitividad del banano internacional depende mayormente de las inversiones ya realizadas que de nuevos capitales.

Formación Bruta de Capital

Esta variable presenta un signo negativo en ambos modelos, pero una significancia alta, esto indica consistencia y robustez a través de la desagregación de datos, pero lejos de ser contradictorio, es coincidente con lo presentado por el IED. Un mayor nivel de FBC en datos generales de cada país refleja un proceso de diversificación productiva y una modernización económica que busca alejarse de productos con poco valor agregado, por lo que el capital obtenido se destina a otros sectores que brinden mayores rendimientos. Además, como indica la teoría de la ventaja absoluta, cada país identifica sus condiciones e invierte su capital en los productos o servicios para los que están más capacitados, dejando de lado productos como el banano que requiere de espacio para las plantaciones, condiciones climáticas particulares y es un mercado altamente competitivo.

El FBC suele incorporar elementos de inversión pública como privada en activos de largo plazo, cuyos efectos son estructurales y persistentes a través del tiempo, pero no cuentan con un retorno e impacto inmediato. Por otra parte, esta acumulación de capital debe dirigirse a otros sectores productivos, potenciando su crecimiento en las exportaciones nacionales y desplazando productos agrícolas en el porcentaje de exportaciones totales, afectando la competitividad de productos como el banano a nivel internacional.

Los resultados asociados a esta variable evidencian como la acumulación de capital es un factor estructural y que se ha centrado en un proceso de transformación, buscando mayores rentabilidades en el mercado internacional produciendo diferentes bienes o servicios, diversificando su matriz productiva en búsqueda de productos con un mayor valor agregado, según los resultados obtenidos por Lee et al. (2025), se

infiere que los beneficios que existen porque una economía se especialice en un producto primario o secundario son menores a los rendimientos por diversificación entre estos y productos finales, enfatizando dicho efecto en economías que no cuentan con un crecimiento acelerado. De esta manera, el banano y la agricultura pierden ventajas comparativas por un desplazamiento relativo en las prioridades del capital de cada país, demostrando mediante el FBC el cambio estructural en las exportaciones.

Producción

La variable que refleja el producto general realizado por los países analizados, presenta signos positivos y significancia estadística en ambos modelos, incluyendo un crecimiento en la magnitud de un modelo a otro, esto indica que la capacidad productiva de un país es determinante para su competitividad en los mercados internacionales, especialmente en el sector agrícola, tomando el ejemplo del banano, al ser un producto homogéneo entre los competidores, las demás características son las que dictarán quien ocupe más mercado, características como el volumen producido, la capacidad de sostener dicha oferta en el tiempo, condiciones climáticas, entre otros.

Así mismo, la alta producción no solo permite copar mercados externos y necesidades de múltiples economías, sino que también genera economías de escala en actividades como la cosecha, transporte, logística, lo que permite reducir los costos a largo plazo, fortaleciendo la competitividad de los mayores productores internacionales, permitiéndoles un desarrollo constante a lo largo del tiempo.

La producción bananera o agrícola refleja la teoría de Heckscher-Ohlin por la dotación de recursos necesaria para dicha producción, requiriendo de condiciones climáticas estables y favorables a mediano y largo plazo, disponibilidad de suelo para el desarrollo de las actividades agrícolas y experiencia productiva en el sector de la

mano de obra, les permiten a los mayores exportadores establecerse y especializarse de manera eficiente.

La diferencia entre el coeficiente estimado del modelo global al modelo agrícola refleja que la competitividad del banano depende en mayor medida del desempeño general del sector que de variables macroeconómicas agregadas, reforzando la idea de que la competitividad depende de los esfuerzos productivos que ya se hicieron y se encuentran instaurados en las cadenas de valor del negocio, desasociándose de los procesos de diversificación económica observados en otras variables del estudio.

Los resultados confirman que la capacidad productora de los países constituye el principal determinante directo de la competitividad internacional del banano, especialmente en mercados agrícolas homogéneos este factor se vuelve determinante a nivel internacional. Además, el cambio en magnitud entre modelos refleja la independencia del sector agrícola a diversos indicadores macroeconómicos, respondiendo más a dinámicas internas que externas, dependiendo de capacidades ya instauradas en el sector. Por los hechos expuestos, la producción es un factor estructural y persistente que define la competitividad de los países exportadores en el comercio internacional.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y DISCUSIÓN

Conclusiones

La competitividad del banano en los mercados internacionales es una variable sumamente importante y más para economías dependientes de la exportación de esta fruta, resultando relevante comprender los determinantes de esta variable. Mediante el uso de datos panel, variables macroeconómicas y sectoriales se realizó la estimación de dos modelos, uno con datos generales y otro específico a la agricultura, permitiendo de esta forma, identificar patrones estructurales a lo largo de la escala de los mercados y determinar cómo estos influyen en la ventaja comparativa del banano a nivel internacional.

Así mismo, diversos autores intentan explicar el comercio internacional de diversos bienes, Jiménez (1998) argumenta que los pilares fundamentales de este fenómeno son las dotaciones de cada país y las economías a escala. Mientras que, Ibarra (2016) añade la diferenciación de productos y la estructura de mercado como variables. Sin embargo, es importante destacar que las exportaciones de banano cuentan con la característica de ser un producto homogéneo por lo que se utilizan otros supuestos.

David Ricardo (1817), especifica que los países deben producir y exportar los bienes en los que encuentren la mayor eficiencia para sus dotaciones, de esta manera pueden competir en mercados de productos homogéneos, pero generando mayores rentabilidades o una mayor cuota del mercado que otros exportadores. De tal manera que, esto se ajusta a los mercados a analizar, como es el caso del banano y su competitividad a nivel internacional.

Estas teorías demuestran como los hallazgos se ajustan a la situación de competencia con un producto como el banano, resultando en que la Inversión Extranjera Directa tenga un comportamiento diferenciado entre los modelos, presentándose como significativa únicamente al utilizar datos generales y siendo negativa. Esto demuestra que la mayor proporción en inversión con capitales extranjeros se realiza en otros sectores que no son el bananero, además de indicar que los sectores agrícolas dependen de las inversiones ya realizadas, sin importar si estas son suficientes o no.

Siguiendo con la línea marcada por la IED, la Formación de Capital Bruta presenta signos negativos en ambos modelos y una alta significancia, esto refleja un claro proceso de diversificación productiva y la diversificación del capital en sectores que tengan una mayor rentabilidad y valor agregado. Esto, en el periodo de tiempo estudiado, demuestra como el peso relativo de los productos agrícolas disminuye dentro de las exportaciones de la población estudiada.

Por otra parte, la producción surge como el principal determinante positivo, evidenciando que la capacidad productiva del sector, las economías a escala y la experiencia ya presente en el campo son factores que definen la competitividad de cada país en el mercado internacional. Tal y como destaca la teoría propuesta por Heckscher y Ohlin, la dotación de recursos naturales, condiciones climáticas y la especialización, al igual que lo argumenta Hill (2007), permiten que se generen economías a escala y mejores sistemas que impactan directamente a la producción de cada país.

Al comprender los factores que influyen en la competitividad del banano a nivel internacional y su impacto respectivo, se evidencia que el comercio de la fruta responde mayormente a dotaciones estructurales ya existentes y cambios internos en

el sector agrícola, desvinculándose de los procesos de diversificación presentes en los países analizados, sugiriendo que las dinámicas internas son más prevalentes que las externas. Esto refuerza la necesidad de políticas específicas orientadas a el fortalecimiento de la productividad, logística y sostenibilidad del sector.

En relación con los mercados en los que el banano ecuatoriano debería incursionar, en base a los resultados del estudio los países deberían presentar un RCA y una producción baja, permitiéndole a la fruta ser altamente competitiva, claros ejemplos de países que cumplen con estos requerimientos en base a los datos obtenidos son Qatar, Islandia, Luxemburgo y Singapur, ingresar a estas economías dotaría a Ecuador de una porción adicional del mercado y permitiría que su producción incremente al existir nuevos consumidores, dinamizando el sector y una parte fundamental de la economía.

Recomendaciones

En función de los resultados obtenidos y las conclusiones planteadas en el estudio, se proponen las siguientes recomendaciones a las autoridades pertinentes, buscando mantener el estatus de Ecuador como principal exportador de banano a nivel mundial, además de que de este sector depende una proporción de la población, por lo que es vital potenciarlo. El fortalecimiento de un sector exportador potente como lo es el banano resulta clave para la generación de divisas y empleo, mejorando la estabilidad económica de la región y el desarrollo sostenible de las zonas rurales que se encuentren fuertemente vinculados al desarrollo de esta actividad.

Se recomienda que las políticas públicas o las estrategias sectoriales que planeen implementarse en un futuro prioricen el fortalecimiento de la capacidad productiva del sector bananero, debido a que se ha identificado como el principal determinante positivo con resultados robustos sobre la competitividad internacional de cada país. Este objetivo podría conseguirse mediante mejoras del rendimiento agrícola, eficiencia productiva y sostenibilidad de las plantaciones, especialmente con el Fusarium Raza 4 siendo una amenaza latente para todos los productores, sin importar su tamaño. Además, al tratarse de un producto homogéneo en el mercado, la capacidad de sostener el volumen de ventas a través del tiempo es fundamental para mantener y ampliar la cuota del mercado a obtenida.

Considerando los resultados obtenidos en variables como la Inversión Extranjera Directa o la Formación de Capital Bruta, se recomienda redireccionar estos esfuerzos a áreas estratégicas del sector de forma directa o indirecta, esto puede darse mediante infraestructura logística o de transporte, mejoras en almacenamiento o

inversiones que retengan su valor y aportación al sector a lo largo del tiempo, sin necesidad de flujos constantes, reforzando el sector en el medio y largo plazo.

Por otra parte, se recomienda ingresar a mercados como Qatar, Islandia, Luxemburgo y Singapur, puesto que cumplen con las características para que el banano ecuatoriano sea competitivo, además se podría realizar campañas comerciales, tanto de inserción en estos mercados a través de publicidad favorable a la fruta como acuerdos con los países respectivos, contribuyendo a mitigar el impacto negativo por la distancia a la hora de comercializar con estas economías.

Para futuras investigaciones, se recomienda incorporar variables institucionales como acuerdos, estándares o certificaciones de calidad, con el fin de poder observar cómo estas determinantes influyen sobre el comercio internacional del banano. A su vez, podría diferenciarse por calidad de la fruta y como varía en su competitividad o valor agregado, incentivando la modernización del producto.

Discusión

Se presentan los principales hallazgos referente a la literatura académica existente, que cuente con similitudes al estudio realizado, tanto de manera metodológica, geográfica o la utilización de diversas variables, con el objetivo de contrastar los resultados y las conclusiones que se han obtenido. De esta manera, se consigue un contexto más robusto, resultados más generales y una comprensión más profunda de las variables estudiadas.

Los resultados obtenidos en el estudio son congruentes con la literatura regional, según Otazú et al. (2025), la competitividad de Ecuador medida utilizando el índice RCA es la más alta en la región, por delante de los competidores vecinos

como Perú o Colombia. En este caso, utilizan la concentración como una de las variables a explicar, resultando en que planificar la diversificación y la competitividad del producto afectará en la percepción que haya de este en los mercados internacionales.

Manteniendo la misma corriente de resultados, García et al. (2019), en su análisis realizado a los productos con base de banano en Colombia buscando estimar mercados potenciales, se recomienda que deben ser promovidos en los mercados internacionales deseados para generar una demanda significativa y sostenible. Además, las economías objetivo que se obtuvieron de este estudio fueron ciertos mercados europeos y Estados Unidos, especialmente para los productos que son más procesados y cuentan con un valor agregado mayor.

Por otra parte, Cárdenas et al. (2024), demuestra como la producción de banano orgánico es significativo para la economía ecuatoriana debido a su gran aceptación en los mercados internacionales más dominantes, así mismo se recomienda la capacitación de la población y la especialización en mejores productos, potenciando el mercado. De esta manera, los resultados del presente estudio, identificando la capacidad productiva de los países como la variable más determinante, refuerzan la idea de que la consolidación de mecanismos y experiencia que permitan una producción más eficiente son elementos clave para ampliar las ventajas comparativas en el sector bananero.

Los resultados discutidos sobre la competitividad del banano en los mercados internacionales se reflejan en las ventajas estructurales consolidadas en cada economía productora. La coherencia y similitudes entre los hallazgos del presente estudio y la literatura regional apoyan el enfoque adoptado y demuestran que las recomendaciones

cuentan con un mayor grado de solidez para establecer la estrategia más apropiada para mantener el rol de los exportadores ecuatorianos en el comercio internacional de banano

Referencias

- Abrego, L., & Edwards, T. H. (2002). *The relevance of the Stolper–Samuelson theorem to the trade and wages debate* (CSGR Working Paper No. 96/02). Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, University of Warwick.
- https://www.researchgate.net/publication/39960615_The_relevance_of_the_Stolper-Samuelson_theorem_to_the_trade_and_wages_debate
- Aguirre González, M., Candia Campano, C., Antón López, L., & Beltrán Valdebenito, J. (2018). A gravity model of trade for Nicaraguan agricultural exports. *Cuadernos de Economía*, 37(74), 391–427.
- <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n74.55016>
- Ahmed, A. M. (2024). *Article reviews on the theory of comparative advantage for economic efficiency of international trade among world countries: Evidence from various literature*. ResearchGate.
- https://www.researchgate.net/publication/387300297_Article_Reviews_On_the_Theory_of_Comparative_Advantage_for_Economic_Efficiency_of_International_Trade_among_World_Countries_Evidence_from_Various_Literature
- Alejandro Villarroel, D. E., & Poaquiza-Cornejo, T. (2020). Análisis de la competitividad de las exportaciones de banano del Ecuador hacia la Unión Europea, 2000–2017. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, 2(2).
- Alvarado Mora, M. A., Ullauri Martínez, N. R., & Benítez Luzuriaga, F. V. (2020). Impacto de exportaciones primarias en el crecimiento económico del Ecuador: Análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 2000–2017. *Revista*

INNOVA Research Journal, 5(1), 206–217.

<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1140>

Anderson, J. E. (2011). The gravity model. *Annual Review of Economics*, 3, 133–160. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-111809-125114>

Antràs, P., & Chor, D. (2022). Global value chains. En G. Gopinath, E. Helpman, & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of international economics* (Vol. 5, pp. 297–376). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/bs.hesint.2022.02.005>

Arkolakis, C., Costinot, A., & Rodríguez-Clare, A. (2009). *New trade models, same old gains?* (NBER Working Paper No. 15628). National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w15628>

Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (Acorbanec). (2023). Exportaciones de banano ecuatoriano aumentan en Rusia y EE.UU. <https://acorbanec.com/2023/06/29/exportaciones-de-banano-ecuadoriano-aumentan-en-rusia-y-ee-uu/>

Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (Acorbanec). (2023). Exportaciones de banano ecuatoriano aumentan en Rusia y EE.UU. <https://acorbanec.com/2023/06/29/exportaciones-de-banano-ecuadoriano-aumentan-en-rusia-y-ee-uu/>

Azmeh, S., & Nadvi, K. (2014). Asian firms and the restructuring of global value chains. *International Business Review*, 32(4), 708–717. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2014.03.007>

- Balassa, B. (1965). Trade liberalization and revealed comparative advantage. *The Manchester School*, 33, 99–123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Baldwin, R., & Forslid, R. (2004). *Trade liberalization with heterogeneous firms* (CEPR Discussion Paper No. 4635). CEPR.
<https://cepr.org/publications/dp4635>
- Banchón, J. M., Aspiazú Vélez, S., & Gómez Rosado, E. Y. (2021). International marketing of Ecuadorian banana and banana exporting companies in the foreign market, year 2020. *Universidad y Sociedad*, 13(1), 325–330.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Boletín de competitividad del comercio exterior – Julio 2020* [Archivo PDF]. Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2024, febrero). *Resultados del comercio exterior: febrero 2024* [Informe].
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_022024.pdf
- Banco Central del Ecuador. (2024, febrero). *Resultados del comercio exterior: febrero 2024* [Informe].
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_022024.pdf
- Barrientos, S., Knorringa, P., Evers, B., Visser, M., & Opondo, M. (2016). Shifting regional dynamics of global value chains: Implications for economic and social

- upgrading in African horticulture. *Environment and Planning A*, 48(7), 1266–1283. <https://doi.org/10.1177/0308518X15614416>
- Benito, G. R. G., Petersen, B., & Welch, L. S. (2019). The global value chain and internalization theory. *Journal of International Business Studies*, 50(8), 1414–1423. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00218-8>
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1997). Exporters, skill upgrading, and the wage gap. *Journal of International Economics*, 42(1–2), 3–31. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(96\)01431-6](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(96)01431-6)
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1–25. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00027-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00027-0)
- Bonfiglioli, A., Crinò, R., & Gancia, G. (2021). *International trade with heterogeneous firms: Theory and evidence* (CESifo Working Paper No. 9423). CESifo.
- Bonisoli, L., Galdeano-Gómez, E., Piedra-Muñoz, L., & Pérez-Mesa, J. C. (2019). Benchmarking agri-food sustainability certifications: Evidences from applying SAFA in the Ecuadorian banana agri-system. *Journal of Cleaner Production*, 236, 117579. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.07.054>
- Boyce, D. (2004). A short history of the field of regional science. *Papers in Regional Science*, 83(1), 31–57. <https://doi.org/10.1007/s10110-003-0176-9>

- Brambilla, I., & Porto, G. G. (2016). High-income export destinations, quality and wages. *Journal of International Economics*, 98, 21–35.
<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.09.004>
- Brancati, E., Brancati, R., & Maresca, A. (2017). Global value chains, innovation and performance: Firm-level evidence from the Great Recession. *Journal of Economic Geography*, 17(5), 1039–1073.
- Brown, E., Derudder, B., Parnreiter, C., Pelupessy, W., Taylor, P. J., & Witlox, F. (2010). World city networks and global commodity chains: Towards a world-systems' integration. *Global Networks*, 10(1), 12–34.
<https://doi.org/10.1111/j.1471-0374.2010.00272.x>
- Camayd, Y., & Freire, E. (2020). Methodological strategies for research in social sciences. *Revista Conrado*, 16(77), 65–73.
<https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/1568>
- Capoani, L. (2023). Review of the gravity model: Origins and critical analysis of its theoretical development. *SN Business & Economics*, 3, Article 95.
<https://doi.org/10.1007/s43546-023-00461-0>
- Casson, M. (2013). Economic analysis of international supply chains: An internalization perspective. *Journal of Supply Chain Management*, 49(2).
<https://doi.org/10.1111/jscm.12009>
- Castelein, B., Geerlings, H., & van Duin, R. (2020). The reefer container market and academic research: A review study. *Journal of Cleaner Production*, 256, 120654. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120654>

- Castillo-Coronado, Y. del M., Ninaquispe, J. C. M., Celis, E. Y. A., Jugo, D. A. L., & Paico, S. J. C. (2024). Sustainability of Peru's banana exports through a market and business diversification strategy. *Proceedings of the LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology*.
<https://doi.org/10.18687/LEIRD2024.1.1.746>
- Cattaneo, O., Gereffi, G., & Staritz, C. (2010). Global value chains in a postcrisis world: Resilience, consolidation, and shifting end markets. En O. Cattaneo, G. Gereffi, & C. Staritz (Eds.), *Global value chains in a postcrisis world: A development perspective* (pp. 3–20). The World Bank.
- Choi, C. (2002). Linder hypothesis revisited. *Applied Economics Letters*, 9(9), 601–605. <http://dx.doi.org/10.1080/13504850110111234>
- Chusín Chusín, A. (2023). *Factores que afectan la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano en el mercado internacional* [Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato].
<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/37963>
- Collaguazo Tacuri, G. E. (2022). *Evolución y análisis de la competitividad de las exportaciones ecuatorianas en productos no petroleros del sector bananero en el periodo 2007–2019* [Trabajo de titulación de licenciatura, Universidad del Azuay].
- Coral, C., & Mithöfer, D. (2023). The backbone of agrifood value chain resilience: Innovation in the Ecuadorian banana value chain from a historical perspective. *World Development Perspectives*, 29, 100476.
<https://doi.org/10.1016/j.wdp.2022.100476>

Corporación Andina de Fomento (CAF). (2025). Ecuador registra un sólido crecimiento del 2,95% en sus exportaciones de banano. CAMAE.
<https://www.camae.org/ecuador/ecuador-registra-un-solido-crecimiento-del-295-en-sus-exportaciones-de-banano/>

Corporación Andina de Fomento (CAF). (2025). Ecuador registra un sólido crecimiento del 2,95% en sus exportaciones de banano. CAMAE.
<https://www.camae.org/ecuador/ecuador-registra-un-solido-crecimiento-del-295-en-sus-exportaciones-de-banano/>

Corporación Financiera Nacional B.P. (2023). *Ficha sectorial: Banano* (1.^a ed.).
<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-1-trimestre/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>

Corporación Financiera Nacional. (2024, febrero). *Ficha sectorial: Banano*.
<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2024/05/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>

Costinot, A. (2009). An elementary theory of comparative advantage. *Econometrica*, 77(4), 1165–1192.
<https://economics.mit.edu/sites/default/files/publications/ecta7636.pdf>

Costinot, A., & Donaldson, D. (2012). Ricardo's theory of comparative advantage: Old idea, new evidence. *American Economic Review*, 102(3), 453–458.
<https://doi.org/10.1257/aer.102.3.453>

- Danna-Buitrago, J. P., & Stellan, R. (2022). A new class of revealed comparative advantage indexes. *Open Economies Review*, 33, 477–503.
<https://doi.org/10.1007/s11079-021-09636-4>
- Driscoll, J. C., & Kraay, A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *The Review of Economics and Statistics*, 80(4), 549–560.
- Duchin, F. (2004). International trade: Evolution in the thought and analysis of Wassily Leontief. En *Wassily Leontief and input-output economics* (pp. 47–64). <https://doi.org/10.1017/CBO9780511493522.005>
- EFEAGRO. (2024). Las exportaciones de banano de Ecuador crecieron un 14,2 % en 2024. <https://efeagro.com/las-exportaciones-de-banano-de-ecuador-crecieron-un-142-en-2024/>
- El Oriente. (2025, 31 de enero). Ecuador exportó 364.16 millones de cajas de banano en 2024. *El Oriente*. <https://www.eloriente.com/articulo/ecuador-exporto-36416-millones-de-cajas-de-banano-en-2024/48991>
- Ezenwa, C. A., Iheanacho, J. I., & Okafor, H. I. (2021). Theories of international trade.
- Faccarello, G. (2015). Comparative advantage. En H. D. Kurz & N. Salvadori (Eds.), *The Elgar companion to David Ricardo* (pp. 69–77). Edward Elgar Publishing.
<https://doi.org/10.4337/9781784715489.00011>
- Feenstra, R. C., Markusen, J. R., & Rose, A. K. (2001). Using the gravity equation to differentiate among alternative theories of trade. *The Canadian Journal of*

Economics / Revue canadienne d'Economie, 34(2), 430–447.

<https://www.jstor.org/stable/3131862>

Fiankor, D.-D. D., Flachsbarth, I., Masood, A., & Brümmer, B. (2020). Does GlobalGAP certification promote agrifood exports? *European Review of Agricultural Economics*, 47(1), 247–272. <https://doi.org/10.1093/erae/jbz023>

Fontagné, L., Martin, P., & Orefice, G. (2018). The international elasticity puzzle is worse than you think. *Journal of International Economics*, 115, Article 1. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2018.08.011>

French, S. (2017). Revealed comparative advantage: What is it good for? *Journal of International Economics*, 106, 83–103. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.02.002>

García Regalado, J., & M. C. (2021). Análisis de la competitividad de las exportaciones de café de Ecuador versus Colombia y Brasil hacia el mercado de USA. *Revista X-Pendientes Económicos*, 5(12), 65–80. https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/Xpedientes_Economicos/article/view/63

García, M. C., Arango, P. Z., López, O. L. O., & Gómez, D. D. (2019). Banana exports as a rural development strategy in Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 38(68), 113–148. <https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n68.2019.8383>

Ghani, A., Kaur, M., Arora, K., Mouzam, S. M., & Saini, R. (2023). Evaluating the performance, export competitiveness and direction of trade of Indian banana in

the international market. *Indian Journal of Economics and Development*, 19(4), 699–711. <https://doi.org/10.35716/IJED-23196>

Gómez-Herrera, E. (2013). Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade. *Empirical Economics*, 44(3), 1087–1111. <https://doi.org/10.1007/s00181-012-0576-2>

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1995). Technology and trade. En G. M. Grossman & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of international economics* (Vol. 3, pp. 1279–1337). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1573-4404\(05\)80005-X](https://doi.org/10.1016/S1573-4404(05)80005-X)

Guarini, G. (2011). Innovation and growth in the Grossman-Helpman's 1991 model with increasing returns. *Economics Bulletin*, 31(1), 147–155. <https://www.researchgate.net/publication/227410462>

Guo, B. (2026). Absolute advantage in the tech era: Trade effects of technological progress and innovation in development and country size. *International Economics and Economic Policy*, 23(1), 17. <https://doi.org/10.1007/s10368-026-00715-w>

Gutiérrez Torres, W. A. (2021). *La competitividad y las exportaciones bananeras del Ecuador frente a Colombia* [Tesis de maestría, Universidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/36666>

Heckscher, E., & Ohlin, B. (1933). *International and inter-regional trade*. Harvard University Press.

- Helliwell, J. F. (1996). Do national borders matter for Quebec's trade? *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie*, 29(3), 507–522.
<https://doi.org/10.2307/136247>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana.
https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/metodologia-de-la-investigaci%C3%83%C2%B3n_sampieri.pdf
- Herrera Castillo, J. K. (2024). *Análisis de las oportunidades en el sector bananero con la firma del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China* [Trabajo de titulación, Universidad Politécnica Salesiana, Sede Guayaquil].
- Hong Tsui, K. W., Wang, H., & Liu, Y. (2025). Gravity models of airfreight exports during the pre-COVID era: Evidence from New Zealand. *Case Studies on Transport Policy*, 19, 101336. <https://doi.org/10.1016/j.cstp.2024.101336>
- Hosein, R., Satnarine, N., & Saridakis, G. (2024). Analyzing the trade potential of SIDs with a focus on CARICOM's small resource exporters. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 33(2), 199–222.
<https://doi.org/10.1080/09638199.2023.2168297>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2023). *Encuesta de superficie y producción agropecuaria continua (ESPAC)*.
https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/2024/Boletin_tecnico_ESPAC_2024.pdf

- Isard, W. (1954). Location theory and trade theory: Short-run analysis. *The Quarterly Journal of Economics*, 68(2), 305–320. <https://doi.org/10.2307/1884452>
- Jakhar, B., Kumar, V., Sharma, S., Sehgal, S., & Singh, B. (2023). Literature review on theories of international trade and policies behind modern world trade. *Journal of Indonesian Applied Economics*, 11(2), 75–83. <https://doi.org/10.21776/ub.jiae.2023.011.02.6>
- Jeyarajah, S. (2019). A survey of the evolution of international trade theories. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 10(6), 66–70. <https://doi.org/10.9790/5933-1006066670>
- Jiménez, F. & Lahura, E. (1998). La nueva teoría del Comercio Internacional, 1998–149. *Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú*. <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD149.pdf>
- Johnson, R. C. (2012). Trade and prices with heterogeneous firms. *Journal of International Economics*, 86(1), 43–56. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.09.004>
- Jones, L., & Bethmann, E. (2023). *Approaches of measuring revealed comparative advantage (RCA): Literature review* (Economics Working Paper 2023-07-A). U.S. International Trade Commission. https://www.researchgate.net/publication/372782120_Approaches_of_Measuring_Revealed_Comparative_Advantage_RCA_Literature_Review
- Julian, J. W., Sullivan, G. H., & Sánchez, G. E. (2000). Future market development issues impacting Central America's nontraditional agricultural export sector:

- Guatemala case study. *American Journal of Agricultural Economics*, 82(5), 1177–1183. <https://doi.org/10.1111/0002-9092.00117>
- Kano, L., Tsang, E. W. K., & Yeung, H. W.-c. (2020). Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature. *Journal of International Business Studies*, 51(4), 577–622. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00304-2>
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Economies*, 9(4), 469–479. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)
- Kongbuamai, N., Bui, Q. & Nimsai, S. (1979). Shadow Economy and the Ecological Footprint Nexus: The Implication of Foreign Direct Investment in ASEAN Countries. *Economies*, 13(9), 258. <https://doi.org/10.3390/economies13090258>
- Kubatko, O., Kuzior, A., Kovalov, B., Rekunenko, I., Stepanenko, Y., & Sulym, V. (2024). Economic, institutional and environmental drivers of foreign trade. *International Journal of Environment and Sustainable Development*, 23(4), 480–499. <https://doi.org/10.1504/IJESD.2024.141861>
- Lee, K., Alvarez, I. & Valarezo, A. (2025). Global value chains, structural change and growth dynamics in South Korea and Spain: Costs and benefits of globalization. *Structural Change and Economic Dynamics*, 74, 517-537. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2025.05.017>
- León, J., Espinosa, M., Carvajal, H., & Campoverde, J. (2023). Análisis de la producción y comercialización de banano en la provincia de El Oro en el

periodo 2018–2022. *Revista Científica Multidisciplinar*.

<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/download/4981/7561>

Lu, R. (2024). The Heckscher–Ohlin model in modern international trade. *Advances in Economics, Management and Political Sciences*, 67(1), 26–31.

<https://doi.org/10.54254/2754-1169/67/20241255>

Lukhmanova, G., Utebayeva, Z., Abdikulova, P., Tursbekova, R., & Akhatova, E.

(2025). Export potential of agricultural products: Financial aspects. *Scientific Horizons*, 28(5), 115–128. <https://doi.org/10.48077/scihor.5.2025.115>

Machado, P. S., & Trigg, A. B. (2021). On absolute and comparative advantage in international trade: A Pasinetti pure labour approach. *Structural Change and Economic Dynamics*, 59, 375–383.

<https://doi.org/10.1016/j.strueco.2021.09.005>

Mao, HZ., Cui, GH., Hussain, Z. & Shao, L. (2024). Investigating the simultaneous impact of infrastructure and geographical factors on international trade: Evidence from asian economies. *Heliyon*. 10(1).

<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e23791>

Mariño Cruel, A. R., & Solís Zambrano, W. M. (2022). Comportamiento sectorial en las operaciones de exportación de banano como generador de un sistema oligopolista. *Revista Electrónica*, (29), 73–96.

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2023). *Boletín situacional de banano 2023* (Coordinación General de Información Nacional Agropecuaria).

https://sipa.agricultura.gob.ec/boletines/situacionales/2023/boletin_situacional_banano_2023.pdf

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023). Ecuador, líder en exportaciones de banano orgánico hacia la Unión Europea.

<https://www.produccion.gob.ec/ecuador-lider-en-exportaciones-de-banano-organico-hacia-la-union-europea/>

Morrow, P. M. (2010). Ricardian–Heckscher–Ohlin comparative advantage: Theory and evidence. *Journal of International Economics*, 82(2), 137–151.

<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.08.006>

Murillo, C., Pérez, M., Dorado, R., Ferial, U., & Quintosa, T. (2022). Evaluation of the sustainability of sustainable food self-sufficiency in Esmeraldas, Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(3), 553–564.

Observatory of Economic Complexity. (2024). Korea, Rep. *OECD*.

<https://oec.world/es/profile/country/kor>

Ouyang, M. (2024). Evolution and new trends of international trade theory in the digital economy era. *iBusiness*, 16(4). <https://doi.org/10.4236/ib.2024.164013>

Parousis, E. (2024). New trade theory and economic integration: A comprehensive analysis. *Economics and Management*, 21(1), 1–6.

<https://doi.org/10.37708/em.swu.v21i1.1>

Pfaffermayr, M., & Egger, P. (2011). *Structural estimation of gravity models with path-dependent market entry* (CEPR Discussion Paper No. 8458). CEPR Press.

<https://cepr.org/publications/dp8458>

- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *International Business*.
- Ramírez-Orellana, A., Ruiz-Palomo, D., Rojo-Ramírez, A., & Burgos-Burgos, J. E. (2021). The Ecuadorian banana farms managers' perceptions: Innovation as a driver of environmental sustainability practices. *Agriculture*, 11(3), 213.
<https://doi.org/10.3390/agriculture11030213>
- Redding, S. J. (2010). *Theories of heterogeneous firms and trade* (Working Paper No. 16562). National Bureau of Economic Research.
<http://www.nber.org/papers/w16562>
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy, and taxation*.
https://www.academia.edu/79787100/Principios_de_Econom%C3%ADa_Pol%C3%ADtica_y_Tributaci%C3%B3n_David_Ricardo
- Rodríguez, I., Pérez, H., & García, R. (2021). Degradación del suelo en sistemas agrícolas de la granja Santa Inés, provincia de El Oro, Ecuador. *Universidad y Sociedad*, 13(S2), 557–564.
<https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2349>
- Ruiz-Contreras, M., Rodríguez, F. A., & Redondo-Méndez, A. C. (2022). Competitividad del banano colombiano: Una mirada desde el caso ecuatoriano. *I+D Revista de Investigaciones*, 17(2). <https://doi.org/10.33304/revinv.v17n2-2022006>
- Santiana, K. (2021). *Estrategias de comercialización para la exportación de banano ecuatoriano en el mercado internacional, a través de un agente comercial* [Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil].

<https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a9cb4bf7-1238-47e5-8e50-1b08b8029994/content>

Sen, S. (2010). International trade theory and policy: A review of the literature. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1713843>

Seretis, S., & Tsaliki, P. V. (2015). Absolute advantage and international trade: Evidence from four euro-zone economies. *Review of Radical Political Economics*, 48(3). <https://doi.org/10.1177/0486613415603160>

Soesilowati, E., Sucihatiningsih, D. W. P., Mohd Salleh, L., & Md Sail, R. (2016). Strategic policies for increasing the competitive powers of Indonesian horticultural products in ASEAN markets. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 24(November), 95–110.

Solís, R., Solórzano, T., & Paniagua, M. (2023). Comercialización de banano en la Unión Europea: Interacción proveedores e importadores mediante redes sociales. *Revista E-Agronegocios*, 9(1). <https://revistas.tec.ac.cr/index.php/eagronegocios/article/view/6287>

Subia, J. A. (2018). *Análisis de competitividad sobre las dinámicas de exportaciones de banano entre Ecuador y Filipinas, de cara al mercado asiático* [Tesis de grado, Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano]. <https://bdigital.zamorano.edu/handle/11036/6297>

Tacuri, G. E. (2022). *Evolución y análisis de la competitividad de las exportaciones ecuatorianas en productos no petroleros del sector bananero en el periodo*

2007–2019 [Tesis de grado, Universidad del Azuay].

<http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/11979>

Thuong, N. (2011). The latent absolute advantage of the comparative advantage in theories of international trade. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 5(1). <https://doi.org/10.19030/iber.v5i1.3446>

Upadhyay, P., Kaur, P., & Guleria, A. (2024). India's growing trade in high value products with South Asian countries: Prospects of crop diversification. *Indian Journal of Economics and Development*. <https://doi.org/10.35716/IJED-24092>

Vaca, E., Gaibor, N., & Kovács, K. (2020). Analysis of the chain of the banana industry of Ecuador and the European market. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*, 14(1–2), 57–65. <https://doi.org/10.19041/APSTRACT/2020/1-2/7>

Vallejo G., H. (2004). *A formal proof of the factor price equalization theorem* (Documento CEDE 2004-05). Universidad de los Andes.
<https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/2eeb1bd4-0d83-49d4-869b-b868906ab9a2/content>

Veliz, K., Chico, L., & Ramírez, A. (2022). The environmental profile of Ecuadorian export banana: A life cycle assessment. *Foods*, 11(20), 3288.
<https://doi.org/10.3390/foods11203288>

Visser, M., Pisa, N., Kleynhans, E., & Wait, R. (2019). Identifying the comparative advantage of products and industries of South Africa Mpumalanga Province.

Southern African Business Review, 19(2), 27–50.

<https://doi.org/10.25159/1998-8125/5904>

Vo, T., Yang, L., & Dung, M. (2024). Determinants influencing Vietnam coffee exports. *Cogent Business & Management*, 11(1).

<https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2337961>

Widodo, T. (2009). Comparative advantage: Theory, empirical measures and case studies. *Review of Economic and Business Studies*, 57–82.

Wood, A. (2009). *A practical Heckscher-Ohlin model* (QEH Working Paper Series No. 170). Queen Elizabeth House, University of Oxford.

https://www.qeh.ox.ac.uk/sites/default/files/pdf_docs/qehwps170.pdf

Zeithaml, V. A. (1988). Consumer perceptions of price, quality and value: A means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2–22.

<http://dx.doi.org/10.1177/002224298805200302>

Zhang, D. W., Khanal, G. & Prestemon, J.P. (2024). A gravity model analysis of trade regulations on wood products exports: Evidence from Cameroon, Ghana, and the republic of Congo. *Forest Policy and Economics*, 166.

<https://doi.org/10.1016/j.forpol.2024.103262>

Zmuk, B., & Josic, H. (2021). Investigating the impact of GDP and distance variables in the gravity model using sign and rank tests. *Eastern Journal of European Studies*, 12(1), 5–30.

https://ejes.uaic.ro/articles/EJES2021_1201_ZMU.pdf

ANEXOS-CARTA DE APTO

Guayaquil, 26 de febrero de 2026

Ingeniero

Freddy Camacho Villagómez

COORDINADOR UTE B-2025

ECONOMÍA

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista Jorge Luis Delgado Salazar, Ph.D., Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado de Marilyn Juleisy Chancay Choez y Armando José Serrano Reyes, cúpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado “Diversificación de mercados para la exportación de banano ecuatoriano: análisis de competitividad 2018-2024” por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de COMPILATIO dando como resultado un 1% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B -2025 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias cómo es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación somos el Tutor Econ. Jorge Luis Delgado Salazar. la Srta. Marilyn Juleisy Chancay Choez y el Sr Armando José Serrano Reyes y eximo de toda responsabilidad a el Coordinador de Titulación y a la Dirección de Carrera. La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 10/10 Diez sobre Diez.

Atentamente,



Econ. Delgado Salazar, Jorge Luis Ph. D.

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marilyn Choez'.

Srta. Chancay Choez, Marilyn Juleisy

AUTOR - PROYECTO DE GRADUACIÓN

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Armando'.

Sr. Serrano Reyes, Armando José

AUTOR - PROYECTO DE GRADUACIÓN

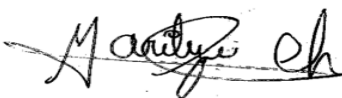
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Chancay Choez Marilyn Juleisy**, con C.C: # **0951785898** autor/a del trabajo de titulación: **Diversificación de mercados para la exportación de banano ecuatoriano: análisis de competitividad 2018-2024** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **26 de febrero** de 2026

f.  _____

Nombre: **Chancay Choez, Marilyn Juleisy**

C.C: **0951785898**

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Serrano Reyes Armando José**, con C.C: # **0926265323** autor/a del trabajo de titulación: **Diversificación de mercados para la exportación de banano ecuatoriano: análisis de competitividad 2018-2024** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **26 de febrero** de 2026

f.  _____

Nombre: **Serrano Reyes, Armando José**

C.C: **0926265323**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Diversificación de mercados para la exportación de banano ecuatoriano: análisis de competitividad 2018-2024		
AUTOR(ES)	Chancay Choez Marilyn Juleisy Serrano Reyes Armando José		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Delgado Salazar, Jorge Luis Ph.D.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresas		
CARRERA:	Economía		
TÍTULO OBTENIDO:	Economista		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	26 de febrero de 2026	No. DE PÁGINAS:	92
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio internacional, Competitividad y productividad, Impacto económico y global.		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Banano, Competitividad, Distancia, Diversificación, Especialización, Mercados Internacionales.		

RESUMEN/ABSTRACT: Ecuador se ha consolidado como el principal exportador mundial del banano, sin embargo, en los últimos años el mercado objetivo se ve amenazado por competidores con un ritmo de crecimiento acelerado. El estudio analiza la competitividad internacional del banano ecuatoriano, con el fin de identificar las variables con mayor incidencia en su éxito internacional. Los hallazgos evidencian que la distancia, la inversión extranjera directa y la formación bruta de capital impactaban negativamente en estimaciones generales, mientras que con estimaciones del sector agrícola la distancia y la formación de capital bruto afectan negativamente, esto debido a que las economías analizadas no priorizan el sector bananero en sus inversiones a largo plazo, por lo que el sector debe subsistir con los mecanismos previamente obtenidos. Mientras que la variable positiva determinante fue la capacidad productora de banano, esto se da por la generación de economías a escala, la acumulación de experiencia y la especialización dentro del sector. Concluyendo que, la sostenibilidad del sector dependerá de una estrategia de diversificación hacia nuevos mercados, con el fin de preservar la competitividad internacional a largo plazo.

ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 985334199 - +593 980813065	E-mail: Marilyn.chancay@cu.ucsg.edu.ec Armando.serrano@cu.ucsg.edu.ec
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Camacho Villagómez Freddy Ronalde Teléfono: +593 987209949 E-mail: Freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	