



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

TEMA:

Impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017-2024.

AUTORES:

**Quimiz Delgado, Emily Mery
Yaguana Saavedra, Aaron**

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TUTOR:

Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa

**Guayaquil-Ecuador
12 de febrero del 2026**



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

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Quimiz Delgado, Emily Mery y Yaguana Saavedra, Aaron**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado en Negocios Internacionales**

TUTORA:

f. _____

Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos, Mgs.

Guayaquil, a los 12 del mes de febrero del año 2026



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

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros: **Quimiz Delgado, Emily Mery
Yaguana Saavedra, Aaron**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017-2024** previo a la obtención del título de **Licenciado en Negocios Internacionales**, 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 12 del mes de febrero del año 2026

AUTORES:

f. _____

Quimiz Delgado, Emily Mery

f. _____

Yaguana Saavedra, Aaron



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

AUTORIZACIÓN

Nosotros: **Quimiz Delgado, Emily Mery**
Yaguana Saavedra, Aaron

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017-2024** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 12 del mes de febrero del año 2026

AUTORES:

f. _____

Quimiz Delgado, Emily Mery

f. _____

Yaguana Saavedra, Aaron



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

REPORTE COMPILATIO



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

YAGUANA SAAVEDRA AARON Y QUIMIZ
DELGADO EMILY MERY (4)

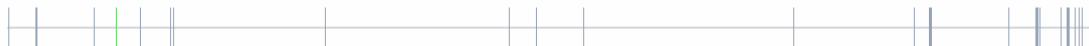


Nombre del documento: YAGUANA SAAVEDRA AARON Y QUIMIZ
DELGADO EMILY MERY (4).docx
ID del documento: 0eba40d56af5040eaf041bfb308a57ab233a98c
Tamaño del documento original: 703,92 kB

Depositante: Wendy Vanessa Arias Arana
Fecha de depósito: 12/2/2026
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 12/2/2026

Número de palabras: 16.850
Número de caracteres: 116.558

Ubicación de las similitudes en el documento:



TUTORA:

Wendy Arias

f. _____

Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi abuelo, Ramón Delgado, que aunque ya no está conmigo, su amor, sus enseñanzas y sus recuerdos viven en cada paso que doy y en cada logro que alcanzo; a mi abuela, Gloria Vera, por su ternura infinita, su paciencia y su ejemplo de fortaleza; a mi mamá, Diana Delgado, quien ha sido mi guía, mi refugio y mi motor, acompañándome con amor y dedicación en cada momento; y a mis mejores amigos Ariana Goya, Anthony Rivera, Dayanna Coral, Pierina Comte y Snaycer Campoverde, quienes han sido mi apoyo constante, mi alegría y mi pilar inquebrantable.

Este trabajo es más que un logro académico: es un homenaje a quienes llenan mi vida de amor, recuerdos y fuerza para seguir soñando.

- Emily Quimiz Delgado

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación, en primer lugar, a Dios, por brindarme la vida, la salud, la fortaleza y la sabiduría necesarias para culminar con éxito esta etapa académica de mi vida.

A mis padres, por su apoyo incondicional, amor, sacrificio y paciencia constante a lo largo de toda mi formación personal y profesional; por guiarme cuando no sabía qué hacer y cuando dudaba de mí mismo. Gracias por creer en mí incluso en los momentos más difíciles y por brindarme la motivación necesaria para seguir adelante sin rendirme.

Finalmente, dedico este logro a todas aquellas personas que, de una u otra manera, contribuyeron a mi crecimiento académico y personal, dejando una enseñanza positiva en mi camino profesional.

- Aaron Yaguana Saavedra

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a Dios, por ser mi guía, mi fortaleza y mi luz en cada momento de este camino.

A mis queridos tíos, Dalia Delgado, Danny Delgado y Doris Delgado, y a mis primos, Jefferson Vera, Josselyn Vera y Jelena Vera, gracias por su amor incondicional, su apoyo constante y por acompañarme siempre con palabras de aliento y gestos de cariño.

A mis compañeros de clase, quienes con generosidad y disposición me ofrecieron su ayuda y compartieron sus conocimientos, haciendo que este proceso fuera más llevadero y enriquecedor.

A mi tutora, Ing. Wendy Arias, por su orientación, paciencia y valiosos consejos, y por creer en mí en cada etapa de este trabajo. Ya todos los profesores que me alentaron y compartieron su experiencia, gracias por motivarme a crecer académica y personalmente.

A todos ustedes, mi gratitud profunda; su apoyo y compañía han hecho posible que cada esfuerzo se transforme en aprendizaje, esperanza y alegría

- Emily Quimiz Delgado

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por concederme la vida, la salud y la fortaleza necesarias para culminar este trabajo de titulación y alcanzar una meta tan importante dentro de mi formación profesional.

A mis padres, por su apoyo incondicional, sacrificio, comprensión y motivación constante durante todo mi proceso académico. Gracias por su dedicación, paciencia y por impulsarme siempre a dar lo mejor de mí, incluso en los momentos más difíciles.

A la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, por brindarme una excelente formación académica y proporcionarme los conocimientos y herramientas necesarias para desarrollarme como profesional en Negocios Internacionales.

A mi tutora de tesis, Ing. Wendy Arias, por su orientación, acompañamiento, paciencia y valiosos aportes académicos, los cuales fueron fundamentales para el correcto desarrollo de esta investigación.

A los docentes de la carrera de Negocios Internacionales, por compartir sus conocimientos, experiencias y enseñanzas, contribuyendo de manera significativa a mi crecimiento académico y profesional.

Finalmente, agradezco a mis compañeros y amigos por su apoyo, colaboración y palabras de aliento a lo largo de este camino, así como a todas aquellas personas que, de una u otra manera, hicieron posible la realización de este trabajo.

- Aaron Yaguana Saavedra



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

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Wendy Vanessa Arias Arana

TUTORA

f. _____

Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos, Mgs.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

PhD. Freire Quintero, César Enrique Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

INDICE

INTRODUCCIÓN	2
ANTECEDENTES	5
CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	7
OBJETIVOS.....	9
Objetivo General	9
Objetivos Específicos	9
JUSTIFICACIÓN	10
HIPOTESIS.....	12
Hipótesis General	12
Hipótesis Específicas.	12
LIMITACIONES	14
DELIMITACIONES.....	18
Temática.....	18
Temporal	18
Espacial.....	19
MARCO TEORICO.....	20
Comercio Internacional	20
Ventaja Absoluta	22
Ventaja Comparativa.....	23
Competitividad.....	25
Proteccionismo.....	27
Barreras sin impuestos	29
Barreras técnicas comerciales (TBT).....	30
Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS)	32
Relación entre TBT y SPS	34
Diferencia entre TBT y SPS	35
Negociaciones multilaterales y el sector bananero ecuatoriano	37
MARCO CONCEPTUAL	38
Proteccionismo	38
Valoración Aduanera.....	39
Negociación Ganar-Ganar	40
Competitividad	40
Exportación	41
Precio FOB (Free On Board)	42
Cadena productiva	42
Arancel	43
Tipos de aranceles.....	43
Arancel de valor agregado o ad valorem	44
Arancel específico	44
Arancel mixto	45
Efectos de la aplicación de aranceles	45
Nomenclatura arancelaria.....	46
Sistema armonizado	47
Barreras No Arancelarias.....	47
MARCO REFERENCIAL	49
Contexto histórico de la negociación	51
Competencia internacional antes, durante y después del acuerdo.....	51
Impacto de las negociaciones en la competitividad	52
MARCO LEGAL.....	53
Introducción al marco jurídico del comercio exterior del banano ecuatoriano.....	53
Normativa internacional aplicable al comercio del banano con la Unión Europea	54
Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea	54

Lineamientos multilaterales definidos por la Organización Mundial del Comercio	55
Análisis arancelario y regulatorio del comercio de banano con la Unión Europea	55
Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS)	56
METODOLOGIA	57
Diseño de la investigación	57
Tipo de investigación/Enfoque	57
Alcance	58
Población	58
Muestra	59
Técnica de recogida de datos	59
Análisis de datos	60
RESULTADOS	63
Análisis de resultados	63
Análisis descriptivo	63
Resultados de análisis de series de tiempo	65
Resultados del análisis de varianza (ANOVA)	68
Resultados del análisis de segmentación (K-Means)	69
Resultados del modelo de datos de panel con efectos fijos: Valor FOB	70
Resultados del modelo de datos de panel con efectos fijos dinámicos: Volumen exportado	72
Hallazgos	75
Discusión	75
CONCLUSIONES	77
CONCLUSIÓN OBJETIVO 1	77
CONCLUSIÓN OBJETIVO 2	77
CONCLUSIÓN OBJETIVO 3	77
RECOMENDACIONES	79
REFERENCIAS	81

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA CONSIDERADOS EN EL ESTUDIO	59
TABLA 2 VARIABLES DEL MODELO DE DATOS DE PANEL (VALOR FOB)	62
TABLA 3 VARIABLES DEL MODELO DE DATOS DE PANEL DINÁMICO (VOLUMEN EXPORTADO)	62

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 COMPARACIÓN VALOR FOB ENTRE PAÍSES PREVIAMENTE SELECCIONADOS.	64
FIGURA 2 EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL VALOR FOB DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO HACIA LOS PRINCIPALES PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA (2009–2024).....	66
FIGURA 3 EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL VALOR FOB DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO HACIA PAÍSES MEDIANOS Y PEQUEÑOS DE LA UNIÓN EUROPEA (2009–2024).....	67
FIGURA 4 COMPARACIÓN DEL VALOR FOB DE BANANO ECUATORIANO HACIA PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA MEDIANTE ANÁLISIS DE VARIANZA (ANOVA)	68
FIGURA 5 SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE LA UNIÓN EUROPEA SEGÚN VOLUMEN EXPORTADO Y PRECIO UNITARIO FOB DEL BANANO ECUATORIANO (K-MEANS).....	69
FIGURA 6.....	71
FIGURA 7 ESTIMACIÓN DEL MODELO DINÁMICO DE DATOS PANEL PARA EL VOLUMEN EXPORTADO	73

RESUMEN

La presente investigación analizó el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea, vigente desde 2017, sobre la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017–2024. El estudio se fundamentó en los principios del comercio internacional y la competitividad, así como en el análisis de las barreras no arancelarias, particularmente las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) y los obstáculos técnicos al comercio (TBT), las cuales incidieron en el desempeño del sector en el mercado europeo.

Para la recolección y análisis de datos, se adoptó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental y longitudinal, utilizando datos trimestrales correspondientes al periodo 2009–2024. Se aplicaron análisis descriptivos, series de tiempo, ANOVA, segmentación K-Means y modelos de datos de panel con efectos fijos por país. Las variables dependientes fueron el valor FOB y el volumen exportado, incorporando además variables comerciales y una variable indicadora del periodo posterior a la entrada en vigor del acuerdo.

Los resultados evidenciaron heterogeneidad entre los mercados europeos analizados. No se identificó un impacto inmediato y homogéneo del acuerdo sobre el valor FOB; sin embargo, el volumen exportado presentó efectos dinámicos asociados a la persistencia comercial y a las condiciones estructurales propias de cada país. Se concluyó que el acuerdo facilitó el acceso al mercado europeo, aunque su efecto sobre la competitividad no fue automático ni uniforme.

Palabras claves: Competitividad exportadora; Acuerdo Multipartes; sector bananero ecuatoriano; Unión Europea; valor FOB; volumen exportado; comercio internacional.

ABSTRACT

This research analyzed the impact of the Multipartite Trade Agreement between Ecuador and the European Union, in force since 2017, on the export competitiveness of the Ecuadorian banana sector during the period 2017–2024. The study was grounded in the principles of international trade and competitiveness, as well as in the analysis of non-tariff barriers, particularly sanitary and phytosanitary measures (SPS) and technical barriers to trade (TBT), which influenced the sector's performance in the European market.

For data collection and analysis, a quantitative approach with a non-experimental and longitudinal design was adopted, using quarterly data from 2009–2024. Descriptive analysis, time series analysis, ANOVA, K-Means segmentation, and fixed-effects panel data models by country were applied. The dependent variables were FOB value and export volume, incorporating commercial variables and a dummy variable representing the post-agreement period.

The results revealed heterogeneity among the analyzed European markets. No immediate and homogeneous impact of the agreement on FOB value was identified; however, export volume showed dynamic effects associated with trade persistence and the structural conditions of each country. It was concluded that the agreement facilitated access to the European market, although its effect on competitiveness was neither automatic nor uniform.

Keywords: *Export competitiveness; Multiparty Agreement; Ecuadorian banana sector; European Union; FOB value; export volume; international trade.*

RÉSUMÉ

La présente recherche a analysé l'impact de l'Accord commercial multipartite entre l'Équateur et l'Union européenne, en vigueur depuis 2017, sur la compétitivité exportatrice du secteur bananier équatorien durant la période 2017–2024. L'étude s'est fondée sur les principes du commerce international et de la compétitivité, ainsi que sur l'analyse des barrières non tarifaires, notamment les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (TBT), qui ont influencé la performance du secteur sur le marché européen.

Pour la collecte et l'analyse des données, une approche quantitative avec un design non expérimental et longitudinal a été adoptée, en utilisant des données trimestrielles couvrant la période 2009–2024. Des analyses descriptives, des séries temporelles, une ANOVA, une segmentation K-Means et des modèles de données de panel à effets fixes par pays ont été appliqués. Les variables dépendantes ont été la valeur FOB et le volume exporté, en intégrant des variables commerciales ainsi qu'une variable indicatrice de la période postérieure à l'entrée en vigueur de l'accord.

Les résultats ont mis en évidence une hétérogénéité entre les marchés européens analysés. Aucun impact immédiat et homogène de l'accord sur la valeur FOB n'a été identifié ; cependant, le volume exporté a présenté des effets dynamiques liés à la persistance commerciale et aux conditions structurelles propres à chaque pays. Il a été conclu que l'accord a facilité l'accès au marché européen, bien que son effet sur la compétitivité n'ait pas été automatique ni uniforme.

Mots-clés: compétitivité exportatrice; Accord multipartite; secteur bananier équatorien ;Union européenne ; valeur FOB ; volume exporté ; commerce international.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional es uno de los ejes esenciales para el crecimiento económico de las naciones, ya que posibilita la expansión de los mercados, la diversificación de la producción y la creación de corrientes estables de ingresos foráneos. En este sentido, los acuerdos comerciales y las negociaciones plurilaterales son instrumentos para reducir barreras al comercio, aumentar la certidumbre del comercio y dar acceso a mercados externos. La apertura comercial no garantiza automáticamente una mayor competitividad de las exportaciones, sobre todo en el sector agropecuario, altamente regulado y con exigencias técnico-ambientales y sanitarias crecientes.

Tradicionalmente, el sector bananero ha sido un pilar de las exportaciones ecuatorianas. Se trata de un artículo generador de divisas y de creador de empleo directo e indirecto en extensas áreas rurales del país. El banano contribuye a la estabilidad social y productiva de los territorios de Guayas, El Oro y Los Ríos, fortaleciendo así su localización estratégica con respecto al sistema productivo del país. Por esta razón, el crecimiento de las exportaciones de la industria bananera del Ecuador dependerá de las condiciones del comercio internacional y, en concreto, de los acuerdos comerciales que logre con sus principales mercados.

En este contexto, la UE se erige como el principal destino del banano ecuatoriano en términos de volumen y por ende en un actor relevante en el comercio agrícola mundial. Por lo cual, con la entrada en vigencia del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en 2017, el sector bananero dio un antes y un después. Con este acuerdo se aseguró el acceso preferencial y permanente al mercado europeo con arancel cero para el banano ecuatoriano y se creó mayor seguridad jurídica que bajo los esquemas unilaterales de preferencias, que dependían de renovaciones periódicas. Pero la desgravación

arancelaria trajo consigo nuevas exigencias regulatorias, especialmente barreras técnicas al comercio, trazabilidad, responsabilidad social y sostenibilidad ambiental. Y aunque estas regulaciones protegen la salud, el ambiente y al consumidor, han elevado los costos para los exportadores desde Ecuador, creando nuevas presiones sobre la rentabilidad del sector. En ese sentido, el acceso preferencial al mercado europeo no necesariamente mejora en el corto plazo la competitividad exportadora.

El sector bananero ecuatoriano hacia la UE ha fluctuado entre 2017 y 2024; las cantidades exportadas han aumentado y se han vuelto más vulnerables a factores externos. La volatilidad de los precios internacionales, el aumento de los costos logísticos, las disrupciones de la cadena global de suministros y los eventos sanitarios y climáticos que afectan la producción agrícola son algunos de estos factores que se destacan. En tal sentido, esta combinación crea la interrogante sobre el efecto real de las negociaciones comerciales multilaterales en la competitividad exportadora del banano de Ecuador.

En ese contexto, vale la pena analizar si el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea ha fortalecido realmente la competitividad exportadora del sector bananero o si, por el contrario, las barreras no arancelarias se han multiplicado y las condiciones estructurales que limitan el desempeño exportador se han mantenido, neutralizando parcialmente los beneficios. Pero vale la pena recalcar que la habilidad de permanecer y competir en los mercados internacionales (es decir, ser competitivo) no sólo está asociada al acceso preferencial, sino también a la capacidad del sector para adaptarse a un entorno comercial altamente regulado y competitivo.

Metodológicamente, se necesita un enfoque que pueda capturar la heterogeneidad entre los mercados de destino y el cambio en el tiempo del comercio para evaluar los efectos de las negociaciones comerciales multilaterales. De hecho, los países de la Unión Europea no se comportan de manera homogénea en términos de demanda, estructura

logística o condiciones de mercado. Por lo tanto, es necesario un análisis profundo para identificar las diferencias significativas entre los mercados. Así mismo, el carácter evolutivo del comercio internacional exige el uso de instrumentos que consideren los efectos acumulativos de las políticas comerciales y su persistencia en el tiempo.

Es por ello que la investigación hace uso de un enfoque cuantitativo de datos panel, complementado con métodos descriptivos y estadísticos. Estos analizan el comportamiento del valor FOB y el volumen exportado por Ecuador hacia países de la Unión Europea entre 2017 y 2024; unos años antes del acuerdo para tener contexto de los resultados. En particular, el uso de modelos de efectos fijos permite controlar por características no observables específicas a cada mercado, los análisis complementarios como el análisis de varianza y segmentación por K-Means, y análisis de series de tiempo ofrecen una percepción global del desempeño exportador.

Para finalizar, la investigación plantea la pregunta de investigación central: ¿Cómo han determinado la competitividad del sector bananero en Ecuador el Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea y las negociaciones comerciales multipartitas de exportación desde el 2017 hasta el 2024? No solo es importante responder desde la literatura, sino que afecta el desarrollo de políticas y estrategias comerciales específicas para mantener la competitividad del banano ecuatoriano en los mercados internacionales.

El propósito de este estudio es finalmente aportar a la literatura de competitividad exportadora y comercio internacional agropecuario. Ya que da evidencias empíricas con datos oficiales y un marco metodológico apropiado para la naturaleza del fenómeno. Para conocer los verdaderos impactos de las negociaciones multilaterales de comercio sobre sectores sensibles de economías en desarrollo, como el sector bananero en Ecuador, es necesario conocer el efecto real en un mundo en el que los acuerdos y las medidas no arancelarias no dejan de multiplicarse.

ANTECEDENTES

Ecuador, como exportador de materias primas, ha intentado consolidarse en los mercados internacionales a través de la negociación de acuerdos comerciales preferenciales. En este contexto conviene señalar el Acuerdo Multipartes con la UE que está en vigor desde el 2017 que le dio acceso al mercado europeo en condiciones preferenciales con supresión o disminución de aranceles para la mayor parte de productos incluyendo el banano que es su principal producto de exportación.

El sector bananero en Ecuador es un pilar para la economía nacional, al ser una de las principales fuentes generadoras de empleo y divisas, principalmente en las provincias costeras. Además, la adhesión del Ecuador al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea ha cambiado el panorama comercial para este sector, abriendo nuevas oportunidades, pero también nuevos desafíos en cuanto a competencia internacional, regulaciones fitosanitarias y estándares europeos.

Así mismo, podemos saber que según datos informados por Acorbanec, la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano del Ecuador, la cual es la entidad que realiza el monitoreo del sector bananero ecuatoriano, que entre enero y agosto del 2023 el Ecuador exportó alrededor de 247,96 millones de cajas de banano, un 7,17% más que en el mismo período del año anterior. Por otro lado, del volumen total exportado, la Unión Europea concentró cerca del 28,89% consolidándose como el principal mercado de destino y que, además, registro un crecimiento interanual del 22,41%, lo que nos muestra la relevancia estratégica de este bloque para el sector bananero ecuatoriano. (Acorbanec, 2023)

Ahora bien, el desempeño exportador se ve reforzado por las condiciones de acceso preferencial que fueron derivadas por el Acuerdo Comercial Multipartes entre el Ecuador

y la Unión Europea, en el cual el arancel europeo aplicado al banano originario de la República del Ecuador se redujo progresivamente hasta que se situó en €75 por tonelada a partir del año 2020, manteniéndose aún vigente hasta la actualidad (Comisión Europea,2020).

Esta disminución arancelaria ha ayudado a mejorar la competitividad del banano ecuatoriano en el mercado europeo, lo que ha permitido estabilizar los flujos comerciales y, además, ha fortalecido al Ecuador como uno de los principales proveedores de este producto en el bloque comunitario.

Aunque estos datos confirman que el acuerdo multipartes abrió mejores condiciones de acceso a la UE, ¿realmente puede afirmarse que el acuerdo trajo consigo un cambio significativo en el comercio? ¿En qué medida el tener mayor acceso se convirtió en mejoras estructurales en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano entre 2017 y 2024?

CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA

La economía ecuatoriana tiene como uno de sus principales pilares al sector bananero, el cual genera empleo, divisas y posiciona al país como uno de los mayores exportadores de banano a nivel mundial. No obstante, durante el periodo 2017–2024, el sector ha enfrentado un entorno comercial más exigente tras la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. Dicho acuerdo permitió el acceso preferencial al mercado europeo; sin embargo, también incorporó nuevas exigencias sociales, técnicas y ambientales que modificaron las condiciones de acceso para el banano ecuatoriano (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2018).

En este escenario, para poder ingresar y mantenerse en el mercado europeo es necesario cumplir con regulaciones relacionadas a la sostenibilidad ambiental, la responsabilidad social y el seguimiento del producto. La protección del medio ambiente, las condiciones de trabajo apropiadas y las buenas prácticas en la agricultura son los objetivos de estas certificaciones internacionales. Por lo tanto, los exportadores se han visto obligados a hacer inversiones más altas en auditorías, sistemas de control, infraestructura productiva, gestión ambiental y bienestar laboral. Esto ha aumentado el costo de producción del sector (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2025).

Además, la industria del banano está lidiando con un constante incremento en los costos operativos relacionados con el transporte, los materiales de embalaje, los fertilizantes y otros insumos agrícolas. Dichos gastos han tenido aumentos notables en años recientes. No obstante, este incremento de costos no ha sido contrarrestado con un correspondiente aumento en los precios de venta del banano en los mercados europeos, donde las tarifas que se pagan a los exportadores son insuficientes para cubrir las

inversiones requeridas para satisfacer las demandas del acuerdo comercial actual (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2025).

Pero las cifras oficiales del sector muestran que las exportaciones de banano de Ecuador a la UE no solo no han caído, sino que han aumentado. El principal socio comercial fue la Unión Europea, donde las exportaciones totales de banano desde Ecuador superaron las del año anterior. Además, las exportaciones a dicho mercado se sostuvieron en el primer trimestre de 2025, lo que indica que el acceso comercial continúa vigente, pero en condiciones cada vez más complejas para los productores y exportadores ecuatorianos (Acorbanec, 2024).

Aquí se crea un problema estructural que atenta contra la sostenibilidad económica del sector bananero ecuatoriano. Por un lado, los actores se tienen que ir adaptando a las exigencias cada vez mayores que establece el mercado europeo, pero, por otro, los precios no llegan a cubrir los costes que supone el cumplimiento de la normativa. Ante este escenario surge la interrogante de investigar cómo el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea ha afectado la competitividad de las exportaciones de banano ecuatoriano y si sus términos han ayudado a fortalecer o, por el contrario, a comprometer la rentabilidad y sostenibilidad del sector en el mercado europeo.

OBJETIVOS

Objetivo General

Evaluar el Impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017-2024

Objetivos Específicos

Revisión de la literatura respecto a la competitividad exportadora y a su diacronía con las negociaciones comerciales multipartes tomando como sector de referencia el bananero ecuatoriano.

Analizar el comportamiento de las exportaciones del banano del Ecuador entre el año 2017 y el 2024, a partir de una base de información estadística oficial con objeto de poder determinar tendencias relevantes en el ámbito del comercio internacional.

Comprender la relación de las negociaciones comerciales multipartes con la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano a partir de su desempeño comercial y de las condiciones de acceso a mercados extranjeros.

JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se justifica en la necesidad de evaluar, con base empírica y cuantitativa, el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea sobre la competitividad exportadora del sector bananero durante el período 2017–2024. Considerando que el banano constituye uno de los principales productos de exportación del país y representa una fuente significativa de divisas, empleo y estabilidad macroeconómica, resulta indispensable analizar si la entrada en vigor del acuerdo ha generado efectos medibles en el valor FOB y en el volumen exportado hacia los distintos mercados europeos.

La relevancia del estudio radica, además, en que el comercio internacional de productos primarios se encuentra condicionado por factores estructurales como precios internacionales, condiciones logísticas, estabilidad arancelaria y barreras no arancelarias. En este contexto, evaluar la relación entre el marco institucional derivado del acuerdo y el desempeño exportador permite determinar si los beneficios comerciales se traducen efectivamente en mejoras de competitividad o si su impacto es heterogéneo entre países destino.

Desde una perspectiva práctica, la investigación aporta evidencia útil para la formulación y evaluación de políticas públicas en materia de comercio exterior, particularmente en economías con alta dependencia de exportaciones primarias. Asimismo, ofrece insumos estratégicos para el sector exportador, al identificar patrones diferenciados de comportamiento entre mercados europeos y posibles limitaciones estructurales que condicionan el crecimiento del valor exportado.

En consecuencia, el estudio contribuye al debate académico sobre la efectividad de los acuerdos comerciales en economías en desarrollo, proporcionando un análisis actualizado, desagregado por país y sustentado en técnicas de series de tiempo y datos de panel, lo que permite una interpretación más rigurosa del impacto real del acuerdo sobre la competitividad del sector bananero ecuatoriano.

HIPOTESIS

Hipótesis General

H1: La implementación del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea incidió de manera significativa en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano, medida a través del valor FOB y el volumen exportado hacia los países miembros de la Unión Europea, durante el periodo 2017–2024.

H1o: La implementación del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea no incidió de manera significativa en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017–2024.

Hipótesis Específicas.

H2: La implementación del Acuerdo Comercial Multipartes tuvo un efecto estadísticamente significativo sobre el valor FOB de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea durante el periodo 2017–2024.

H0₂: La implementación del Acuerdo Comercial Multipartes no tuvo un efecto estadísticamente significativo sobre el valor FOB de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea durante el periodo 2017–2024.

H3: La implementación del Acuerdo Comercial Multipartes tuvo un efecto estadísticamente significativo sobre el volumen exportado de banano ecuatoriano hacia los países de la Unión Europea durante el periodo 2017–2024.

H0₃: La implementación del Acuerdo Comercial Multipartes no tuvo un efecto estadísticamente significativo sobre el volumen exportado de banano ecuatoriano hacia los países de la Unión Europea durante el periodo 2017–2024.

H4: Las variables comerciales, específicamente el precio unitario FOB, el arancel efectivo aplicado y la estabilidad arancelaria, ejercieron un efecto estadísticamente significativo sobre el valor FOB y el volumen exportado de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea durante el período 2017–2024.

H04: Las variables comerciales, específicamente el precio unitario FOB, el arancel efectivo aplicado y la estabilidad arancelaria, no ejercieron un efecto estadísticamente significativo sobre el valor FOB ni sobre el volumen exportado de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea durante el período 2017–2024.

LIMITACIONES

La presente investigación, si bien aporta evidencia empírica relevante sobre el impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano, presenta ciertas limitaciones que es necesario reconocer para una adecuada interpretación de los resultados. Estas limitaciones no invalidan los hallazgos obtenidos; por el contrario, permiten contextualizarlos dentro de un marco metodológico y empírico específico, así como identificar posibles líneas de investigación futura.

En primer lugar, una de las mayores limitaciones se refiere a la naturaleza y disponibilidad de los datos estadísticos empleados. Este análisis se fundamenta en datos secundarios que provienen de fuentes oficiales a nivel internacional y nacional, como son las instituciones europeas, los organismos multilaterales y las entidades del sector bananero de Ecuador. Aunque estas fuentes aseguran fiabilidad y consistencia en la metodología, los datos que se tienen son limitados en términos de su grado de desagregación, sobre todo cuando se trata de variables particulares del producto, como las distinciones por tipo de plátano, los gastos de producción según el país al que se dirige o los rasgos contractuales entre importadores y exportadores.

Por tanto, el estudio se limita a la manipulación de datos de agregados, lo que puede ocultar dinámicas específicas a nivel microeconómico.

La serie temporal que se analiza entre 2017 y 2024 se vincula a la aplicabilidad del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea y se dio, durante esta etapa, sucesos externos extraordinarios que podrían haber afectado el desarrollo de las exportaciones del sector. Estos sucesos fueron la pandemia de COVID-19, los cortes en las cadenas globales de suministros, el aumento de los gastos logísticos a nivel

internacional y la inestabilidad en determinados precios de los insumos agrícolas. Si bien estos elementos externos forman parte de la realidad del comercio internacional, dificultan aislar por completo el efecto singular del tratado comercial sobre la competitividad exportadora.

Además, el enfoque de datos de panel con efectos fijos permite controlar las heterogeneidades no observadas entre los países importadores de la UE y analizar la evolución de las exportaciones a lo largo del tiempo. Pero este tipo de modelos tiene sus limitaciones, ya que no puede descubrir relaciones causales verdaderas; solo encuentra asociaciones estadísticas entre las variables que incluye el modelo.

Siguiendo este camino, a pesar de que los resultados permiten detectar tendencias y patrones significativos, no se puede asumir que evidencian, de forma concluyente, una relación de causalidad absoluta entre la firma del tratado comercial y las modificaciones en la competitividad exportadora.

Adicionalmente, la elección de variables independientes depende de que haya información comparable y uniforme para todas las naciones analizadas. La información de variables determinantes para la competitividad exportadora, tales como los costos laborales sectoriales, la inversión en infraestructura portuaria, los niveles de innovación tecnológica o las estrategias de marketing de las empresas exportadoras, no se incorporaron directamente en el modelo econométrico. Por lo cual, algunas de las variables estructurales no consideradas en el análisis cuantitativo podrían estar explicando la heterogeneidad del desempeño exportador.

El uso de indicadores nominales, como el valor FOB de las exportaciones, es otra limitación importante. Estos pueden verse influenciados por cambios en los fletes, tipos de cambio y precios internacionales. Estas variables se suelen utilizar en los estudios de

comercio exterior y son adecuadas para medir el comportamiento de las exportaciones. Pero, al ser nominales, los valores que arrojan no sólo reflejan los cambios reales del comercio, sino también los efectos de precios y costos. Esto debe ser tenido en cuenta cuando se examinan los resultados.

De igual manera, la investigación se centra en un grupo de países que son parte de la Unión Europea y que se presentan como los mercados primordiales del banano ecuatoriano. Aunque esta selección posibilita que la investigación se centre en mercados significativos y comparables, restringe la oportunidad de implementar los resultados a todos los países de la Unión Europea o a otros mercados internacionales. Además, las diferencias en las políticas comerciales, los hábitos de consumo, la logística y las regulaciones internas entre las naciones europeas pueden dar lugar a conductas distintas que no se pueden apreciar del todo en el análisis agregado.

No obstante, estas herramientas presentan limitaciones intrínsecas; por esta razón, la utilización de métodos adicionales como el análisis de varianza (ANOVA), la segmentación K-Means o el análisis de series temporales posibilita una comprensión más completa del comportamiento exportador. El ANOVA permite identificar diferencias significativas entre los grupos; sin embargo, no ofrece explicaciones sobre el porqué de esas diferencias. La segmentación con K-Means depende de la selección previa del número de conglomerados y puede ser influenciada por el rango de las variables. La duración del periodo examinado y la estabilidad de los patrones históricos restringen el estudio de series temporales.

Finalmente, vale la pena mencionar que el estudio se enfoca únicamente en las repercusiones del pacto comercial desde un punto de vista cuantitativo, que se basa en indicadores de comercio exterior. No se trataron de manera directa los componentes cualitativos, como las estrategias comerciales adoptadas para cumplir con las demandas

del mercado europeo, la visión que tienen los exportadores o los procedimientos institucionales adaptativos del sector. La incorporación de métodos cualitativos, como las entrevistas o los análisis de caso, tiene el potencial de mejorar los resultados y perfeccionar la evaluación del impacto que tienen las negociaciones comerciales multipartes.

Para concluir, las limitaciones detectadas son el producto de las decisiones metodológicas y de las restricciones informativas que se corresponden con los objetivos fijados en la investigación. Aceptar estas limitaciones permite una interpretación adecuada de los resultados y habilita investigaciones futuras que analicen con mayor profundidad cómo los acuerdos comerciales inciden en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano. Esto abarca el empleo de métodos mixtos, grados más altos de desagregación y lapsos de tiempo más extensos para el análisis.

DELIMITACIONES

Temática

El estudio se limita a examinar la conexión entre la competitividad de las exportaciones del sector bananero en Ecuador y las negociaciones comerciales multipartistas. La investigación se enfoca en analizar específicamente la relación entre el desempeño de las exportaciones de banano ecuatoriano y los acuerdos comerciales a nivel internacional, especialmente el Acuerdo Comercial Multipartes que está vigente entre Ecuador y la Unión Europea. Para esto, se tienen en cuenta parámetros numéricos como el volumen de exportaciones, el valor FOB y la cuota de mercado del banano ecuatoriano en Europa. Para preservar un enfoque analítico específico y alineado con los objetivos de la investigación, no se examinan otros productos agrícolas ni otros sectores de exportación de la economía nacional.

Temporal

El lapso de análisis abarca desde el 2017 hasta el 2024, que es cuando estuvo vigente el acuerdo comercial multipartes entre la Unión Europea y Ecuador. Este lapso de tiempo es el núcleo del análisis, porque posibilita examinar la conducta de la competitividad en las exportaciones del sector bananero ecuatoriano bajo las condiciones comerciales impuestas por ese pacto.

Se toman, además, los años 2009 a 2016 como un periodo de referencia comparativo para estudiar la conducta del sector bananero antes de que el acuerdo comercial entrara en vigor. Este estudio comparativo no extiende el periodo de análisis, sino que se utiliza como fundamento para determinar las tendencias y transformaciones en la competitividad exportadora después de que se ejecutó el acuerdo.

Espacial

La investigación se delimita al análisis del comercio exterior del banano ecuatoriano hacia países seleccionados de la Unión Europea, en tanto principales mercados de destino de las exportaciones ecuatorianas de este producto. El estudio se desarrolla a nivel nacional, considerando al Ecuador como país exportador y a los países miembros de la Unión Europea incluidos en el análisis como países importadores.

Si bien la producción bananera ecuatoriana se concentra principalmente en las provincias de Guayas, El Oro y Los Ríos, estas se mencionan únicamente como contexto productivo del sector, sin constituir unidades de análisis territorial, dado que la investigación se basa en datos agregados de comercio internacional y no en información desagregada a nivel provincial. Asimismo, se excluyen otros mercados internacionales que no pertenezcan a la Unión Europea.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

Comercio Internacional

El comercio internacional ha sido teorizado por la economía como el mecanismo por el cual los países interactúan e intercambian bienes y servicios, al existir entre ellos diferencias en sus dotaciones de factores, estructuras económicas y capacidades tecnológicas. Bajo este punto de vista, el comercio internacional da la posibilidad a las economías de ampliar sus mercados más allá de las fronteras nacionales y explotar mejor sus ventajas productivas, lo que promueve el crecimiento económico y la integración a la economía mundial. (Krugman et al., 2018)

Además, esta idea económica muestra que el comercio internacional ayuda a que los países se especialicen en la producción y a que los recursos se distribuyan mejor, porque les permite enfocarse en las áreas donde pueden producir de forma más eficiente. Este proceso no solo ayuda a aumentar la productividad, sino que también mejora el rendimiento de las exportaciones y la capacidad de los países para integrarse en los mercados internacionales. Esto es muy importante para las economías que dependen en gran parte de exportar bienes básicos (Carbaugh, 2020).

Sin embargo, el comercio internacional actual se desarrolla dentro de un marco que está gobernado por acuerdos, normas y compromisos multilaterales con la finalidad de normalizar las relaciones comerciales entre los países. En este punto, el sistema multilateral de comercio no solo funciona como un conjunto de reglas, sino también como un mecanismo para evitar conflictos entre países. En la práctica, su administración busca que las decisiones comerciales no generen tanta incertidumbre y que existan parámetros relativamente claros sobre lo que cada Estado puede o no puede hacer. Esto es especialmente importante en sectores sensibles, como la agricultura, donde cualquier

medida puede tener efectos directos sobre productores y mercados internos. Por esa razón, se insiste en mantener ciertos principios que ayuden a dar estabilidad al comercio de bienes (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2023).

El valor de un producto en la actividad agroalimentaria depende del cumplimiento de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias. Por eso, en numerosas situaciones, el cumplimiento de los requisitos establecidos por los países importadores será lo que determine el acceso de los países a los mercados internacionales. Aun siendo el objetivo de estas normas proteger la salud, el medio ambiente o a los consumidores, en muchas situaciones pueden suponer una barrera para los países productores si deben cumplir nuevos requisitos que no siempre pueden satisfacer.

El problema, por el contrario, surge cuando las condiciones suponen costos extra, ya sea porque los gobiernos exigen modificar los procesos productivos, certificaciones o controles más exigentes, llegando al punto que la capacidad de competir en el mercado internacional puede estar comprometida, de forma más importante aún cuando las economías no tengan los mismos recursos tecnológicos o financieros que los países desarrollados. El comercio internacional es un fenómeno importante en el campo de la divisa y del empleo en el contexto de economías como la ecuatoriana, y resulta fundamental para los sectores tradicionales de la exportación como por ejemplo la banana.

La inserción de Ecuador en los mercados del mundo ha ido marcada no sólo por las oportunidades que abren los flujos de comercio de bienes, sino por los retos que suponen dar cumplimiento a las normas internacionales cada vez más exigentes. Si se quiere analizar el comportamiento del sector bananero ecuatoriano y su desempeño en las exportaciones, especialmente dentro del contexto de los acuerdos comerciales y las negociaciones multipartes vigentes, primero es necesario comprender cómo funciona el comercio internacional en general. Sin esa base, resulta difícil interpretar de manera

adecuada los cambios que ha experimentado el sector y los factores que influyen en su rendimiento.

Ventaja Absoluta

El concepto de la ventaja absoluta es uno de los primeros aportes oficiales al análisis del comercio internacional y se puede vincular principalmente a los planteamientos del autor Adam Smith, el mismo que nos indica que, el comercio entre países se entiende cuando una nación es capaz de producir un bien utilizando menos recursos o con mayor eficiencia que otra, lo que da paso a especializarse y a participar en el intercambio internacional con ventaja. (Smith, 1776).

En este mismo enfoque, la especialización productiva aparece como un mecanismo para mejorar la eficiencia económica. Cuando los países concentran su producción en bienes que tienen una ventaja absoluta y que se comercian con otros países para obtener los bienes que producen con menor eficiencia, se genera un aumento en la producción total y en el bienestar económico. Este enfoque tomó las bases para comprender el comercio internacional como un proceso mutuamente beneficioso, basado en diferencias reales de productividad entre las economías. (Carbaugh, 2020)

Sin embargo, la teoría de la ventaja absoluta presenta limitaciones al analizar la dinámica del comercio internacional contemporáneo, ya que no explica completamente los intercambios entre países cuando una nación es más eficiente en la producción de todos los bienes. A pesar de esto, su aporte resulta relevante como fundamento teórico, al introducir el principio de eficiencia productiva como instrumento central en la explicación del comercio internacional y en la identificación de sectores con potencial exportador.

En los sectores agrícolas tradicionales, como es el sector bananero, la ventaja absoluta se puede traducir a través de unas condiciones naturales favorables, la disponibilidad de los recursos, la experiencia productiva y las economías de escala que han puesto a algunos países en la posición de ser exportadores competitivos. En el caso ecuatoriano, estas condiciones han sido beneficiosas para el desarrollo del sector bananero convirtiéndose en uno de los principales rubros de exportación, pero su competitividad en los mercados internacionales depende, no solo de la eficiencia productiva, sino también del marco normativo y comercial bajo el cual se desarrollan los intercambios.

Por otro lado, si bien la ventaja absoluta permite comprender las bases productivas del comercio internacional, resulta totalmente insuficiente para explicar por si sola la complejidad del comercio moderno, caracterizado por acuerdos comerciales, regulaciones técnicas y exigencias sanitarias que influyen de manera directa en el desempeño exportador. Por ello, su análisis se complementa con otras teorías, como la ventaja comparativa, que amplían la comprensión de las relaciones internacionales.

Ventaja Comparativa

La ventaja comparativa amplía el análisis iniciado por la ventaja absoluta y es uno de los pilares fundamentales del comercio internacional. Esta idea desarrollada por David Ricardo, menciona que el comercio entre países puede ser beneficioso incluso cuando una nación es más eficiente que otra en la producción de todos los bienes. Lo determinante no es la eficiencia absoluta, sino los costos relativos de producción, es decir, aquello a lo que un país debe renunciar para producir un bien en lugar de otro. (Ricardo, 1817)

Desde esta perspectiva, los países obtienen beneficios del comercio cuando se especializan en la producción de bienes en los que presentan menores costos de oportunidad y comercian aquellos bienes cuyo costo relativo es mayor. Esto da lugar al

comercio internacional incluso cuando no hay diferencias absolutas en la producción, y se ha convertido en una de las justificaciones teóricas más poderosas para la especialización y el comercio internacional. (Krugman et al., 2018)

La importancia de la ventaja comparativa es que explica la estructura actual del comercio internacional, sobre todo de las economías en vías de desarrollo que se integran a los mercados mundiales a través de ciertos sectores. A diferencia de la ventaja absoluta, esta teoría afirma que la competitividad internacional no depende solo de la eficiencia técnica, sino de cómo los países especializan sus factores productivos en función de sus costes relativos y la demanda mundial.

En el caso de los bienes agrícolas, la ventaja comparativa normalmente depende de aspectos relativamente específicos, como el clima, la superficie cultivada, la experiencia acumulada en la producción y los costos de mano de obra. En el caso de Ecuador, el sector del banano ha podido ser competitivo durante muchos años no solo por tener unas condiciones naturales fabulosas, sino también porque el sector ha logrado especializarse en exportar y ha conseguido hacerlo bien.

Ahora bien, esa especialización no garantiza que salga todo bien; a la vez también intervienen elementos externos como las leyes, los tratados comerciales y las reglas impuestas por los mercados internacionales para poder dar cabida a los productos. Es decir, que aunque se produzca de manera adecuada, si el entorno comercial no acompaña, la ventaja puede perderse.

Es por esta razón que el concepto de ventaja comparativa puede ayudar a explicar mejor el reto que tiene el banano ecuatoriano en los mercados internacionales, en el marco de acuerdos comerciales multilaterales. A pesar de que el país cuenta con características que le permiten obtener una producción eficiente, su habilidad para mantenerse y crecer

en el tiempo se basa en cómo esas ventajas se amoldan a las realidades del comercio internacional. El estudiar la ventaja comparativa no explica únicamente por qué Ecuador exporta banano, sino también los retos que tiene que enfrentar para seguir siendo competitivo en un mundo donde las reglas y exigencias cambian constantemente.

Competitividad

La competitividad no es inalterable ni se reduce a concretar más, a realizar la producción menos costosa; todo lo contrario. Es un fenómeno que está en continuo movimiento y que está supeditado a todo lo que acontece en el entorno. En el ámbito del comercio internacional, no se es competitivo solo cuando se puede vender en el exterior; eso no es suficiente, ya que ser competitivo es un aspecto vital para permanecer en los mercados durante el tiempo y las adversidades, las transformaciones en el círculo de la competencia y los cambios de la demanda.

Además, competir a nivel global significa generar valor en un contexto donde los mercados están más abiertos, pero también hay muchas reglas y estándares que cumplir. Por eso, no alcanza con producir bien: ser competitivo también depende de la capacidad de adaptarse, de reaccionar rápido y de encontrar formas de mantenerse vigente en un entorno internacional que cada vez exige más (OECD, 2019).

Desde el punto de vista estructural, la competitividad tiene que ver con la productividad, no como eficiencia en el uso de los factores, sino como capacidad de generar innovación, tecnología y mejoras organizativas. Estudios recientes señalan que los sectores exportadores competitivos son aquellos que logran combinar ventajas productivas como marcos institucionales sólidos, infraestructura adecuada y políticas

comerciales coherentes, especialmente en economías dependientes de productos primarios (UNCTAD,2020).

También podemos entender la competitividad como un sistema que participa o en un conjunto de condiciones, que van a intervenir en cómo un país le va en el plano del exterior, pues no solamente va a depender del local del sector productivo, sino del contexto en el cual se desarrolla. El Foro Económico Mundial (WEF, 2019) menciona que instituciones, leyes y regulaciones, apertura comercial o la capacidad de ajustarse a las normas internacionales van a incidir realmente en el funcionamiento de una economía. Esto es muy importante y relevante en el sector de la agricultura, en el que los productos están sometidos cada vez más a exigencias técnicas, medioambientales y sanitarias.

En el comercio agropecuario, la competitividad exportadora no depende solo de producir bien. También está muy relacionada con cumplir ciertas normas y estándares que los mercados internacionales exigen, como calidad, sostenibilidad y trazabilidad. Aunque estas reglas buscan que los productos sean más seguros y responsables, también generan costos adicionales para los productores. En países en desarrollo, estos costos pueden afectar la rentabilidad y hacer más difícil competir de manera justa con otros países (OECD & FAO, 2021).

Para el sector bananero ecuatoriano, la competitividad no depende únicamente de factores tradicionales, como el clima o el saber agrícola, sino que también depende de la capacidad del sector para adaptarse a un entorno caracterizado por acuerdos internacionales, leyes más estrictas y la competencia internacional. Así entonces, se puede afirmar que la competitividad del banano ecuatoriano es producto de la combinación entre los puntos fuertes del sistema productivo, el sistema institucional y las exigencias de los

mercados no nacionales, lo que explica la importancia del mismo dentro de las negociaciones multilaterales y los acuerdos comerciales vigentes.

Además, no se puede analizar la competitividad únicamente en teoría; hay que observarla con indicadores que muestren cómo se comporta la práctica del sector antes mencionado: volumen de exportaciones, valor FOB, cuota de mercado que tiene el banano ecuatoriano en la Unión Europea, entre otros. Estos indicadores permiten establecer si el sector se mantiene y se consolida en los mercados internacionales.

Los indicadores reflejan, de este modo, cómo los compromisos asumidos en los acuerdos son comprobados con resultados reales: no solo con lo que se acuerda en el papel, sino con lo que las condiciones establecidas comprometen a un sector bananero establecido que tiene que hacerlo en mercados en donde las condiciones cambian, a veces exigentes en cuanto a regulaciones y competitividad de los ensambles comerciales.

Proteccionismo

El proteccionismo ha sido teorizado por la ciencia económica como una intervención estatal que busca regular el comercio internacional para favorecer a ciertos sectores productivos locales frente a la competencia extranjera. Hoy en día esta práctica se ha transformado, ya que, con la disminución de aranceles por los acuerdos comerciales, el contrabando se ha vuelto menos rentable, y el sistema multilateral, ha llevado a los Estados a recurrir a mecanismos regulatorios más complejos para influir en los flujos comerciales. Al respecto, Baldwin (2016) sostiene que *“La naturaleza de la protección ha cambiado, desplazándose de las medidas aplicadas en frontera hacia regulaciones internas”* (p.23, traducción propia), lo que evidencia una redefinición del proteccionismo en el marco de la globalización.

Desde esta perspectiva, el proteccionismo contemporáneo se plantea mayoritariamente mediante la aplicación de medidas no arancelarias que, en última instancia, afectan al comercio internacional. En este sentido, las medidas no arancelarias abarcan regulaciones técnicas, normas sanitarias, normas medio ambientales o exigencias administrativas que, a pesar de buscar fines legítimos de política pública, son de por sí restrictivas respecto al comercio y modifican las condiciones de la competencia entre los diversos países. Dicho de otra forma, tal como argumenta Baldwin (2016), esta clase de regulaciones no arancelarias han pasado a ser cada vez más procedimientos de uso común en la política comercial contemporánea, en particular en aquellos sectores sensibles -la agricultura, experimentando por ello un acceso a los mercados como consecuencia de la satisfacción de estándares de mayor exigencia-.

El uso creciente de este tipo de instrumentos ha sido abordado también desde una perspectiva institucional. Evenett (2020) argumenta que, en un contexto caracterizado por la reducción de los aranceles y la vigencia de acuerdos comerciales, los Estados han intensificado la aplicación de regulaciones internas como mecanismos de control del comercio, en la práctica, los beneficios esperados de la liberalización comercial y afecta la estabilidad de las relaciones comerciales internacionales.

Según organismos multilaterales, el proteccionismo normativo afecta más a los países en desarrollo. El Banco Mundial (2020) señala que dichas políticas suelen imponer mayores costos de ajuste a los sectores exportadores de estas economías, por restricciones tecnológicas, financieras e institucionales, empeorando su capacidad para exportar e integrarse sosteniblemente a los mercados mundiales. La mano del estado siempre presente en la historia y la perecibilidad de los productos convierten a estas fuerzas en determinantes en los mercados agropecuarios.

Para los países exportadores como Ecuador, el proteccionismo regulatorio constituye un problema estructural ya que les cierra el acceso efectivo a los grandes mercados y pone en cuestión la competitividad del banano que se exporta. Por eso, porque el proteccionismo tiene gran importancia en el ámbito del estudio de como las políticas comerciales y reguladoras afectan la capacidad para exportar el banano ecuatoriano, teniendo en cuenta incluso acuerdos comerciales y reducciones nominales de barreras arancelarias.

Barreras sin impuestos

En el estudio actual del comercio internacional, las barreras no arancelarias no impositivas se han convertido en el principal medio por el cual se regulan los flujos comerciales entre naciones. Estas limitaciones emanan, principalmente, de las obligaciones asumidas en los acuerdos comerciales de rebaja o eliminación de aranceles, y los Estados han hallado en otras medidas la manera de regular el ingreso a sus mercados. En ese sentido, las barreras no arancelarias son políticas que no implican un impuesto a las importaciones, pero restringen el comercio y distorsionan la competencia internacional.

De acuerdo con Baldwin (2016), La desgravación arancelaria ha ido acompañada de un mayor proteccionismo mediante regulaciones internas de carácter proteccionista, en particular en sectores sensibles como la agricultura. Estas acciones abarcan permisos, trámites administrativos, normas sanitarias y de calidad, así como especificaciones técnicas. Incluso si se imponen con fines legítimos de política pública, pueden restringir el comercio.

Además, varios estudios muestran que las medidas que no son aranceles a veces pueden ser incluso más proteccionistas que los aranceles tradicionales, porque no siempre

se ven claramente y su cumplimiento puede ser costoso. Esto afecta directamente la competitividad de los países exportadores que tiene que invertir más en producción, certificado, cumpliendo con toda la normativa. El golpe será aún más fuerte para los países en desarrollo que no siempre pueden adaptarse a la normativa desde la misma capacidad tecnológica o institucional (UNCTAD, 2021).

Desde el punto de vista institucional, las señales del lado de la oferta aparecen como barreras que no implican subidas fiscales que se denominan barreras no arancelarias. Tal y como explica la UNCTAD (2023), estas barreras encarecen el acceso a los mercados internacionales, sobre todo, en los países en desarrollo, porque se encuentran con exigencias de normas adicionales, certificaciones, ajustes técnicos y todo ello complica competir.

En el comercio agropecuario, estas barreras son todavía más importantes, porque los mercados son muy sensibles y los productos tienen características especiales. Para exportadores de productos como el Ecuador representan no sólo una limitación al acceso de mercados, sino que les restringen de manera tal que no puedan ser competitivos, como ocurre en el caso del banano. De ahí que si quisiéramos entender en qué forma las regulaciones comerciales perjudican la productividad exportadora del banano ecuatoriano; o bien analizar de forma detenida las barreras técnicas y las normas sanitarias y fitosanitarias, deberíamos estudiar previamente estas barreras no arancelarias.

Barreras técnicas comerciales (TBT)

Las barreras técnicas al comercio (TBT) son hoy una de las principales formas de regulación que inciden en el comercio internacional, más aún en un mundo con aranceles cada vez más bajos. En el marco del sistema multilateral de comercio, este tipo de barreras se refieren a la imposición de reglamentaciones técnicas, normas y procedimientos de

evaluación de la conformidad que los países definen para darle un marco regulatorio a las especificaciones de los productos que importan a sus mercados.

Dentro del desarrollo de este contexto, la OMC señala que las medidas TBT tienen como objetivo la protección del consumidor, la salud para el ser humano, el medio ambiente y la lucha contra las prácticas fraudulentas, aunque la OMC también admite que su aplicación puede presentar efectos restrictivos en el comercio, sí bien de una manera excesiva o discriminatoria (WTO, 2023), motivo por el cual el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio TBT busca que las normas técnicas no se conviertan en obstáculos innecesarios para el comercio internacional.

En términos prácticos, este acuerdo regula la relación entre las partes con el fin de: lograr la transparencia en las reglamentaciones, el trato justo entre los países, y una armonización de las normas que se publican. Básicamente, recomendaba que, al regular técnicos nacionales, se deberá tomarse las normas internacionales como referencia, para que el exportador no sufra un coste ajustando las propias con la normación que le demanda el mercado de importación al que pretende acceder. (WTO, 2022).

Esto es especialmente importante para los sectores agrícolas y agroindustriales, donde los detalles técnicos de los productos pueden definir si un país puede o no exportar. En otras palabras, cumplir con estas normas puede abrir o cerrar oportunidades de mercado.

Además, las barreras técnicas al comercio se diferencian de otras medidas regulatorias en que éstas dan lugar a prescripciones sobre las características del producto (etiquetado, envase, calidad, rastreabilidad, certificación, etc.). Dichas circunstancias pueden generar sobrecostos en infraestructuras, en tecnologías, y en los procesos de

producción, los cuales son difícilmente asumibles por los países en vías de desarrollo. La Organización Mundial del Comercio (2023) también señala que las medidas TBT tienden a impactar más en las economías con más escasa capacidad técnica e institucional para cumplir con estándares internacionales complejos.

Las medidas TBT son más relevantes en el comercio agropecuario porque los mercados internacionales requieren que los productos cumplan regulaciones de seguridad del consumidor, de calidad y de sostenibilidad. Las mencionadas barreras técnicas tienen impacto sobre la capacidad para competir en las exportaciones del sector bananero en algunos países exportadores como Ecuador. Esto implica la generación de nuevos costes de cumplimiento y la posibilidad de perder mercados clave como el europeo.

Por lo tanto, resulta esencial examinar los obstáculos técnicos del comercio para entender de qué manera los estándares técnicos afectan el desempeño exportador del plátano ecuatoriano y cómo se realizan las negociaciones en los acuerdos comerciales multilaterales.

Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS)

Las medidas sanitarias y fitosanitarias (Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS) constituyen un conjunto de regulación aplicadas por los Estados con el objetivo de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal frente a riesgos derivados del comercio internacional de productos agroalimentarios. En el marco del sistema multilateral de comercio, tales medidas adquieren mayor relevancia por la sensibilidad de los productos agrícolas y por los objetivos de inocuidad alimentaria y sanidad vegetal. En otras palabras, la protección sanitaria no debe usarse como excusa para bloquear productos extranjeros.

El Acuerdo SPS también busca que las regulaciones sanitarias y fitosanitarias estén más alineadas a nivel mundial, siguiendo las reglas de las organizaciones que se encargan de la seguridad alimentaria. Por ejemplo, la FAO juega un papel clave al crear pautas y recomendaciones que ayudan a proteger la salud y, al mismo tiempo, facilitan que los productos agrícolas puedan exportarse, evitando que cada país ponga normas distintas que compliquen la venta al exterior (FAO, 2022). Un ejemplo muy diferente es la Comisión del Codex Alimentarius que fue creada por la FAO y la OMS con el propósito de establecer normas internacionales, es decir, de seguridad alimentaria. La OMC hace una referencia al Codex como uno de los primeros recursos a armonizar para eludir los conflictos comerciales que puedan surgir mientras los países exportadores obedezcan este tipo de reglas (WTO, 2022).

A pesar de estas reglas y esfuerzos por armonizar las normas, las medidas SPS siguen siendo uno de los mayores retos para los países exportadores, sobre todo para los que están en desarrollo. El cumplimiento de todos los requisitos fitosanitarios o sanitarios implica un incremento de los costos generados por tratamientos, controles, certificaciones y sistemas de trazabilidad, y puede repercutir directamente en la competitividad de sectores como el de la banana, incrementando los costes y obstaculizando el acceso a mercados clave, como el de la Unión Europea.

Por esa razón, las medidas SPS de los países de destino tienen un efecto directo sobre el comportamiento del banano ecuatoriano en el exterior, y para poder entender de qué manera estas regulaciones internacionales determinan el desempeño de sus exportaciones y cómo se entrelazan con los acuerdos comerciales multilaterales, es absolutamente necesario estudiar a fondo estas medidas y ver cómo se acerca la realidad a la teoría.

Relación entre TBT y SPS

En el comercio internacional, las barreras técnicas al comercio (TBT) y las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) son herramientas que regulan cómo los productos pueden entrar a los mercados globales. Hoy en día, en un mundo donde las leyes internas son más estrictas en temas de salud, seguridad del consumidor y medio ambiente, y los aranceles son más bajos, estas medidas se han vuelto mucho más importantes.

Desde el contexto institucional, la OMC, ha llegado a la determinación de que tanto las TBT como las SPS, constituyen parte de las reglas que norman el comercio de bienes, particularmente en lo que afecta a los productos agroalimentarios. En sus últimos informes la OMC, precisan que ambas están sometidas a principios fundamentales, que entre otros, hacen referencia a los principios de: transparencia, trato no discriminatorio y que versan sobre motivos técnicos o científicos para evitar que se conviertan en barreras injustificadas para el comercio internacional (World Trade Organization, 2023).

En el contexto agropecuario, la relación entre TBT y SPS es muy destacada. Normalmente los requisitos relativos a etiquetado, trazabilidad y calidad del producto son coherentes con todas aquellas exigencias fitosanitarias y sanitarias en especial las de sanidad vegetal y seguridad alimentaria. La OMC expresa que alcanzar a entender la razón de ser de cada norma para clasificarla como SPS o TBT es primordial a la hora de definir el espectro en donde la norma se encuentra y el tipo de criterios utilizados para evaluar las SPS o las TBT en el comercio internacional (World Trade Organization, 2022).

Los informes más recientes aseguran que la combinación de estas medidas puede ser complicada para los exportadores, sobre todo en el caso de los países en desarrollo. Cumplir simultáneamente normas técnicas y sanitarias a veces puede llevar a altos costes de adaptación, control y certificación, lo que puede dañar la competitividad de las exportaciones, aun teniendo ventajas naturales o menores costes de producción (World Trade Organization, 2023).

Esto es sumamente relevante para el caso del banano ya que en mercados como el europeo, para poder vender no basta con producir, hay que cumplir la norma de calidad y empaque y trazabilidad y además requisitos fitosanitarios que protegen las plantas de plagas y asegura su sanidad, por eso, de ver juntas las normas SPS y las normas TBT han de ayudar a entender y analizar efectivamente de qué manera las regulaciones internacionales pueden afectar la competitividad del banano ecuatoriano y su desenvolvimiento en el comercio internacional actual.

Diferencia entre TBT y SPS

Tanto las medidas fitosanitarias y sanitarias (SPS) como los obstáculos técnicos al comercio (TBT) tienen objetivos que se diferencian unas de otros en el sistema de comercio multilateral, pero en la práctica suelen aparecer de forma conjunta cuando se habla de comercio agroalimentario. La diferencia fundamental que existe entre ambos tiene lugar en el tipo de riesgo que se necesita controlar el uno y en el objetivo de la medida el otro.

Desde el punto de vista institucional, la OMC considera que las medidas TBT se identifican con regulaciones técnicas dirigidas a establecer reglas en relación a un producto determinado, incluyendo sus especificaciones físicas, su etiquetado, su empaquetado, su calidad, los procesos de producción e incluso los procedimientos para

verificar que satisface el cumplimiento de los requisitos normativos. La idea es la de proteger al consumidor, la de cuidar del medio ambiente, la de prevenir fraudes y la de evitar restricciones comerciales internas (World Trade Organization, 2022).

Al contrario, las medidas SPS están motivadas por el deseo de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal de ciertos riesgos, que pueden ser plagas, enfermedades, contaminantes o aditivos en los productos alimenticios y agropecuarios; y la OMC las condiciona a una justificación en principios científicos y a la evaluación de riesgos y permite la existencia de las normas internacionales redactadas por los organismos especializados como un apoyo a la aplicación efectiva de cada medida SPS (World Trade Organization, 2023).

Otra diferencia muy importante entre ambas medidas es el marco normativo que las respalda. Las medidas TBT comprenden el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, mientras que las medidas SPS encuentran respaldo normativo en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. La OMC considera que, cuando una medida pueda presentar características técnicas y sanitarias a la vez, su clasificación dependerá de cuál sea el objetivo principal de la medida y, por tanto, qué revisión se llevaría a cabo en el marco del comercio internacional (World Trade Organization, 2023).

Desde la perspectiva económica y comercial, la distinción entre TBT y SPS es relevante para las naciones exportadoras, pues cumplir con cada tipo de medida implica distintos requisitos y costos. Los exportadores que importan productos del comercio agropecuario deben enfrentar demandas de orden sanitario (control de plagas y seguridad alimentaria) y técnico (calidad y empaque etiquetado).

Para los sectores de la banana, esta distinción condiciona la posibilidad de competir en exportaciones y la llegada a los principales mercados, dado que conlleva

costes adicionales en certificación, controles técnicos y sistemas de trazabilidad. Así, conocer la distinción entre TBT y SPS sirve para medir los efectos de las normas internacionales con una mayor exactitud respecto al sector bananero ecuatoriano y, por lo tanto, identificar las barreras regulatorias que afrontan los productores para que tengan éxito en las negociaciones multilaterales.

Negociaciones multilaterales y el sector bananero ecuatoriano

Al plantear el rol de las negociaciones multilaterales en el comercio agrícola, la World Trade Organization (2023) sostiene que “La agricultura sigue siendo uno de los sectores más sometidos al comercio internacional, si bien la tendencia a la intervención se hace sentir en los términos de las políticas no arancelarias que afectan el acceso al mercado” (p.64; la traducción es propia). Esto demuestra que, incluso con la liberalización del comercio, el acceso al mercado real todavía obedece a las medidas reguladoras de la competitividad de este tipo de productos agrícolas.”.

En lo que respecta al comercio del banano, la Comisión Europea reconoce que este producto ha sido sensible dentro de las cuestiones de las negociaciones comerciales multilaterales. En este sentido, la European Commission Directorate-General for Trade (2022) asevera que “la normativa de importación del banano de la UE ha sido objeto de reformas sucesivas para adecuarse a las normas de la OMC y alcanzar una política de acceso no discriminatorio” (p.3; la traducción es propia). Esta lógica demuestra la forma en que la normativa ha ido ajustándose a las decisiones que son resultado del orden multilateral para redefinir el comercio del banano ecuatoriano hacia el mercado europeo. Desde la óptica del país exportador, el Ecuador ha tenido que adaptar su sector bananero al marco comercial que determinan los compromisos multilaterales y regionales. En esta línea, el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2023) reitera que “el banano constituye uno de los principales productos de exportación del país, siendo

su sostenibilidad en los mercados internacionales determinada por el cumplimiento de los acuerdos comerciales de aplicación” (p.18).

Dicho posicionamiento institucional pone de manifiesto la relación que existe entre la negociación comercial y el desempeño exportador del sector, en la medida que las negociaciones multilaterales no sólo han fijado las condiciones arancelarias del comercio de banano, sino que también han tenido un impacto directo en la implementación de regulaciones técnicas, sanitarias y fitosanitarias que inciden sobre la competitividad exportadora del sector. Para Ecuador, este hecho implica un reto permanente de adaptación a la normativa, pero al mismo tiempo una posibilidad de consolidar su presencia en los mercados globales bajo reglas comunes y previsibles.

MARCO CONCEPTUAL

Proteccionismo

El proteccionismo se concibe como el conjunto de políticas y medidas adoptadas por los Estados con el objetivo de proteger su producción nacional frente a la competencia extranjera. Tradicionalmente, estas políticas se han materializado mediante la imposición de aranceles a las importaciones; sin embargo, en el contexto del comercio internacional contemporáneo, el proteccionismo ha adoptado formas más complejas y menos visibles.

En esta línea, Baldwin (2016) señala que *"La protección se ha movido de medidas fronterizas a regulaciones detrás de la frontera"*. (p. 23, traducción propia), ilustrando que el proteccionismo comercial no sólo se evidencia a través del control fronterizo, sino que también es habitual en disposiciones internas que repercuten directamente en una serie de circunstancias respecto al acceso a tal mercado. La seguridad del consumidor, la salud pública o la protección del medioambiente constituyen objetivos que justifican estas nuevas formas de proteccionismo.

Desde el punto de vista institucional, la Organización Mundial del Comercio (2023) reconoce que, aunque estas medidas pueden perseguir objetivos legítimos de política pública, su aplicación excesiva o discriminatoria puede distorsionar las condiciones de competencia internacional. En el sector agrario esto es importante porque los productos básicos están más regulados.

En el mundo del banano, el nuevo proteccionismo se disfraza de exigencias técnicas, sanitarias y ambientales por parte de los mercados de destino. Estas normas, sin ser aranceles, afectan los costos de producción y comercialización, determinando la competitividad para exportar de los países productores.

Valoración Aduanera

La valoración aduanera es el proceso por el cual las autoridades aduaneras asignan un valor a las mercancías importadas, para así poder calcular los derechos e impuestos a pagar. Este proceso es esencial en el comercio internacional, porque de él dependen la recaudación fiscal y la transparencia en el comercio.

La World Trade Organization (2022) define la valoración aduanera como *“el proceso de determinación del valor en aduana de las mercancías importadas a efectos de la aplicación de derechos ad valorem”* (p. 4, traducción propia), haciendo hincapié en que el valor debe ser el precio efectivamente pagado o por pagar. Este método procura prevenir acciones arbitrarias y así fomentar un comercio más predecible.

Desde una perspectiva económica, una valoración aduanera adecuada apoya la estabilidad del sistema de comercio, disminuye los conflictos entre exportadores e importadores y facilita el cumplimiento de las regulaciones internacionales. En el comercio agropecuario, la valoración aduanera cobra mayor importancia por la volatilidad de precios y la perecibilidad de los productos.

Para las exportaciones bananeras, el valor aduanero impacta indirectamente en la competitividad del sector, al ser la base para el cálculo de impuestos en los mercados destino y la imagen del producto ecuatoriano en el comercio mundial.

Negociación Ganar-Ganar

La negociación ganar-ganar es un método que intenta generar acuerdos donde todos se beneficien y así evitar los resultados de suma cero. Este tipo de negociación es muy importante en el comercio internacional, donde los acuerdos sustentables dependen del balance de intereses económicos, políticos y sociales.

Fisher, Ury y Patton (2011) señalan que *“Una negociación en la que todos ganan tiene como objetivo crear valor en lugar de reivindicarlo.”* (p. 58, traducción propia), "Lo que significa anteponer los intereses colectivos a las posturas particulares". En las negociaciones comerciales, este método puede generar acuerdos más sólidos y duraderos.

En las negociaciones multilaterales, se observa la solución ganar-ganar cuando se busca obtener concesiones de acceso a mercados sin que ello afecte la soberanía regulatoria de los estados. Para naciones que exportan productos agrícolas, como Ecuador, es la manera de conseguir condiciones de acceso sin renunciar a su capacidad productiva.

En el sector de los bananos, se evidencia la negociación ganar-ganar en acuerdos que consiguen simultáneamente la reducción de barreras arancelarias y la aceptación de estándares internacionales, lo cual permite una mejor integración en los mercados globales.

Competitividad

La competitividad es la capacidad de un país, sector o empresa de mantener su participación en los mercados internacionales en condiciones de competencia. Y ello no

sólo en términos de eficiencia productiva, sino que abarca dimensiones institucionales, regulatorias y logísticas.

El World Economic Forum (2023) define la competitividad como *“el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”* (p. 2, traducción propia). En ese sentido, la competitividad depende en gran medida de la calidad del marco institucional y de la capacidad de adaptarse a las reglas del comercio internacional.

La competitividad del comercio en el sector agropecuario se muestra en algunos determinados indicadores tales como la cuota de mercado en los países de destino, el valor FOB y la cantidad de exportaciones. En este caso, esos indicadores son la forma de exhibir cómo se está comportando un sector frente a otras naciones a nivel internacional.

Para el sector bananero ecuatoriano, la competitividad se encuentra referenciada de acuerdo a la propia capacidad del sector para demostrar ciertas fortalezas productivas, así como para ajustarse a ciertas exigencias técnicas y sanitarias. De esta forma, puede verse la asociación entre la competitividad y las políticas comerciales.

Exportación

La exportación es la venta de bienes producidos en un país a mercados extranjeros. Esta es una gran fuente de divisas y contribuye al crecimiento económico.

La World Trade Organization (2023) señala “Las exportaciones son la venta de bienes y servicios al resto del mundo. [p. 9, traducción propia]” resaltando la importancia que ya tienen dentro de la integración económica internacional. En la agricultura, las exportaciones permiten a los países donde tiene lugar la producción poder aplicar la ventaja productiva de los mismos y colocar sus bienes y/o servicios en mercados con un

consumo más alto. No obstante, estas operaciones permiten operar en un marco regulador comercial donde se establece un clima de competencia de los productos que se están exportando.

Precio FOB (Free On Board)

El precio FOB es el valor de la mercancía exportada, puesta a bordo del medio de transporte en el país de origen, pero excluyendo los gastos por flete y seguro. Este concepto es muy común en el análisis de comercio exterior, porque permite la comparación del valor real de las exportaciones entre países.

El International Monetary Fundó (2022) indica que *“La valoración FOB mide el valor de las mercancías en el punto de exportación.”* (p. 98, traducción propia). En el sector bananero, el precio FOB constituye un indicador clave para evaluar la rentabilidad y el desempeño exportador.

Cadena productiva

La cadena productiva comprende el conjunto de actividades y actores involucrados en la producción, transformación y comercialización de un bien, desde su origen hasta el consumidor final. En el ámbito agrícola, este concepto permite analizar la distribución del valor a lo largo del proceso productivo.

La Food and Agriculture Organization of the United Nations (2022) señala que *“Las cadenas de valor abarcan todos los actores y actividades necesarios para llevar un producto desde la producción hasta el consumo final.”* (p. 5, traducción propia).

En el caso del banano, la cadena productiva incluye productores, empaques, exportadores y operadores logísticos, todos ellos influenciados por regulaciones comerciales que afectan la competitividad del producto en los mercados internacionales.

Arancel

El arancel es, en términos simples, un impuesto que se cobra a los bienes que ingresan desde el extranjero. Su propósito principal ha sido regular el comercio exterior y dar cierto respaldo a la producción nacional frente a la competencia internacional. Aunque en las últimas décadas su protagonismo ha disminuido debido a la expansión de acuerdos comerciales y procesos de liberalización, todavía forma parte del conjunto de instrumentos que los Estados utilizan dentro de su política comercial.

La World Trade Organization (2023) define los aranceles como “*derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas*” (p. 12, traducción propia).

Tipos de aranceles

En la práctica, los aranceles forman parte de los instrumentos que los Estados utilizan para regular el ingreso de mercancías a su territorio aduanero. A través de ellos no solo se controla el flujo de importaciones, sino que también se pueden modificar los precios relativos de los bienes extranjeros y brindar cierto respaldo a sectores productivos considerados sensibles. Según la Organización Mundial del Comercio, estos impuestos no se aplican de una única manera, ya que pueden calcularse sobre el valor del producto o sobre su cantidad, lo que da lugar a diferentes tipos de aranceles y, en consecuencia, a efectos económicos distintos. (OMC, 2023).

Arancel de valor agregado o ad valorem

El arancel ad valorem es un arancel en el que la carga se calcula aplicando un porcentaje sobre el valor en aduana del producto importado, el cual en la mayoría de los casos se establece a partir del valor de transacción de mercancía importada, tal cual se establece en el Acuerdo de Valoración en Aduanas. Este arancel es uno de los más utilizados, principalmente por poder adaptarse fácilmente cuando el precio fluctúa y porque también proporciona mayor seguridad desde el punto de vista fiscal (Organización Mundial de Comercio [OMC], 2023). Pronto se irá comprobando que siendo un arancel en función del valor económico de la mercancía importada, la carga positiva tiende a ser constante y contribuye a una recaudación más equilibrada.

Resaltando que, desde el punto de vista comercial, el arancel ad valorem tiende a ser menos distorsionador cuando los precios internacionales se mueven, pero también es cierto que su capacidad para protegerse puede ser mejorada en situaciones de subvaloración o evasión de la declaración del valor en aduana, muy frecuentes en los países en vías de desarrollo (UNCTAD, 2021).

Arancel específico

Por el contrario, en el caso específico del arancel específico, su determinación no se obtiene a través de porcentajes, sino que se calcula como un valor determinado por unidad física del producto importado, por peso, por volumen, por cantidad. Esto quiere decir que no dependerá de un valor que refleje la declaración de la mercancía, lo que puede llevar a disminuir el riesgo de subfacturación y establecer procedimientos de control administrativo más sencillos (OMA, 2022). Prácticamente tiene un efecto más inmediato, aunque los efectos que puede provocar dependerán del desarrollo de los precios internacionales.

De hecho, es cierto que el arancel específico también puede tener efectos regresivos, puesto que, si los precios internacionales cambian sustancialmente, el monto por unidad se va a mantener invariable, lo que puede agrandar el peso del arancel sobre aquellos productos de menor valor. Aquellas economías cuya estructura de las importaciones es más sensible a repercusiones de las variaciones de costos logísticos, de costos de transporte pueden sufrir con más intensidad (OMC, 2023).

Arancel mixto

El arancel mixto agrupa simultáneamente los aranceles ad valorem y específicos, dado que hay una superposición entre estos aranceles. Esto puede tener lugar mediante el uso de los dos a la vez o mediante la aplicación del mayor de los dos aranceles anteriores a la vez. Con ello se pretende aumentar el nivel de protección aduanera, garantizando, al mismo tiempo, un mínimo recaudador y un mínimo de cobertura ante el precio o el volumen importado (UNCTAD, 2021).

Este tipo de mecanismo arancelario puede ser el que más se encuentra en las estructuras agrícolas y agroindustriales, donde el Estado intenta alcanzar distintos objetivos: recaudación, protección de la producción nacional y contención (o estabilización) de los precios internos. Eso sí, también puede originar una mayor complejidad de la normativa que no favorecerá la previsibilidad de los operadores del comercio internacional (OMA, 2022).

Efectos de la aplicación de aranceles

Los aranceles no solamente tienen un efecto sobre las transacciones del comercio internacional, sino que también inciden de forma perjudicial sobre la producción interna y el bienestar social. En el corto plazo, encareciendo los bienes procedentes del exterior, pueden producir un alivio para los productores internos, puesto que se frena la presión

competitiva. Sin embargo, este aumento del precio también suele trasladarse a los consumidores y ocasionan un incremento de los costes en los sectores productivos que utilizan insumos internacionales (OMC, 2023).

Desde una visión más amplia, los aranceles terminarán trayendo también consecuencias sobre la forma en qué se asignan recursos en el interior de la economía, así como sobre los niveles de eficiencia y de competitividad internacional. Diferentes estudios muestran cómo los aranceles pueden desempeñar una función de protección provisional, pero que su duración puede acabar provocando disrupciones en el comercio, en la productividad, y en el caso de los mercados emergentes en la llegada de inversiones extranjeras (UNCTAD, 2021).

Nomenclatura arancelaria

La denominación y clasificación arancelaria es el sistema que clasifica e identifica los bienes que intercambian los países en el comercio internacional utilizando este sistema se va a codificar los productos y, por consiguiente, la denominación arancelaria va a determinar el régimen arancelario que le resulta aplicable a cada uno. Dentro del marco de esta definición, el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, gestionado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA, 2022), se ha convertido en el sistema de referencia más utilizado en el mundo, en tanto que propone una estructura institucional que permite clasificar las mercancías utilizando criterios jurídicos y técnicos.

Y su importancia no radica únicamente en la identificación de las mercancías que transitan por las fronteras, sino que es fundamental para la correcta aplicación de los regímenes arancelarios, para la obtención de estadísticas comerciales y para la ejecución de los pactos internacionales, dado que proporciona coherencia y comparabilidad entre

los países, así como para el control aduanero y la determinación de los derechos de aduana e impuestos que devengan por cada producto importado (OMC, 2023).

Sistema armonizado

Cuando se habla de clasificación de mercancías en el comercio exterior, el referente más utilizado es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Este sistema, administrado por la Organización Mundial de Aduanas, ha sido adoptado por la mayoría de los países, lo que permite que exista una base común para identificar productos a nivel internacional.

La identificación se realiza mediante una estructura jerárquica de códigos numéricos de seis cifras. Si bien parece ser un mero mecanismo técnico, además, en particular, cumple unas funciones esenciales, ya que facilita la aplicación de aranceles y de regulaciones, permite elaborar estadísticas de manera comparable entre países y hace posible una liquidación más precisa de los derechos aduaneros y de los derechos preferentes derivados de los acuerdos comerciales. Seguidamente, contribuye a mantener una cierta uniformidad y transparencia en el comercio internacional (OMC, 2023; OMA, 2022).

Barreras No Arancelarias

Las barreras no arancelarias incluyen todas aquellas medidas distintas a los aranceles que influyen en el comercio internacional, tales como regulaciones técnicas, sanitarias y procedimientos administrativos. Según la United Nations Conference on Trade and Development (2023), *“Las medidas no arancelarias son medidas de política que potencialmente pueden tener un efecto económico en el comercio internacional.”* (p. 1, traducción propia).

En el comercio agrícola, estas barreras tienen un impacto significativo sobre la competitividad, al incrementar los costos de cumplimiento y limitar el acceso a los mercados.

MARCO REFERENCIAL

La banana Cavendish es el principal producto de exportación de Ecuador y un motor de su economía agrícola y comercial. Su competitividad depende de los tratados comerciales que posea y de la adaptación a las normas técnicas, sanitarias y ambientales que exijan los países a donde exporte. En este contexto, la UE continúa siendo el principal mercado para el banano ecuatoriano, tanto por los volúmenes que compra como por lo intrincado de su regulación de acceso.

El ingreso del banano ecuatoriano al mercado europeo está condicionado al Acuerdo Multipartes, que desde 2017 definió una desgravación arancelaria escalonada. El derecho pasó de 97 €/tm en 2017 a 92 €/tm en 2018, a 87 €/tm en 2019, y de 2020 a 2024 se aplicará el arancel de 75 €/tm, que permitió conservar unas condiciones preferenciales con respecto a terceros países sin acuerdos similares. (European Commission, 2024).

No obstante, esta ventaja arancelaria no es uniforme, ya que países africanos incluidos en los esquemas ACP/EBA continúan ingresando con 0 % de arancel, lo que incrementa la competencia en segmentos sensibles al precio (European Commission, 2023).

Aparte de los aranceles, la Unión Europea limita estrictamente las exigencias sanitarias, fitosanitarias y ambientales. El banano ecuatoriano se encuentra sometido a diversas medidas SPS/TBT, en cuanto a límites máximos de residuos, a inspecciones fitosanitarias, a trazabilidad y a normativa ambiental, como se indica en los listados técnicos del portal Access2Markets (European Commission, 2023).

Estas exigencias se ven ampliadas por las certificaciones que se exigen a la cadena de supermercados europeos, como GlobalGAP, Rainforest Alliance, Fairtrade, las cuales elevan los costos de producción y generan una carga onerosa para los pequeños productores (FAO, 2023). Los números del sector indican que estos costos se han

disparado en los últimos años, con los cambios ambientales y la obligación de auditorías periódicas. (AEBE, 2024). Esto incide directamente en la competitividad, ya que los precios fijados por los compradores europeos rondan los 0,69 €/kg sin que se reflejan los incrementos de los costes de cumplimiento (FreshPlaza, 2023). En la competencia internacional, el país se enfrenta a rivales como Colombia, Costa Rica, Costa de Marfil, Guatemala y Filipinas, con la particularidad de que el país marfileño aumenta su participación en la Unión Europea gracias al acceso arancelario cero de la modalidad ACP/EBA y a un crecimiento sostenido de los productos a exportar (FAO, 2024); por su parte, Colombia ha puesto el foco en la trazabilidad, sostenibilidad y eficiencia logística para hacer un hueco en el mercado europeo y lograr mantener un flujo exportador relativamente elevado (Reuters, 2024).

Costa Rica posee algunos de los rendimientos por hectárea más altos de la región, respaldados por la tecnificación de su producción, aunque enfrenta cuestionamientos ambientales por el uso intensivo de agroquímicos (The Guardian, 2023). Por su parte, Guatemala y Filipinas continúan influyendo en los precios internacionales debido a su elevada capacidad de producción orientada a los mercados de Estados Unidos y Asia, lo cual repercute indirectamente en la competitividad del banano ecuatoriano (UNCTAD, 2022).

Entre 2017 y 2024, un total de exportaciones de banano ecuatoriano tuvo variaciones muy importantes, mientras que en 2017 se exportó alrededor de 325 millones de cajas llegando a un máximo de aproximadamente 380 millones de cajas en 2020, posteriormente dicha cantidad cayó en el 2022 a una cifra cercana a los 332,79 millones de cajas, después en el 2023 tuvo un incremento a cerca de 354,63 millones y posteriormente nuevamente hubo un incremento hasta 364 millones de cajas en el 2024,

de acuerdo con reportes sectoriales. Durante el total del período mencionado, la UE tuvo una representación de entre el 23 % y el 35 %.

En 2022 se enviaron cerca de 78 millones de cajas a ese mercado, mientras que en 2023 la cifra aumentó a 91,86 millones, con una participación estimada del 30 % en 2024 (Fresh Fruit Portal, 2023). Estas cifras permiten contextualizar la evolución del principal mercado de destino del banano ecuatoriano y comprender los desafíos competitivos que enfrenta el sector.

Contexto histórico de la negociación

Antes de su adhesión al Acuerdo Multipartes, Ecuador dependía del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+), un esquema unilateral sujeto a renovaciones periódicas. La posibilidad de que dichas preferencias se perdieran significaba un riesgo considerable para el sector bananero, ya que el arancel del producto podría llegar a unos niveles mucho más altos (European Commission, 2014). Como respuesta, Ecuador inició su proceso de negociación para entrar en el Acuerdo Multipartes firmado por Colombia y Perú aproximadamente en el 2014. La entrada en el Acuerdo se concretó en 2016 y entró en vigor en 2017, permitiendo garantizar el acceso al mercado europeo para el principal producto agrícola del país.

Competencia internacional antes, durante y después del acuerdo

Antes del acuerdo, Filipinas dominaba la producción en Asia, influenciando los precios globales pese a su limitada presencia en Europa debido a la distancia geográfica. Guatemala, por su parte, orientaba sus exportaciones principalmente al mercado estadounidense. En contraste, Costa de Marfil ingresaba al mercado europeo con arancel cero bajo los esquemas ACP/EBA, lo que le otorgaba una ventaja competitiva significativa frente a Ecuador.

Con el avance de la negociación, por su parte, Costa de Marfil incrementó sus exportaciones a la UE; Guatemala y Filipinas elevaron su competitividad internacional generando presión sobre los precios internacionales. Tras la entrada en vigor del acuerdo, Ecuador mantuvo el acceso preferencial merced al esquema de reducción arancelaria decidida en el marco del acuerdo, mientras que los países africanos optaron por un arancel cero.

A su vez, Colombia y Costa Rica reforzaron su posición de mercado en la UE a partir de la mejora de su logística, sus certificaciones y sus niveles de productividad. De esta forma, ambos países se convirtieron en los principales competidores regionales directos del Ecuador.

Impacto de las negociaciones en la competitividad

El impacto del Acuerdo Multipartes sobre la competitividad del banano ecuatoriano no se resume a la eliminación del arancel. El pacto, la UE incorporó compromisos relativos a la sostenibilidad, a la trazabilidad, a los derechos laborales y al control de los productos fitosanitarios.

Las auditorias, certificaciones y prácticas ambientales europeas daban lugar a mayores costes. La desgravación arancelaria si bien abrió el mercado europeo, la aparición de barreras técnicas y de sanidad sanitaria compensaba parcialmente esas ventajas, provocando una situación equívoca: favorable en cuanto a la seguridad jurídica y como acceso pero desfavorable en cuanto a costes, rentabilidad y a la competencia a partir de países con estándares menores o de aquellas que tienen barreras arancelarias.

MARCO LEGAL

Introducción al marco jurídico del comercio exterior del banano ecuatoriano

El comercio exterior del banano ecuatoriano se desarrolla en un marco vigente y dinámico de normas de tipo multilateral, regional y nacional que regulan las condiciones para el acceso a los mercados internacionales, es decir, las normas que establecen las reglas comerciales básicas y los requerimientos técnicos, sanitarios y ambientales que tienen que cumplir los productos del campo para ser comercializables en determinados destinos, sobre todo en aquellos con mercados altamente regulados, como por ejemplo el de la Unión Europea.

El comercio internacional es el tipo de comercio más multilateral porque obedece a las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuya finalidad es la de establecer un marco cuya transparencia y previsibilidad den cuenta del intercambio comercial entre los diferentes países. Por esta misma institución, el sistema del comercio multilateral satisface que el comercio mundial se desarrolla conforme a las normas que se establecen de una forma transparente y sin imposiciones de restricciones injustificadas que perturben la competencia (OMC, 2020). Estas normas se vuelven más relevantes para aquellos que hacen comercio internacional de productos agrícolas, como el Ecuador, pues sus productos enfrentan mayor control.

En este escenario, el banano tiene un papel estratégico en el comercio exterior de Ecuador. Según la FAO, Ecuador ha seguido siendo el mayor exportador de banano en todo el mundo. Esto supone una gran dependencia de los mercados internacionales y, a su vez, un alto riesgo debido a las regulaciones externas (FAO, 2022). Esta situación requiere que la nación se ajuste continuamente a las demandas legales establecidas por los países compradores.

Desde el nivel nacional, el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca reconoce que el marco legal que ampara las exportaciones de banano a la UE está dado principalmente por el Acuerdo Multipartes, que otorga preferencias arancelarias y mecanismos de cooperación para fortalecer la competitividad del sector exportador ecuatoriano. (MPCEIP, 2021).

Normativa internacional aplicable al comercio del banano con la Unión Europea

Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

El Acuerdo Comercial Multipartes suscrito entre la Unión Europea y los países andinos Colombia, Perú y Ecuador entró en vigor para el Ecuador el 1 de enero de 2017 y constituye el principal instrumento jurídico que regula las relaciones comerciales entre las partes. Este acuerdo establece un marco de liberalización progresiva del comercio de bienes, con especial énfasis en los productos agrícolas, entre ellos el banano.

De acuerdo con la Comisión Europea (2017), el propósito del acuerdo es el de reducir las barreras al comercio y el desarrollo económico sostenible entre partidos, y asegurar las mejores condiciones de acceso de los mercados. Para el banano, se eliminó el arancel a la importación de forma progresiva. Esto benefició al banano ecuatoriano frente a los demás proveedores del exterior del banano.

Antes de la adhesión del Ecuador al acuerdo, el banano pagaba un arancel de 132 euros por tonelada métrica. La desgravación arancelaria gradual constituyó un drástico cambio en las condiciones de acceso al mercado europeo y que permitió al banano ecuatoriano mantenerse como líder en sus competidores latinoamericanos y africanos (Ministerio de Comercio Exterior, 2018). Y a pesar de que las condiciones arancelarias equivalen, Colombia y Perú destacan por sus diferentes capacidades logísticas y de

cumplimiento fitosanitario, lo que determina la capacidad de cada uno para desempeñarse como exportador.

Lineamientos multilaterales definidos por la Organización Mundial del Comercio

El comercio internacional del banano exportado por Ecuador se halla regulado por los principios establecidos por la Organización Mundial de Comercio y prevalecen entre estas los principios de nación más favorecida y el trato nacional, los cuales deben evitar cualquier tipo de discriminación entre los socios comerciales a los cuales se les exportan y se les importan productos equivalentes a los que son exportados, recibiendo el mismo trato que los productos nacionales (OMC, 2020).

A su vez, el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias también concede a los Gobiernos la libertad para establecer regulaciones sanitarias; en la medida en que vayan a favor de la prosperidad de la salud animal, humana y vegetal, pero siempre que las regulaciones se fundamenten en datos científicos y no son sin embargo limitaciones encubiertas al comercio exterior. En esta línea, la OMC señala que las medidas SPS solo deben implementarse en el grado necesario para lograr sus metas de protección (OMC, 2020). Para el Ecuador, el cumplimiento de estas disposiciones implica la adopción de sistemas de certificación, Buenas Prácticas Agrícolas y mecanismos de trazabilidad exigidos por el mercado europeo.

Análisis arancelario y regulatorio del comercio de banano con la Unión Europea

La exportación de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea, particularmente hacia mercados como el español, se rige por las disposiciones del Acuerdo Comercial Multipartes vigente desde 2017. De acuerdo con cifras oficiales de la Comisión Europea, el arancel ad valorem para los bananos frescos ecuatorianos es 0 % y existe un arancel

específico de 75 euros por tonelada métrica (Comisión Europea, 2024). Esta situación supone una ventaja competitiva con respecto a países con los que la UE no tiene acuerdos comerciales.

Además, no hay derechos antidumping ni compensatorios contra el banano ecuatoriano, lo que genera un entorno más predecible para los exportadores y les permite planificar sus negocios (Comisión Europea, 2024). Pero el acceso al mercado europeo no sólo depende de cuestiones arancelarias.

Las importaciones de banano están sujetas a una variedad extensa de medidas que no son arancelarias y están vinculadas con requerimientos de carácter fitosanitario, sanitario, de etiquetado, medioambientales y de trazabilidad (Unión Europea, 2023). Estas demandas, aunque no son impuestos, implican costos suplementarios para los exportadores y productores de Ecuador, especialmente para los de menor tamaño.

Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS)

Las medidas sanitarias y fitosanitarias para el banano ecuatoriano incluyen autorizaciones sanitarias, límites máximos de residuos químicos, criterios microbiológicos, prácticas de higiene en la producción, requisitos de certificación y control, y sistemas de trazabilidad. Estas normas tienen como objetivo garantizar la seguridad alimentaria y proteger la salud vegetal en el mercado europeo.

La Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria de la Comisión Europea subraya que los sistemas de trazabilidad son necesarios para garantizar el control sanitario de los productos agrícolas que entran en el mercado europeo (Comisión Europea, 2023). Invertir en certificaciones internacionales, en análisis de laboratorio y en avances tecnológicos para satisfacer estas exigencias constituye uno de los retos más importantes que enfrenta el sector bananero ecuatoriano.

CAPITULO II

METODOLOGIA

Diseño de la investigación

La investigación se desarrolla bajo un diseño no experimental, debido a que las variables de estudio no son manipuladas ni intervenidas, sino observadas a partir de registros históricos. En consecuencia, el análisis se construye con base en información secundaria y verificable, organizada de manera sistemática para evaluar cambios en el desempeño exportador del banano ecuatoriano en mercados de la Unión Europea.

Además, el diseño es longitudinal porque se estudia cómo van variando en el tiempo los indicadores exportadores, lo que permite identificar patrones de comportamiento, fluctuaciones constantes y posibles cambios estructurales en el tiempo que puedan estar asociados a la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Para este propósito se elabora trimestralmente, mejorando la exactitud temporal del análisis en comparación con los métodos anuales y reduciendo la pérdida de información sobre fluctuaciones intra-anuales.

Tipo de investigación/Enfoque

El estudio adopta un enfoque cuantitativo, ya que se fundamenta en el tratamiento numérico de variables comerciales y en la aplicación de técnicas econométricas orientadas a medir relaciones y efectos. En términos del tipo de investigación, se enmarca principalmente en un nivel explicativo, debido a que busca estimar el efecto del acuerdo comercial (variable de intervención temporal) sobre indicadores de competitividad exportadora, controlando por factores relevantes que también influyen en el desempeño exportador.

De manera complementaria, se incorpora un componente descriptivo en la fase inicial, con el propósito de caracterizar el comportamiento de las exportaciones por país de destino, identificar tendencias y contrastar visualmente la evolución antes y después de 2017. Este componente no sustituye al análisis econométrico, sino que permite contextualizar los resultados y sustentar la coherencia del comportamiento de las series.

Alcance

El alcance del estudio es analítico-explicativo, puesto que no se limita a describir el comportamiento de las exportaciones, sino que evalúa el impacto del acuerdo comercial sobre la competitividad exportadora mediante modelos de datos de panel y contrastes estadísticos complementarios. El alcance también es comparativo, dado que analiza simultáneamente varios mercados de destino dentro de la Unión Europea, permitiendo observar heterogeneidad entre países y diferencias en magnitud y trayectoria del desempeño exportador.

Población

La población está conformada por el universo de registros de exportación de banano ecuatoriano dirigidos a países miembros de la Unión Europea durante el periodo 2009–2024, organizados en frecuencia trimestral. En términos operativos, la población comprende los flujos exportadores observados en las variables comerciales y de política comercial consideradas, donde cada observación representa un país de destino en un trimestre específico.

Muestra

Tabla 1 Países de la Unión Europea considerados en el estudio

Clasificación	País
Principales mercados	Alemania
Principales mercados	Bélgica
Principales mercados	Países
Principales mercados	Italia
Mercados medianos y pequeños	Francia
Mercados medianos y pequeños	Polonia
Mercados medianos y pequeños	Suecia
Mercados medianos y pequeños	Bulgaria

La muestra se define mediante un criterio intencional y no probabilístico, basado en la relevancia de los mercados de destino y la consistencia temporal de los datos disponibles para análisis comparativo y econométrico. En específico, se seleccionan los siguientes países: Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia, Francia, Polonia, Suecia y Bulgaria, los cuales permiten capturar mercados con diferente escala y comportamiento, evitando concentrar el análisis únicamente en los destinos de mayor tamaño.

El criterio de inclusión está dado por dos condiciones: primero, que los países sean destinos relevantes de exportación hacia la UE; segundo, que la serie de datos permita una estructuración temporal consistente para el análisis de panel. De este modo, la muestra busca representatividad tanto por su importancia comercial como por su factibilidad estadística, fortaleciendo el análisis de heterogeneidad entre mercados y evitando la generalización de un solo perfil de país.

Técnica de recogida de datos

La investigación utiliza datos secundarios provenientes de fuentes oficiales y bases estadísticas internacionales, recolectados en formato descargable y posteriormente consolidados en una base única de trabajo. La técnica de recolección corresponde a la

revisión documental y extracción de datos, priorizando registros con trazabilidad, consistencia temporal y definiciones metodológicas claras.

Una vez obtenidos, los datos fueron depurados mediante procedimientos estándar: homogeneización de nombres de países, verificación de tipos de datos, conversión de variables numéricas, eliminación de registros incompletos en variables clave y ordenamiento cronológico. Además, se construyó una variable temporal trimestral consistente, necesaria para el cálculo de rezagos y para el tratamiento econométrico en panel.

Análisis de datos

El análisis se desarrolló en etapas secuenciales, con el objetivo de garantizar coherencia entre la caracterización inicial, la validación estadística complementaria y la estimación econométrica del impacto.

Primera etapa: análisis descriptivo y series de tiempo. Se elaboraron gráficos de evolución trimestral por país con el fin de observar tendencias, cambios de nivel, episodios de volatilidad y diferencias estructurales entre mercados. Además, se incluyó una referencia temporal del año 2017 para observar el comportamiento antes y después de la firma del convenio comercial. Esta fase posibilitó determinar que la reacción de los mercados no es uniforme, lo que es importante para justificar el empleo de modelos con efectos fijos.

Segunda etapa: Comparación de la heterogeneidad entre los distintos países (ANOVA). Para determinar si hay diferencias estadísticamente relevantes en el rendimiento medio de exportación entre las naciones elegidas, se utilizó un ANOVA de una vía por país sobre la cantidad exportada. Esta descomposición se usa como una

justificación adicional para apoyar la heterogeneidad estructural entre mercados y, por tanto, la conveniencia de estimar modelos con efectos fijos por país.

Tercera etapa: Segmentación de mercados exploratoria (K-Means). Para propósitos descriptivos, se aplicó K-Means para realizar una segmentación, usando como variables el precio unitario FOB y el volumen exportado. Se realizó una normalización previa para que las escalas sean comparables, ya que K-Means es sensible a escalas diferentes. Esta fase identificó los mercados con otros conjuntos de condiciones comerciales (precio, escala), y nos brindó más indicios sobre los comportamientos y la diversidad.

Cuarta Etapa: Estimación econométrica (datos de panel con efectos fijos). Se usó un modelo de datos de panel con efectos fijos por país, de tal forma que se controla por características no observables invariantes en el tiempo para cada mercado (estructura logística, patrones de demanda, canales de distribución).

La especificación incluye una variable que indica el período posterior al acuerdo (post-acuerdo, desde 2017) y variables de control relacionadas con las condiciones comerciales y la política arancelaria. Su objetivo es aislar el impacto del cambio institucional reflejado en la vigencia del acuerdo.

También se estimaron dos modelos diferentes con diferentes variables dependientes, una en función del valor FOB y otra del volumen exportado, para ver la sensibilidad de los resultados ante una medida de carácter monetario y física de la exportación, por un lado. La inferencia estadística se realizó con errores estándar agrupados por país, lo que elimina el sesgo de estimación con respecto a la correlación intragrupo y a la heterocedasticidad.

Tabla 2 Variables del modelo de datos de panel (Valor FOB)

Tipo de	Variable	Definición	Unidad de	Fuente
Dependiente	Valor FOB	Valor monetario de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia países de la Unión Europea, medido bajo el criterio FOB	Miles de USD	Banco Central del Ecuador
Independiente	Dummy post-acuerdo	Variable dicotómica que toma el valor de 1 a partir de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes UE-Ecuador (2017) y 0 en el periodo previo	Dummy (0/1)	Elaboración propia
Independiente	Años desde entrada en vigor	Número de años transcurridos desde la entrada en vigor del acuerdo comercial	Años	Elaboración propia
Independiente	Tendencia post-acuerdo	Variable que captura la evolución temporal posterior a la entrada en vigor del acuerdo comercial	Escala temporal	Elaboración propia
Independiente	Arancel efectivo aplicado	Nivel de arancel aplicado a las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea	Porcentaje (%)	Comisión Europea
Independiente	Índice base 100 del arancel	Índice que refleja la evolución del arancel aplicado respecto a un año base	Índice	Elaboración propia
Independiente	Arancel / Precio FOB	Relación entre el arancel aplicado y el precio FOB del banano ecuatoriano	Ratio	Elaboración propia
Independiente	Estabilidad arancelaria	Variable que refleja la estabilidad de las condiciones arancelarias en el periodo analizado	Dummy / Índice	Comisión Europea
Independiente	Precio UE	Precio promedio del banano en el mercado europeo	USD por tonelada	FAO, Comisión Europea

Tabla 3 Variables del modelo de datos de panel dinámico (Volumen exportado)

Tipo de	Variable	Definición operacional	Unidad de	Fuente
Dependiente	Volumen exportado (t-1)	Volumen exportado en el periodo trimestral inmediatamente anterior	Toneladas métricas	Banco Central del Ecuador
Independiente	Dummy post-acuerdo	Variable dicotómica que toma el valor de 1 a partir de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes UE-Ecuador (2017) y 0 en el periodo previo	Dummy (0/1)	Elaboración propia
Independiente	Años desde entrada en vigor	Número de años transcurridos desde la entrada en vigor del acuerdo comercial	Años	Elaboración propia
Independiente	Tendencia post-acuerdo	Variable que captura la evolución temporal posterior a la entrada en vigor del acuerdo comercial	Escala temporal	Elaboración propia
Independiente	Arancel efectivo aplicado	Nivel de arancel aplicado a las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea	Porcentaje (%)	Comisión Europea
Independiente	Índice base 100 del arancel	Índice que refleja la evolución del arancel aplicado respecto a un año base	Índice	Elaboración propia
Independiente	Arancel / Precio FOB	Relación entre el arancel aplicado y el precio FOB del banano ecuatoriano	Ratio	Elaboración propia
Independiente	Estabilidad arancelaria	Variable que refleja la estabilidad de las condiciones arancelarias en el periodo analizado	Dummy / Índice	Comisión Europea
Independiente	Precio UE	Precio promedio del banano en el mercado europeo	USD por tonelada	FAO, Comisión Europea

CAPITULO III y IV

RESULTADOS

Análisis de resultados

Con base en la información recopilada y depurada, se construyó una base de datos con periodicidad trimestral que abarca el periodo 2009–2024, incorporando los principales mercados de destino del banano ecuatoriano dentro de la Unión Europea. Las variables bajo análisis fueron el precio unitario FOB, el volumen y valor de las exportaciones FOB, y las variables contextuales, la vigencia del acceso comercial Ecuador-UE, la estabilidad arancelaria y la vigencia del arancel efectivo, el cual el primer análisis identificó la existencia de diferencias significativas entre los países en términos de magnitud y de volatilidad, lo cual favoreció el uso de técnicas que recogen la heterogeneidad entre las unidades analíticas.

Análisis descriptivo

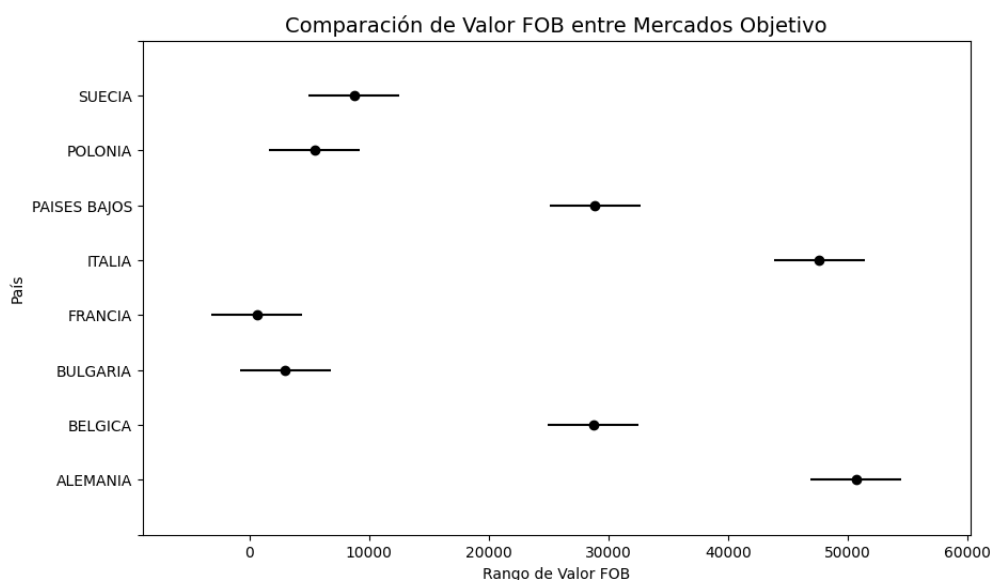
En el periodo de tiempo comprendido entre los años 2009 y 2024, las exportaciones de la fruta banano de origen ecuatoriano hacia los países seleccionados de la Unión Europea, muestran un comportamiento oscilante, en términos de volumen de fruta banano exportada y el valor FOB alcanzado. Las series temporales trimestrales muestran evidentes diferencias en comportamiento entre los países que han sido sujetos al análisis, lo cual es el soporte a la existencia de diferentes patrones de comercio para el mercado europeo.

En los principales países destinos tales como Alemania, Bélgica, Países Bajos e Italia, el valor FOB exhibe variación con el tiempo, que refleja periodos de crecimiento y caída, relacionados con las condiciones del mercado, con los precios internacionales y

lo relativo a los volúmenes exportados. En cambio, los países medianos y pequeños, como son Francia, Polonia, Suecia, Bulgaria muestran menores exportaciones, pero algunas tendencias crecientes en los periodos posteriores al Acuerdo Comercial Multipartes de 2017.

La representación gráfica de las series temporales nos permite identificar el punto de quiebre temporal, en torno al año 2017; y sin embargo, dicho paso no es representado de forma uniforme entre los países analizados ni en las variables analizadas; lo cual reafirma que el acuerdo comercial tiene efectos diferentes en función de un país mercado y la variable de competitividad analizada.

Figura 1 Comparación valor FOB entre países previamente seleccionados.



La Figura 1 presenta una comparación del valor FOB promedio de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia distintos países de la Unión Europea.

Se observa una marcada heterogeneidad entre mercados. Alemania e Italia registran los valores FOB más elevados, seguidos por Bélgica y Países Bajos en un nivel

intermedio. En contraste, Francia, Bulgaria, Polonia y Suecia muestran montos considerablemente menores.

La dispersión reflejada en los rangos sugiere diferencias estructurales en la magnitud del comercio entre países, lo que respalda la existencia de comportamientos exportadores no homogéneos dentro del mercado europeo.

Resultados de análisis de series de tiempo

El estudio de series de tiempo se realizó con el propósito de analizar cómo ha sido, a lo largo del tiempo, la evolución del rendimiento exportador de banano ecuatoriano a las naciones escogidas de la Unión Europea, tomando en cuenta un intervalo trimestral para el lapso 2009-2024. Este análisis realiza una función complementaria y descriptiva, lo que hace posible observar tendencias, patrones de conducta y eventuales variaciones estructurales vinculadas con el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador en 2017.

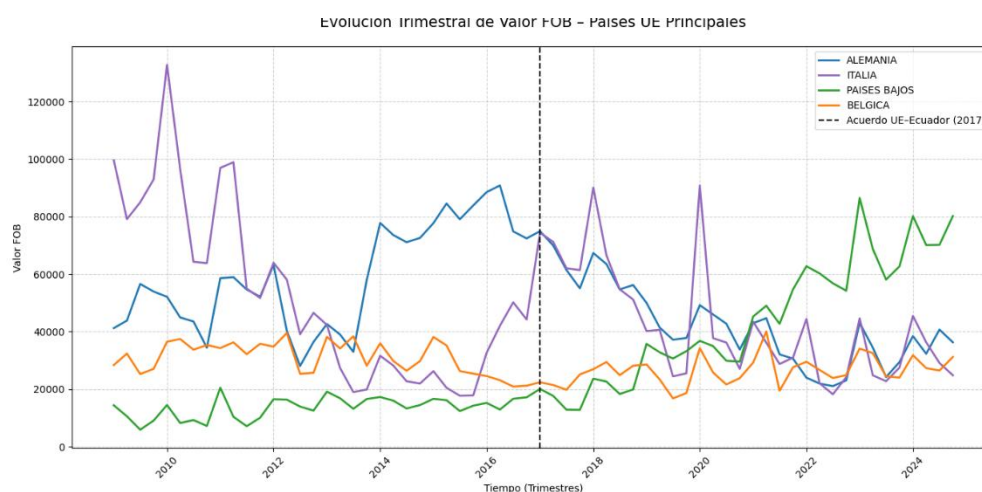
Las series de tiempo del valor FOB de las exportaciones muestran que, aunque en ciertos mercados ha habido una alteración en la dinámica después de 2017, este comportamiento no se presenta como un cambio brusco ni homogéneo entre las naciones estudiadas. Puede observarse un patrón más constante de crecimiento en mercados como Suecia y Países Bajos tras el acuerdo, mientras que en países como Alemania, Bélgica e Italia el comportamiento es más errático, oscilando en función de los precios y las condiciones del mercado. Por su parte, en los pequeños países comerciantes, como Polonia o Bulgaria, las series muestran un aumento progresivo del valor FOB exportado, aunque partiendo de cifras absolutas menores que las de los grandes mercados europeos.

Este comportamiento propone una expansión progresiva del banano ecuatoriano en mercados secundarios dentro de la Unión Europea, más que un impacto inmediato derivado del acuerdo comercial.

La evidencia visual proporcionada por las series de tiempo respalda los resultados obtenidos en los modelos econométricos, al mostrar que el impacto del acuerdo comercial se manifiesta de manera heterogénea y gradual, dependiendo del mercado de destino. En este sentido, las series de tiempo no permiten identificar un efecto causal directo, pero sí aportan información relevante sobre la dinámica temporal del comercio, justificando el uso de modelos de datos de panel con efectos fijos para la estimación del impacto.

Las series de tiempo se utilizaron con un enfoque descriptivo, mientras que la estimación del impacto se realizó mediante modelos de datos de panel con efectos fijos.

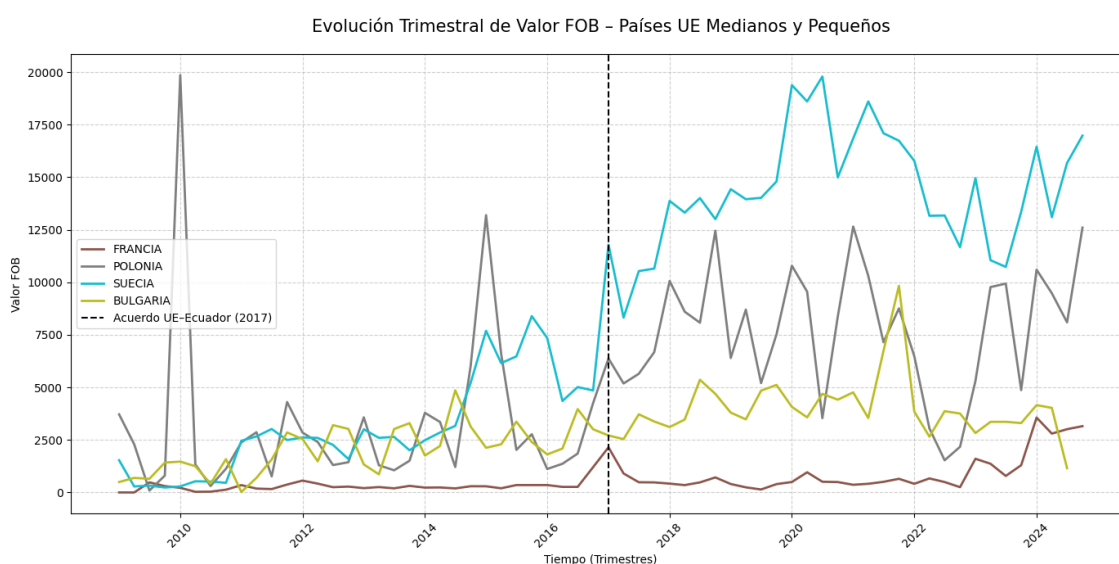
Figura 2 Evolución trimestral del valor FOB de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia los principales países de la Unión Europea (2009–2024)



La Figura 2 muestra el comportamiento trimestral del valor FOB hacia Alemania, Italia, Países Bajos y Bélgica durante el período 2009–2024. Se observa que Alemania e Italia concentran los mayores niveles de exportación en los primeros años del análisis, con picos pronunciados y posteriores ajustes.

Tras 2017, no se identifica un cambio estructural inmediato asociado al Acuerdo UE-Ecuador; sin embargo, se evidencian modificaciones en la dinámica y en la volatilidad de algunos mercados. Países Bajos presenta una tendencia creciente más marcada en los años recientes, mientras Bélgica mantiene niveles relativamente estables.

Figura 3 Evolución trimestral del valor FOB de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia países medianos y pequeños de la Unión Europea (2009–2024)



La Figura 3 evidencia que Francia, Polonia, Suecia y Bulgaria registran niveles de valor FOB considerablemente inferiores en comparación con los mercados principales. No obstante, muestran mayor variabilidad relativa.

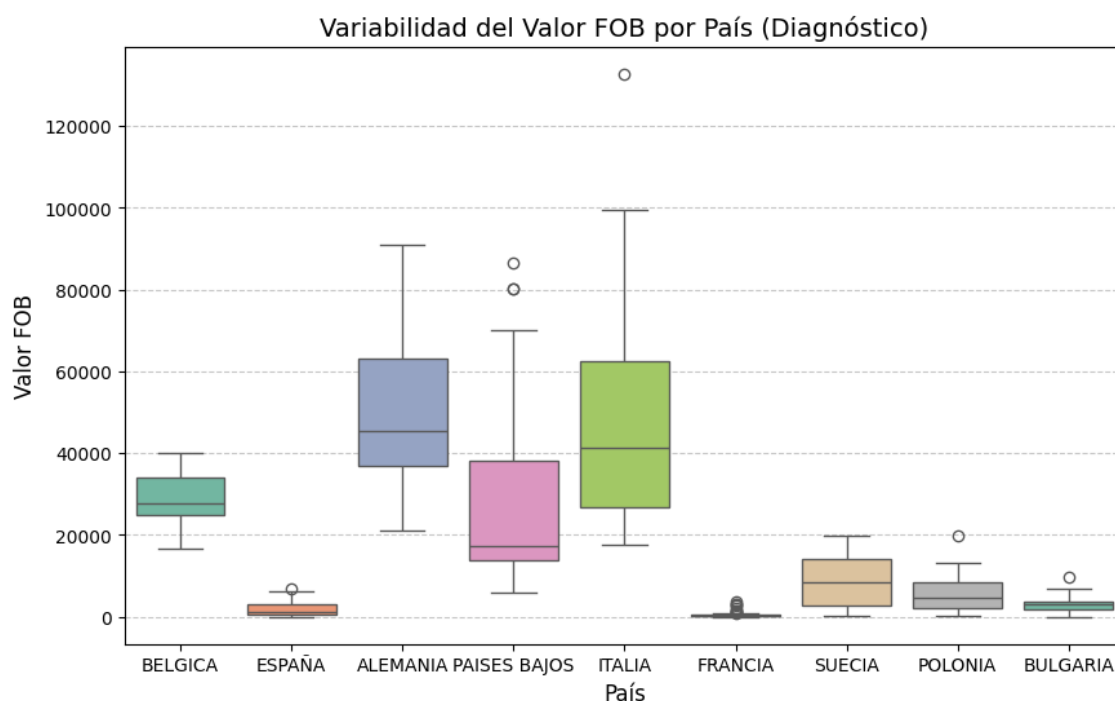
Suecia y Polonia reflejan incrementos más notorios en los años posteriores a 2017, mientras Francia mantiene los niveles más bajos a lo largo del período.

En conjunto, ambas figuras confirman la existencia de patrones diferenciados entre mercados europeos, tanto en magnitud como en comportamiento temporal, lo que respalda la necesidad de un análisis desagregado por país.

Resultados del análisis de varianza (ANOVA)

Figura 4 Comparación del Valor FOB de banano ecuatoriano hacia países de la Unión Europea mediante análisis de varianza (ANOVA)

La Figura 4 muestra las diferencias estadísticamente significativas en el volumen



exportado entre los países de la Unión Europea, lo que respalda los resultados obtenidos mediante el análisis de varianza (ANOVA).

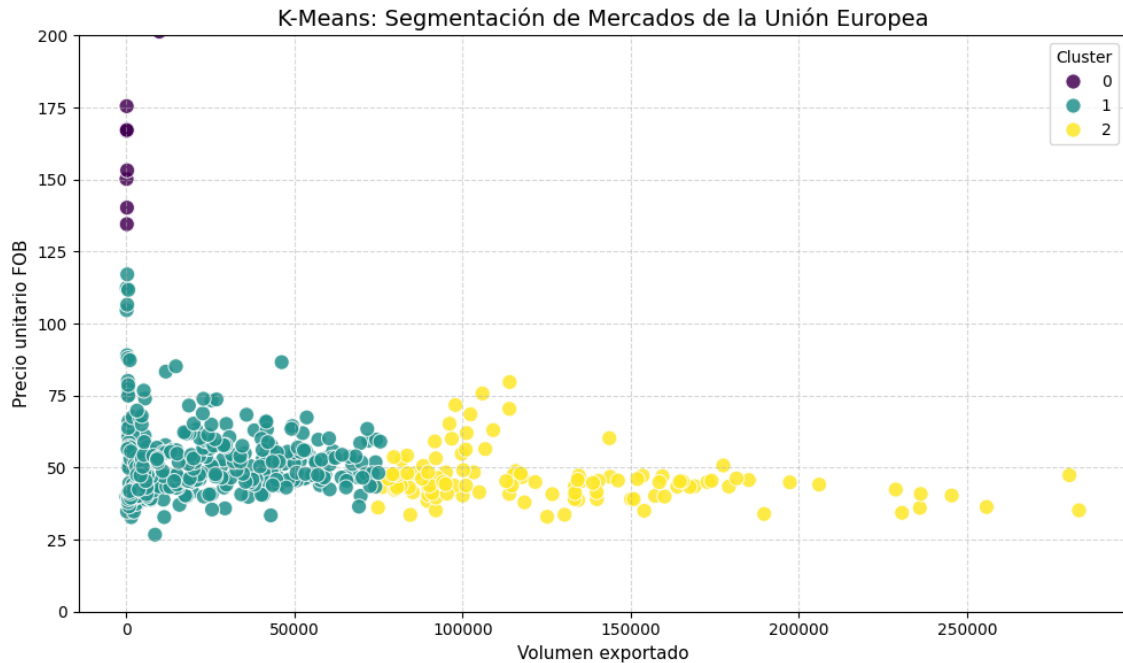
Para complementar los resultados de los modelos de datos de panel, se realizó un ANOVA de una vía para determinar si existen diferencias estadísticamente significativas entre los países destino de la UE.

Los resultados del ANOVA revelan que hay diferencias significativas entre países en el volumen que exportan, lo que confirma que los mercados europeos no se comportan de manera homogénea en sus exportaciones de banano ecuatoriano.

El uso de datos de panel con efectos fijos se justifica metodológicamente por este hallazgo, ya que muestra que cada país tiene características estructurales propias que influyen en su desempeño como importador.

Resultados del análisis de segmentación (K-Means)

Figura 5 Segmentación de mercados de la Unión Europea según volumen exportado y precio unitario FOB del banano ecuatoriano (K-Means)



Como se observa en la Figura 5, los países de la Unión Europea se agrupan en distintos clusters según su combinación de volumen exportado y precio unitario FOB, lo que confirma la existencia de patrones diferenciados de competitividad exportadora.

La clasificación de los países de la Unión Europea en distintas categorías, según la combinación de precio unitario FOB y cantidad exportada, se consiguió mediante el análisis de segmentación con el algoritmo K-Means. Los resultados muestran la existencia de grupos (clusters) bien diferenciados que mezclan mercados de alto volumen y precios estables en comparación, mercados de volumen medio y mercados de menor volumen y mayor volatilidad en precios.

Este análisis confirma que la competitividad exportadora del banano ecuatoriano no solo está asociada con la preferencia de acceso que otorga el acuerdo comercial, sino

también con la ubicación específica de cada país en el mercado europeo y sus patrones de demanda y capacidad de absorción.

Resultados del modelo de datos de panel con efectos fijos: Valor FOB

Para medir el efecto del Acuerdo Multipartes sobre el valor FOB de las exportaciones de banano ecuatoriano a la Unión Europea, se estimó un modelo de datos de panel con efectos fijos por país, incluyendo variables de condición arancelaria, estabilidad arancelaria, precio unitario y una variable dummy para el período posterior al acuerdo.

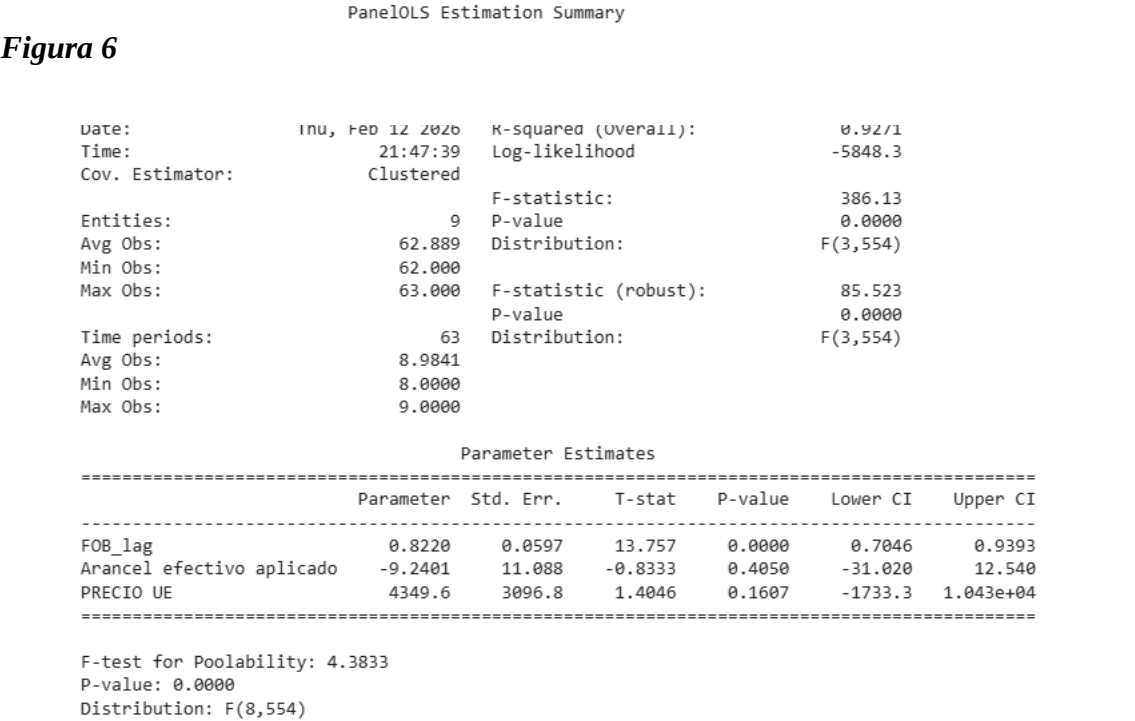
El valor del R^2 correspondiente al modelo es bajo, lo que señala que las variables que hemos incorporado a este modelo no explican ampliamente el valor FOB de las exportaciones. Este resultado hace pensar que el precio FOB está determinado por factores externos que no se encuentran considerados en la especificación econométrica, como precios internacionales, condiciones logísticas, costes de transporte, acuerdos comerciales, etc., así como por shocks externos.

La variable relacionada con el período posterior a la implementación del Acuerdo Multipartes no tiene un impacto estadísticamente significativo sobre el valor FOB, lo que significa que no se encuentra un cambio estructural en el tiempo en los datos agregados que pueda ser atribuido directamente al acuerdo.

Asimismo, las variables arancelarias presentan coeficientes con los signos esperados, pero sin significancia estadística. Estos resultados sugieren que el acuerdo comercial tiene poco impacto sobre el valor FOB de las exportaciones de banano ecuatoriano a la UE, lo que confirma la idea de que el valor monetario de las

exportaciones es el resultado de una combinación de factores que van más allá del marco institucional del acuerdo.

Estimación del modelo dinámico de datos panel para el Valor FOB exportado



La Figura 6 presenta los resultados de la estimación de un modelo dinámico de datos panel con efectos fijos por país y errores estándar clusterizados, cuyo objetivo es evaluar el impacto del arancel efectivo aplicado y del precio internacional sobre el valor FOB exportado, incorporando un término rezagado de la variable dependiente para capturar la persistencia estructural del comercio.

Los resultados evidencian un coeficiente positivo y altamente significativo del rezago del valor FOB ($\beta = 0.8220$; $p < 0.01$), lo que confirma la existencia de una fuerte inercia exportadora. Esto indica que el desempeño actual de las exportaciones está

significativamente condicionado por su trayectoria previa, reflejando estabilidad en las relaciones comerciales internacionales.

En cuanto a las variables de interés, el arancel efectivo aplicado presenta un coeficiente negativo, coherente con la teoría económica, aunque no estadísticamente significativo. De manera similar, el precio internacional muestra un signo positivo, consistente con la lógica del mercado, pero tampoco alcanza niveles de significancia estadística bajo esta especificación. El modelo presenta un R^2 within de 0.6765, lo que sugiere que aproximadamente el 67% de la variación intra-país del valor FOB es explicada por la dinámica considerada.

En conjunto, los resultados indican que la competitividad exportadora medida a través del valor FOB se encuentra principalmente determinada por su comportamiento histórico, mientras que los efectos contemporáneos del arancel y del precio no muestran evidencia estadística robusta una vez controlada la persistencia exportadora.

Resultados del modelo de datos de panel con efectos fijos dinámicos: Volumen exportado

A diferencia del modelo estimado para el valor FOB, el modelo de datos de panel aplicado al volumen exportado incorpora una especificación dinámica mediante el uso de un rezago de la variable dependiente, con el objetivo de capturar la persistencia temporal del comercio internacional.

Se obtiene un coeficiente de determinación elevado en los resultados, lo que significa que el modelo es capaz de explicar una alta proporción de la variabilidad de los datos. El coeficiente relativo al volumen exportado rezagado es positivo y altamente significativo, lo que implica que el comportamiento histórico de las exportaciones es un factor determinante para el futuro de las exportaciones hacia los mercados europeos.

En este modelo, algunas variables comerciales (precio unitario, condiciones arancelarias) tienen efectos estadísticamente significativos. Esto quiere decir que la cantidad exportada es más sensible a los cambios coyunturales y estructurales que el valor FOB. Pero la variable que captura el período posterior al ACM tiene un efecto positivo, aunque no siempre con mucha fuerza.

Esto indica que el efecto del acuerdo sobre el volumen de exportaciones es heterogéneo y depende del país destino. Estos resultados sugieren que la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano, en términos de volumen exportado, está más influenciada por la inercia comercial y las condiciones estructurales del mercado que por un impacto inmediato y homogéneo del acuerdo comercial.

Figura 7 Estimación del modelo dinámico de datos panel para el Volumen exportado

PanelOLS Estimation Summary						
Dep. Variable:	Volumen exportado	R-squared:	0.7811			
Estimator:	PanelOLS	R-squared (Between):	0.9923			
No. Observations:	566	R-squared (Within):	0.7811			
Date:	Thu, Feb 12 2026	R-squared (Overall):	0.9505			
Time:	21:33:12	Log-likelihood	-6183.3			
Cov. Estimator:	Clustered					
		F-statistic:	658.92			
Entities:	9	P-value	0.0000			
Avg Obs:	62.889	Distribution:	F(3,554)			
Min Obs:	62.000					
Max Obs:	63.000	F-statistic (robust):	1162.6			
		P-value	0.0000			
Time periods:	63	Distribution:	F(3,554)			
Avg Obs:	8.9841					
Min Obs:	8.0000					
Max Obs:	9.0000					
Parameter Estimates						
	Parameter	Std. Err.	T-stat	P-value	Lower CI	Upper CI
volumen_lag	0.8616	0.0176	48.951	0.0000	0.8271	0.8962
Arancel efectivo aplicado	-3.9986	16.457	-0.2430	0.8081	-36.325	28.327
PRECIO UE	5828.4	2724.0	2.1397	0.0328	477.86	1.118e+04
F-test for Poolability: 3.4301						
P-value: 0.0007						
Distribution: F(8,554)						

La Figura 7 presenta los resultados del modelo dinámico de datos panel estimado para el volumen exportado, incorporando efectos fijos por país y errores estándar clusterizados, con el propósito de analizar el impacto del arancel efectivo aplicado y del precio internacional sobre la cantidad exportada, controlando la persistencia intertemporal mediante la inclusión del rezago de la variable dependiente.

El coeficiente del rezago del volumen exportado resulta positivo y altamente significativo ($\beta = 0.8616$; $p < 0.01$), lo que confirma una marcada inercia exportadora. Este resultado indica que la dinámica comercial presenta fuerte continuidad en el tiempo, evidenciando estabilidad en los flujos de exportación hacia los mercados analizados.

En relación con las variables explicativas, el arancel efectivo aplicado presenta un coeficiente negativo, consistente con la teoría económica; sin embargo, no alcanza significancia estadística bajo esta especificación. Por el contrario, el precio internacional muestra un coeficiente positivo y estadísticamente significativo ($\beta = 5828.4$; $p = 0.0328$), lo que sugiere que incrementos en el precio internacional se asocian con aumentos en el volumen exportado, reflejando una respuesta positiva del mercado ante condiciones favorables de precios. El modelo reporta un R^2 within de 0.7811, lo que implica que aproximadamente el 78% de la variación intra-país del volumen exportado es explicada por la dinámica considerada.

En conjunto, los resultados indican que la competitividad exportadora medida en términos de volumen se encuentra fuertemente condicionada por su trayectoria previa, aunque el precio internacional emerge como un factor relevante en la explicación de la cantidad exportada, mientras que el efecto del arancel no muestra evidencia estadística robusta bajo la estructura dinámica adoptada.

Hallazgos

A partir del conjunto de análisis realizados, se identifican los siguientes hallazgos principales:

- El desempeño exportador del banano ecuatoriano hacia la Unión Europea presenta alta heterogeneidad entre países, tanto en nivel como en dinámica temporal.
- El Acuerdo Comercial UE–Ecuador no genera un impacto inmediato y homogéneo, sino que su efecto se manifiesta de manera gradual y diferenciada según el mercado de destino.
- Los países con mayor escala comercial muestran mayor estabilidad relativa, mientras que los mercados medianos y pequeños evidencian trayectorias de crecimiento más progresivas.
- La dinámica pasada de las exportaciones juega un rol determinante en el desempeño actual, lo que resalta la importancia de considerar la dimensión temporal en el análisis econométrico.

Discusión

La discusión de los resultados se orienta a integrar la evidencia empírica obtenida a partir de los distintos métodos de análisis aplicados, contrastando los hallazgos econométricos con los patrones observados en las series de tiempo y los análisis complementarios.

Para empezar, los resultados de un modelo de datos de panel con efectos fijos sugieren que, aunque el acuerdo comercial entre la UE y Ecuador no produciría el mismo efecto en la competitividad exportadora del sector bananero en los distintos países analizados, van en la dirección de una tendencia positiva en el caso de ciertos mercados, especialmente cuando se controla por el precio unitario y la estabilidad arancelaria.

Mientras que la variable post-acuerdo no resulta estadísticamente significativo en todas las especificaciones, su signo positivo en algunos de los modelos aplicados sugiere que en ciertos mercados podría llegar a haber una tendencia positiva. Esto se puede poner de manifiesto, además, con la evidencia de los datos de series temporales, donde no se detecta un cambio abrupto en el año 2017, sino una adaptación gradual con trayectorias diferentes por cada país. Mientras que en Suecia y Países Bajos se muestra un incremento tras el acuerdo, en el resto de los países se muestra una estabilidad o un comportamiento errático. La heterogeneidad del mercado justificó la inclusión de efectos fijos por país, dado que cada mercado tiene sus propias características estructurales que podrían influir en la respuesta al acuerdo comercial.

Por otra parte, los resultados que han obtenido el ANOVA de un solo factor indican que existen diferencias a nivel estadístico entre la práctica del volumen de exportación de acuerdo con el país receptor. Esto confirma el hecho que la competitividad de las exportaciones de banano del Ecuador no podría analizarse como conjunto para la UE sino que tendría que hacerse para cada uno de los mercados en particular. De esta forma, este hallazgo puede considerarse como un hallazgo adicional del panel en que las diferencias entre los países receptores no son aleatorias sino que son estructurales.

Finalmente, la segmentación con K-Means proporciona una perspectiva adicional al reconocer grupos de países con patrones similares en cuanto a volumen exportado y precio unitario FOB. La presencia de clústeres distintos implica que los mercados europeos pueden agruparse según su perfil competitivo, lo que explica que el efecto del acuerdo comercial se deje sentir con diferente intensidad en los países estudiados. En conjunto, estos resultados permiten concluir que el acuerdo comercial actúa como un factor facilitador, pero su efecto depende de la estructura y dinámica específica de cada mercado.

CONCLUSIONES

CONCLUSIÓN OBJETIVO 1

La revisión teórica permitió establecer que la competitividad exportadora es un fenómeno multidimensional, influido tanto por factores internos del sector productivo como por el marco institucional y comercial en el que se insertan las exportaciones. En el contexto del sector bananero ecuatoriano, las negociaciones comerciales multipartes, particularmente el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, constituyen un instrumento que facilita el acceso a mercados, aunque su impacto efectivo depende de condiciones estructurales propias de cada país importador.

CONCLUSIÓN OBJETIVO 2

El análisis del comportamiento de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea durante el periodo 2009–2024 evidencia que la entrada en vigor del acuerdo comercial en 2017 no generó un quiebre inmediato y homogéneo en el desempeño exportador. En su lugar, se observa una evolución heterogénea entre los países de destino, con trayectorias diferenciadas tanto en valor FOB como en volumen exportado, lo que refleja la influencia de dinámicas previas y factores externos al acuerdo.

CONCLUSIÓN OBJETIVO 3

Los modelos de datos de panel con efectos fijos señalan que la competitividad en las exportaciones del sector bananero ecuatoriano no se ve afectada por igual en todos los mercados estudiados. Aunque el acuerdo comercial mejora las condiciones para acceder al mercado europeo, su efecto en términos estadísticos varía dependiendo de la variable analizada y del país de destino, ya que está determinado por elementos como la estabilidad arancelaria, el precio unitario y la duración temporal de las exportaciones. Los resultados

en su totalidad permiten concluir que las negociaciones comerciales multipartes, especialmente el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, son un componente importante en el ambiente exportador del sector bananero ecuatoriano. Sin embargo, su impacto sobre la competitividad exportadora no es uniforme ni automático; varía según la variable analizada y las condiciones estructurales de cada mercado receptor.

RECOMENDACIONES

A partir de los resultados obtenidos, se plantean las siguientes recomendaciones orientadas tanto al ámbito de política comercial como al desarrollo de futuras investigaciones.

En primer lugar, considerando la fuerte persistencia exportadora evidenciada en ambos modelos, se recomienda fortalecer estrategias de consolidación y fidelización de mercados internacionales. La dinámica observada sugiere que el posicionamiento previo en los mercados de destino juega un papel determinante en el desempeño actual, por lo que políticas orientadas a la estabilidad contractual, continuidad logística y fortalecimiento de relaciones comerciales podrían contribuir a sostener y ampliar la presencia internacional.

En segundo lugar, dado que el arancel efectivo aplicado no mostró evidencia estadística robusta bajo la especificación dinámica, se recomienda no centrar la estrategia de competitividad exclusivamente en el componente arancelario. Los resultados indican que la competitividad exportadora responde en mayor medida a factores estructurales y a la dinámica histórica del comercio, por lo que resulta pertinente impulsar mejoras en productividad, eficiencia logística, calidad del producto y diferenciación en mercados internacionales.

En tercer lugar, considerando que el precio internacional resultó significativo en el modelo de volumen exportado, se recomienda fortalecer mecanismos de planificación productiva y gestión estratégica ante escenarios de variación de precios internacionales. La capacidad de respuesta ante condiciones favorables de precios podría potenciar la competitividad en términos de cantidades exportadas.

En el ámbito académico, se sugiere que futuras investigaciones incorporen medidas relativas de competitividad, tales como participación de mercado o índices de ventaja comparativa revelada, con el fin de capturar de manera más precisa el posicionamiento competitivo frente a otros oferentes internacionales. Asimismo, se recomienda explorar metodologías alternativas que permitan abordar posibles relaciones de simultaneidad entre precio y volumen, tales como modelos instrumentales o especificaciones en diferencias.

Finalmente, se propone ampliar el análisis a nivel sectorial o empresarial, dado que los efectos agregados pueden ocultar heterogeneidades internas que influyen en la capacidad competitiva real del sector exportador.

REFERENCIAS

- Anania, G. (2023). The EU banana market and preferential trade agreements. *Journal of International Agricultural Trade and Development*, 19(1), 45–62.
<https://www.jiatd.org/index.php/jiatd/article/view/358>
- Asociación de Comercialización y Exportación de Banano del Ecuador. (2023). *Evolución de exportaciones ecuatorianas de banano de enero a agosto del 2023*.
<https://acorbanec.com/biblioteca/>
- Asociación de Comercialización y Exportación de Banano del Ecuador. (2024). *Informe estadístico del sector bananero ecuatoriano*.
<https://acorbanec.com/>
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (2025). *Banana exportación*.
<https://www.aebe.com.ec/>
- Baldwin, R. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*. Harvard University Press.
<https://www.hup.harvard.edu/books/9780674660489>
- Carbaugh, R. J. (2020). *International economics* (17th ed.). Cengage Learning.
- Codex Alimentarius Commission. (2023). *About Codex*.
<https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/about-codex/en/>
- Comisión Europea. (2017). *EU trade agreement with Colombia, Peru and Ecuador*.
https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/andean-countries_en
- Comisión Europea. (2020). *Trade agreement between the European Union and the Andean countries*.

https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/andean-countries_en

Comisión Europea. (2023). *Sanitary and phytosanitary measures*. Directorate-General for Health and Food Safety.

https://food.ec.europa.eu/horizontal-topics/international-affairs/international-trade_en

Comisión Europea. (2024). *Access2Markets database*.

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2018). *Acuerdo comercial multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador*.

https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es?s=161

European Commission. (2022). *The EU banana market*. Directorate-General for Trade.

https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cmef/products-and-markets/common-market-organisation-banana-sector_en

Eurostat. (2024). *International trade in bananas*.

https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/markets/overviews/market-observatories/fruit-and-vegetables/bananas-statistics_en

Evenett, S. J. (2020). Sicken thy neighbour: The initial trade policy response to COVID-19. *The World Economy*, 43(4), 828–839.

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in* (3rd ed.). Penguin Books.

- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2022). *Banana market review: Preliminary results 2021–2022*. FAO.
<https://www.fao.org/markets-and-trade/commodities/bananas/en/>
- International Monetary Fund. (2022). *Balance of payments and international investment position manual* (7th ed.). IMF.
<https://www.imf.org/en/Publications/BPM6>
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International economics: Theory and policy* (11th ed.). Pearson Education.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2018). *Impacto del Acuerdo Comercial Multipartes en las exportaciones ecuatorianas*. Gobierno del Ecuador.
<https://www.produccion.gob.ec/comercio-exterior/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). *Marco normativo del comercio exterior ecuatoriano*. Gobierno del Ecuador.
<https://www.produccion.gob.ec/comercio-exterior/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023). *Anuario de comercio exterior del Ecuador*.
<https://www.produccion.gob.ec/comercio-exterior/>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2019). *OECD economic outlook 2019*. OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, & Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2021). *OECD-FAO agricultural outlook 2021–2030*. OECD Publishing.

https://www.oecd.org/en/publications/oecd-fao-agricultural-outlook-2021-2030_19428846-en.html

Organización Mundial de Aduanas. (2022). *Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías*. OMA.

Organización Mundial del Comercio. (2020). *Understanding the WTO* (5th ed.). WTO Publications.

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2023). *World trade report 2023*. OMC.

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr23_e/wtr23_e.pdf

Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. John Murray.

Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. W. Strahan & T. Cadell.

United Nations Conference on Trade and Development. (2020). *Key statistics and trends in international trade*. United Nations.

https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2020_en.pdf

United Nations Conference on Trade and Development. (2021). *Trade and development report*. UNCTAD.

United Nations Conference on Trade and Development. (2023). *Non-tariff measures: Economic assessment and policy options*. UNCTAD.

<https://unctad.org/topic/trade-analysis/non-tariff-measures>

Unión Europea. (2023). *EU import requirements for bananas*.

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/importing-goods-eu>

World Bank. (2020). *World development report 2020: Trading for development in the age of global value chains*. World Bank Publications.

<https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>

World Economic Forum. (2019). *The global competitiveness report 2019*.

<https://www.weforum.org/publications/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth/>

World Economic Forum. (2023). *The global competitiveness report 2023*.

<https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2023/>

World Trade Organization. (2022). *Customs valuation agreement: Technical information*.

https://www.wto.org/english/tratop_e/cusval_e/cusval_info_e.htm

World Trade Organization. (2022). *Technical barriers to trade*.

https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_e.htm

World Trade Organization. (2023). *Sanitary and phytosanitary measures*.

https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/sps_e.htm

World Trade Organization. (2023). *Tariffs*.

https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.htm

ANEXOS

BASE DE DATOS UTILIZADA PARA AMBOS MODELOS

AÑO	PERIODO	PAIS	PRODUCTO	Demora post-arribo	Alto desde entrada en vigor	Tratamiento post-arribo	Aranceles efectivos aplicados	Índice base (100 del arancel)	Arancel / Precio FOB	Estabilidad arancelaria	PRECIO DE	Volumen exportado	Valor FOB
2009	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	7.80%	100%	1.14	84,479.2	5,281.2
2009	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	7.71%	100%	1.14	55,452.2	3,224.8
2009	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	6.81%	100%	1.14	69,212.1	3,752.2
2009	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	6.98%	100%	1.14	73,899.2	3,770.8
2010	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	5.90%	100%	1.00	56,427.1	2,948.8
2010	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	4.81%	100%	1.00	66,979.2	3,742.2
2010	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	4.69%	100%	1.00	75,849.0	3,573.8
2010	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	4.78%	100%	1.00	85,252.8	3,522.2
2011	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	194	72	4.21%	100%	1.12	86,212.0	3,844.2
2011	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	194	72	4.27%	100%	1.12	84,868.2	3,626.2
2011	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	184	72	4.04%	100%	1.12	74,081.2	3,214.8
2011	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	184	72	4.26%	100%	1.12	84,426.2	3,353.2
2012	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	71.4	4.17%	100%	1.12	85,542.2	3,474.2
2012	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	71.4	4.11%	100%	1.12	96,220.8	3,552.2
2012	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	71.4	4.10%	100%	1.12	87,428.1	3,353.2
2012	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	71.4	4.24%	100%	1.12	88,512.2	3,548.2
2013	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	3.81%	100%	1.00	79,846.2	3,848.2
2013	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	3.80%	100%	1.00	71,290.8	3,413.8
2013	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	3.83%	100%	1.00	86,786.0	3,824.2
2013	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	3.83%	100%	1.00	79,642.2	3,814.2
2014	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.47%	100%	1.08	78,817.2	3,548.2
2014	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.44%	100%	1.08	64,426.2	3,293.2
2014	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.21%	100%	1.08	71,841.2	3,627.2
2014	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.52%	100%	1.08	65,510.8	3,292.2
2015	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	2.68%	100%	1.00	78,820.8	3,814.2
2015	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	2.66%	100%	1.00	74,224.2	3,544.2
2015	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	2.90%	100%	1.00	71,499.0	3,672.2
2015	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	3.14%	100%	1.00	54,218.2	3,372.2
2016	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	2.65%	100%	1.01	53,844.8	3,452.2
2016	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	3.40%	100%	1.01	66,606.8	3,686.2
2016	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	2.81%	100%	1.01	42,182.0	3,208.2
2016	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	2.71%	100%	1.01	48,625.0	3,118.2
2017	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	1	0	87	38.5	1.86%	64.66%	1.00	44,426.2	3,242.2
2017	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	1	0	87	38.5	1.96%	64.66%	1.00	42,255.2	3,142.2
2017	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	1	0	87	38.5	2.00%	64.66%	1.00	48,827.2	3,192.2
2017	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	1	0	87	38.5	1.78%	64.66%	1.00	46,120.8	3,168.2
2018	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	1	0	86	35.7	1.72%	64.66%	1.00	41,624.8	3,142.2
2018	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	2	1	86	35.7	1.72%	64.66%	1.00	56,272.2	3,242.2
2018	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	2	1	86	35.7	1.68%	64.66%	1.00	46,881.2	3,242.2
2018	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	2	1	86	35.7	1.68%	64.66%	1.00	44,426.2	3,242.2
2019	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	3	2	83	32.9	1.50%	64.66%	1.00	75,776.1	3,554.2
2019	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	3	2	83	32.9	1.49%	64.66%	1.00	61,896.2	3,258.2
2019	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	3	2	83	32.9	1.52%	64.66%	1.00	54,224.2	3,168.2
2019	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	3	2	83	32.9	1.48%	64.66%	1.00	49,827.2	3,168.2
2020	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	4	3	75	29.8	1.35%	64.66%	1.00	65,522.2	3,422.2
2020	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	4	3	75	29.8	1.40%	64.66%	1.00	49,826.2	3,172.2
2020	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	4	3	75	29.8	1.41%	64.66%	1.00	41,644.8	3,168.2
2020	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	4	3	75	29.8	1.41%	64.66%	1.00	44,871.0	3,214.2
2021	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	5	4	75	29.8	1.45%	64.66%	1.00	56,899.0	3,292.2
2021	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	5	4	75	29.8	1.45%	64.66%	1.00	44,426.2	3,242.2
2021	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	5	4	75	29.8	1.36%	64.66%	1.00	42,255.2	3,142.2
2021	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	5	4	75	29.8	1.38%	64.66%	1.00	58,826.2	3,270.2
2022	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	6	5	75	29.8	1.24%	64.66%	1.00	54,788.2	3,281.2
2022	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	6	5	75	29.8	1.35%	64.66%	1.00	48,812.2	3,242.2
2022	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	6	5	75	29.8	1.38%	64.66%	1.00	42,887.0	3,242.2
2022	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	6	5	75	29.8	1.30%	64.66%	1.00	42,141.8	3,242.2
2023	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	7	6	75	29.8	1.18%	64.66%	1.00	71,148.2	3,168.2
2023	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	7	6	75	29.8	1.21%	64.66%	1.00	52,477.0	3,254.2
2023	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	7	6	75	29.8	1.10%	64.66%	1.00	35,797.0	3,168.2
2023	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	7	6	75	29.8	1.19%	64.66%	1.00	44,426.2	3,242.2
2024	T1	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	8	7	75	29.8	1.18%	64.66%	1.00	49,495.2	3,168.2
2024	T2	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	8	7	75	29.8	1.14%	64.66%	1.00	42,255.2	3,252.2
2024	T3	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	8	7	75	29.8	1.19%	64.66%	1.00	48,848.8	3,242.2
2024	T4	BELGICA	BANANA CAVENDOISH	1	8	7	75	29.8	1.18%	64.66%	1.00	44,426.2	3,242.2
2009	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	7.46%	100%	1.14	41,644.8	3,142.2
2009	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	7.11%	100%	1.14	6,726.0	2,382.2
2009	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	6.81%	100%	1.14	4,526.0	2,424.2
2009	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	252	100	6.70%	100%	1.14	4,185.8	2,424.2
2010	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	5.26%	100%	1.00	3,495.8	1,698.2
2010	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	5.01%	100%	1.00	3,555.6	1,812.2
2010	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	5.04%	100%	1.00	4,726.2	1,698.2
2010	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	198	78.6	5.12%	100%	1.00	3,449.2	1,698.2
2011	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	184	72	4.69%	100%	1.12	7,754.8	2,382.2
2011	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	184	72	4.12%	100%	1.12	4,864.2	1,492.2
2011	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	184	72	4.72%	100%	1.12	31,826.0	2,492.2
2011	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	184	72	4.65%	100%	1.12	6,975.2	2,588.2
2012	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	71.4	4.24%	100%	1.12	6,826.2	2,572.2
2012	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	71.4	4.42%	100%	1.12	10,314.8	2,422.2
2012	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	71.4	4.46%	100%	1.12	6,777.0	2,582.2
2012	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	71.4	4.42%	100%	1.12	7,714.0	2,312.2
2013	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	4.16%	100%	1.12	6,866.2	2,582.2
2013	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	4.25%	100%	1.12	4,486.2	2,224.2
2013	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	4.26%	100%	1.12	6,796.2	2,382.2
2013	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	182	72.2	4.26%	100%	1.12	4,415.0	2,382.2
2014	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.77%	100%	1.08	5,596.0	2,372.2
2014	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.37%	100%	1.08	8,222.0	2,372.2
2014	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.72%	100%	1.08	3,226.0	2,372.2
2014	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	180	63.5	3.10%	100%	1.08	4,840.0	2,372.2
2015	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	3.34%	100%	1.00	289.8	0
2015	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	3.27%	100%	1.00	228.2	0
2015	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	3.28%	100%	1.00	844.8	1,444.2
2015	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	147	58.3	3.39%	100%	1.00	885.0	1,444.2
2016	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	2.72%	100%	1.01	80.0	0
2016	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	2.65%	100%	1.01	545.2	1,372.2
2016	T3	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	3.25%	100%	1.01	150.0	1,372.2
2016	T4	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	0	0	0	141	56	3.06%	100%	1.01	380.0	1,372.2
2017	T1	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	1	1	0	87	38.5	1.82%	64.66%	1.00	428.0	1,372.2
2017	T2	ESPAÑA	BANANA CAVENDOISH	1	1	0	87	38.5</					

2024	T3	ESPAÑA	BARANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	20.8	1.24%	64.98	1.37	4.588.05	5.372
2024	T4	ESPAÑA	BARANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	20.8	1.09%	64.98	1.37	9.35.05	6.80
2009	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7.85%	190.7	1.18	125.522.05	81.217
2009	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7.49%	190.7	1.18	138.232.85	83.832
2009	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7.15%	190.7	1.18	115.812.05	74.585
2009	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7.20%	190.7	1.18	134.888.65	83.933
2010	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	5.11%	190.7	1.18	114.273.85	72.002
2010	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	5.22%	190.7	1.18	118.434.75	74.8318
2010	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	4.78%	190.7	1.18	104.977.25	63.526
2010	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	5.15%	190.7	1.18	98.527.45	64.885
2011	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.71%	190.7	1.18	126.929.05	74.582
2011	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.71%	190.7	1.18	136.899.05	88.937
2011	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.71%	190.7	1.18	138.941.75	84.635
2011	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.70%	190.7	1.18	135.295.45	82.128
2012	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.48%	190.7	1.18	145.339.45	93.188
2012	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.47%	190.7	1.18	166.045.15	99.307
2012	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.48%	190.7	1.18	167.225.55	100.024
2012	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.44%	190.7	1.18	89.789.25	58.408
2013	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.71%	190.7	1.18	97.591.25	62.633
2013	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.19%	190.7	1.18	89.827.45	58.982
2013	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.21%	190.7	1.18	76.162.95	52.938
2013	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.19%	190.7	1.18	133.413.15	88.808
2014	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.89%	190.7	1.18	176.188.05	97.889
2014	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.88%	190.7	1.18	168.034.25	92.579
2014	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.89%	190.7	1.18	162.846.05	91.699
2014	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.89%	190.7	1.18	167.545.85	92.584
2015	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	3.21%	190.7	1.18	172.781.75	97.732
2015	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	3.21%	190.7	1.18	185.139.05	104.568
2015	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	3.24%	190.7	1.18	174.849.75	97.064
2015	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	3.18%	190.7	1.18	181.450.25	93.886
2016	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	3.14%	190.7	1.18	107.282.05	68.526
2016	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	3.20%	190.7	1.18	115.736.05	71.438
2016	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	3.11%	190.7	1.18	165.251.25	94.832
2016	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	2.99%	190.7	1.18	153.530.05	92.433
2017	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	1	0	97	38.5	2.06%	64.98	1.37	170.442.25	93.039
2017	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	1	0	97	38.5	2.11%	64.98	1.37	181.042.05	99.447
2017	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	1	0	97	38.5	1.81%	64.98	1.37	115.736.05	71.438
2017	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	1	0	97	38.5	2.08%	64.98	1.37	173.785.05	95.043
2018	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	2	1	96	35.7	1.92%	64.98	1.37	143.081.05	87.138
2018	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	2	1	96	35.7	1.91%	64.98	1.37	114.559.55	65.503
2018	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	2	1	96	35.7	1.89%	64.98	1.37	113.144.75	74.672
2018	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	2	1	96	35.7	1.90%	64.98	1.37	115.736.05	71.438
2019	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	33.9	1.72%	64.98	1.37	103.544.85	69.989
2019	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	33.9	1.72%	64.98	1.37	86.698.45	61.413
2019	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	33.9	1.71%	64.98	1.37	79.228.25	57.182
2019	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	33.9	1.80%	64.98	1.37	92.544.05	62.457
2020	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	29.8	1.52%	64.98	1.37	108.225.45	69.338
2020	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	29.8	1.55%	64.98	1.37	95.981.75	65.968
2020	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	29.8	1.26%	64.98	1.37	73.844.05	48.738
2020	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	29.8	1.58%	64.98	1.37	70.944.25	45.748
2021	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	29.8	1.82%	64.98	1.37	92.544.05	62.457
2021	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	29.8	1.48%	64.98	1.37	89.230.15	58.673
2021	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	29.8	1.61%	64.98	1.37	68.733.15	42.672
2021	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	29.8	1.60%	64.98	1.37	65.346.45	39.595
2022	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	29.8	1.65%	64.98	1.37	86.892.25	52.972
2022	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	29.8	1.65%	64.98	1.37	88.389.05	53.838
2022	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	29.8	1.60%	64.98	1.37	84.999.95	51.054
2022	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	29.8	1.45%	64.98	1.37	84.539.85	52.086
2023	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	29.8	1.42%	64.98	1.37	89.425.25	53.688
2023	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	29.8	1.46%	64.98	1.37	82.489.05	48.454
2023	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	29.8	1.46%	64.98	1.37	47.088.25	28.199
2023	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	29.8	1.40%	64.98	1.37	54.786.75	29.638
2024	T1	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	29.8	1.45%	64.98	1.37	74.499.85	48.475
2024	T2	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	29.8	1.40%	64.98	1.37	68.527.25	42.297
2024	T3	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	29.8	1.28%	64.98	1.37	48.572.25	30.738
2024	T4	ALEMANIA	BARANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	29.8	1.45%	64.98	1.37	50.048.05	34.272
2009	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7.84%	190.7	1.18	43.889.05	28.368
2009	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7.02%	190.7	1.18	28.295.55	16.535
2009	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	6.80%	190.7	1.18	15.851.05	9.978
2009	T4	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7.11%	190.7	1.18	25.246.25	16.048
2010	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	4.97%	190.7	1.18	56.149.95	34.473
2010	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	4.75%	190.7	1.18	19.886.05	12.302
2010	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	4.48%	190.7	1.18	20.024.85	12.408
2010	T4	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78.6	4.94%	190.7	1.18	17.045.15	10.182
2011	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.27%	190.7	1.18	47.572.25	29.499
2011	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.51%	190.7	1.18	25.435.45	16.177
2011	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.58%	190.7	1.18	17.536.05	9.968
2011	T4	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	194	73	4.32%	190.7	1.18	24.763.25	14.993
2012	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.45%	190.7	1.18	48.741.05	30.473
2012	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.44%	190.7	1.18	40.254.55	24.537
2012	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.42%	190.7	1.18	14.292.05	8.593
2012	T4	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	71.4	4.18%	190.7	1.18	29.734.15	17.528
2013	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.12%	190.7	1.18	42.544.05	26.188
2013	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.12%	190.7	1.18	38.144.05	23.612
2013	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.12%	190.7	1.18	29.844.75	17.154
2013	T4	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	192	72.2	4.08%	190.7	1.18	36.984.05	22.555
2014	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.49%	190.7	1.18	48.234.05	29.728
2014	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.55%	190.7	1.18	35.496.75	21.999
2014	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.42%	190.7	1.18	28.256.45	17.383
2014	T4	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	190	83.5	3.44%	190.7	1.18	33.877.85	20.442
2015	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	3.07%	190.7	1.18	34.741.95	21.623
2015	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	2.86%	190.7	1.18	22.828.05	14.122
2015	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	3.02%	190.7	1.18	25.262.05	15.288
2015	T4	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58.3	2.92%	190.7	1.18	28.252.55	16.239
2016	T1	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	2.87%	190.7	1.18	28.771.75	15.289
2016	T2	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	2.70%	190.7	1.18	25.147.05	12.876
2016	T3	PAGES BAJOS	BARANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	2.7				

2004	T4	PAGES BAJOS	BANANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	29,0	0,96%	64,98	1	1,00	168.821,7	8	80,30
2009	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	0	0	252	190	0,71%	100	1	1,00	29.154,0	86	96,97
2009	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7,35%	100	1	1,00	258.638,6	70	117,4
2009	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7,00%	100	1	1,00	215.880,2	84	98,7
2009	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	8,94%	100	1	1,00	265.782,2	90	108,7
2010	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	4,18%	100	1	1,00	286.247,8	120	78,8
2010	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	4,85%	100	1	1,00	256.212,1	98	89,2
2010	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	5,84%	100	1	1,00	190.655,0	64	208,5
2010	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	4,30%	100	1	1,00	148.456,7	63	805,9
2011	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	4,34%	100	1	1,00	228.788,6	96	943,5
2011	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	4,56%	100	1	1,00	245.434,9	98	802,4
2011	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	4,47%	100	1	1,00	173.462,0	54	977,9
2011	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	4,51%	100	1	1,00	126.708,6	51	690,3
2012	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	4,51%	100	1	1,00	168.882,1	62	947,2
2012	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	4,34%	100	1	1,00	128.888,8	58	890,4
2012	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	4,40%	100	1	1,00	95.422,8	50	977,2
2012	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	4,41%	100	1	1,00	113.815,2	46	534,8
2013	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	4,05%	100	1	1,00	94.180,6	40	732,1
2013	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	3,91%	100	1	1,00	84.972,7	27	275,8
2013	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	4,14%	100	1	1,00	42.246,0	18	948,4
2013	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	4,14%	100	1	1,00	45.210,8	10	878,2
2014	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	3,67%	100	1	1,00	72.508,6	31	611,3
2014	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	3,71%	100	1	1,00	65.275,5	28	194,4
2014	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	3,50%	100	1	1,00	49.789,2	25	729,1
2014	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	3,50%	100	1	1,00	48.842,2	24	603,2
2015	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3	3,10%	100	1	1,00	55.225,0	26	245,9
2015	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3	3,21%	100	1	1,00	44.878,6	20	475,8
2015	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3	3,12%	100	1	1,00	44.878,6	20	475,8
2015	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3	3,19%	100	1	1,00	44.844,70	17	838,9
2016	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	3,03%	100	1	1,00	70.272,0	22	663,2
2016	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	3,19%	100	1	1,00	94.872,2	40	611,6
2016	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	3,22%	100	1	1,00	114.741,0	56	185,4
2016	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	141	56	3,22%	100	1	1,00	100.432,8	49	222,2
2017	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	1	0	87	28,5	2,10%	64,98	1	0,90	164.426,5	74	580,9
2017	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	1	0	87	28,5	2,10%	64,98	1	0,90	178.499,2	71	208,3
2017	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	1	0	87	28,5	2,17%	64,98	1	0,90	128.729,8	60	608,8
2017	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	1	0	87	28,5	2,17%	64,98	1	0,90	114.140,6	58	890,4
2018	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	2	1	90	25,7	1,77%	64,98	1	0,90	175.512,0	90	074,8
2018	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	2	1	90	25,7	1,96%	64,98	1	0,90	186.225,8	66	552,2
2018	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	2	1	90	25,7	2,00%	64,98	1	0,90	125.414,8	54	722,4
2018	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	2	1	90	25,7	1,99%	64,98	1	0,90	112.982,0	51	1162,1
2019	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	22,9	1,71%	64,98	1	0,90	80.545,5	40	437,6
2019	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	22,9	1,80%	64,98	1	0,90	97.994,0	49	611,4
2019	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	22,9	1,72%	64,98	1	0,90	56.859,0	24	428,9
2019	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	3	2	83	22,9	1,74%	64,98	1	0,90	51.273,5	22	888,5
2020	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	20,8	1,34%	64,98	1	0,90	123.885,0	64	988,2
2020	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	20,8	1,57%	64,98	1	0,90	70.148,1	77	775,7
2020	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	20,8	1,11%	64,98	1	0,90	51.887,2	36	183,5
2020	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	4	3	75	20,8	1,58%	64,98	1	0,90	56.991,8	27	622,6
2021	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	20,8	1,50%	64,98	1	0,90	89.705,2	61	988,9
2021	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	20,8	1,56%	64,98	1	0,90	75.812,7	56	118,8
2021	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	20,8	1,20%	64,98	1	0,90	51.848,0	28	717,7
2021	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	5	4	75	20,8	1,47%	64,98	1	0,90	68.514,5	36	945,8
2022	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	20,8	1,20%	64,98	1	0,90	70.121,4	48	848,2
2022	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	20,8	1,40%	64,98	1	0,90	85.889,0	52	976,6
2022	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	20,8	1,40%	64,98	1	0,90	22.875,7	18	188,8
2022	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	6	5	75	20,8	1,25%	64,98	1	0,90	46.248,0	24	153,1
2023	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	20,8	1,27%	64,98	1	0,90	75.566,1	48	507,0
2023	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	20,8	1,34%	64,98	1	0,90	44.881,1	40	437,6
2023	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	20,8	1,34%	64,98	1	0,90	40.579,1	22	778,9
2023	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	7	6	75	20,8	1,14%	64,98	1	0,90	40.887,2	27	896,2
2024	T1	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	20,8	1,18%	64,98	1	0,90	71.682,1	48	474,2
2024	T2	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	20,8	1,25%	64,98	1	0,90	68.572,9	56	208,3
2024	T3	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	20,8	1,32%	64,98	1	0,90	55.494,0	20	680,2
2024	T4	ITALIA	BANANA CAV/ENGLISH	1	8	7	75	20,8	1,27%	64,98	1	0,90	62.060,0	24	805,5
2009	T1	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	0,62%	100	1	1,00	0,5	2,0	
2009	T2	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	1,00%	100	1	1,00	0,5	1,4	
2009	T3	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7,23%	100	1	1,00	1.379,7	89,1	
2009	T4	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	252	190	7,00%	100	1	1,00	847,1	202,4	
2010	T1	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	4,90%	100	1	1,00	548,0	318,7	
2010	T2	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	0,80%	100	1	1,00	11,5	22,7	
2010	T3	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	2,80%	100	1	1,00	72,1	39,1	
2010	T4	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	198	78,0	1,0%	100	1	1,00	78,0	122,1	
2011	T1	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	2,45%	100	1	1,00	846,1	258,9	
2011	T2	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	1,2%	100	1	1,00	124,0	186,2	
2011	T3	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	1,7%	100	1	1,00	135,7	163,0	
2011	T4	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	184	72	1,96%	100	1	1,00	886,3	276,4	
2012	T1	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	3,53%	100	1	1,00	1.088,0	564,7	
2012	T2	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	2,97%	100	1	1,00	693,8	639,3	
2012	T3	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	2,97%	100	1	1,00	284,8	291,1	
2012	T4	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	71,4	1,03%	100	1	1,00	159,7	286,2	
2013	T1	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	1,09%	100	1	1,00	223,8	207,8	
2013	T2	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	0,84%	100	1	1,00	138,0	243,5	
2013	T3	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	1,62%	100	1	1,00	176,0	108,7	
2013	T4	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	180	72,2	0,82%	100	1	1,00	144,0	314,4	
2014	T1	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	0,96%	100	1	1,00	128,0	274,3	
2014	T2	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	0,72%	100	1	1,00	108,8	508,1	
2014	T3	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	0,76%	100	1	1,00	82,7	194,4	
2014	T4	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	160	63,5	0,72%	100	1	1,00	124,0	207,2	
2015	T1	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3	0,70%	100	1	1,00	94,9	308,3	
2015	T2	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3	0,67%	100	1	1,00	180,2	251,3	
2015	T3	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3	0,88%	100	1	1,00	208,0	252,4	
2015	T4	FRANCIA	BANANA CAV/ENGLISH	0	0	0	147	58,3							

2009	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	5.21%	1907	1.10	2,231.1	1,534.4
2009	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	6.07%	1907	1.10	691.2	287.1
2009	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	8.60%	1907	1.10	381.1	329.2
2009	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	4.52%	1907	1.10	14,973.8	8,798.1
2010	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	5.07%	1907	1.10	737.0	268.5
2010	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	5.01%	1907	1.10	1,148.2	532.2
2010	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	4.81%	1907	1.10	1,262.2	518.7
2010	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	4.72%	1907	1.10	1,390.1	602.1
2011	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	72	4.52%	1907	1.10	6,426.9	2,485.1
2011	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	194	72	4.22%	1907	1.10	6,121.2	2,666.6
2011	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	194	72	3.82%	1907	1.10	6,293.7	3,019.8
2011	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	194	72	3.47%	1907	1.10	4,786.7	2,490.1
2012	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	71.4	4.18%	1907	1.10	6,093.8	2,618.2
2012	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	195	71.4	3.92%	1907	1.10	5,764.8	1,956.4
2012	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	71.4	2.58%	1907	1.10	2,243.1	2,263.5
2012	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	71.4	4.25%	1907	1.10	2,751.8	1,599.9
2013	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	3.79%	1907	1.10	6,161.1	1,606.2
2013	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	4.21%	1907	1.10	2,126.1	2,596.5
2013	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	4.02%	1907	1.10	5,829.2	2,686.0
2013	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	3.80%	1907	1.10	4,255.0	2,608.8
2014	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	3.18%	1907	1.10	4,946.2	2,496.5
2014	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	2.94%	1907	1.10	5,247.2	2,851.4
2014	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	3.77%	1907	1.10	5,777.5	3,198.2
2014	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	2.81%	1907	1.10	5,149.2	1,918.4
2015	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	2.82%	1907	1.10	13,712.2	7,690.7
2015	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	2.65%	1907	1.10	13,188.2	6,155.8
2015	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	2.81%	1907	1.10	11,728.6	6,475.8
2015	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	3.02%	1907	1.10	14,973.2	8,998.1
2016	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	2.54%	1907	1.10	13,260.6	7,558.2
2016	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	2.81%	1907	1.10	8,852.5	4,554.8
2016	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	2.94%	1907	1.10	9,796.0	5,051.7
2016	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	2.87%	1907	1.10	8,188.0	4,854.5
2017	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	1.79%	6446	1.10	26,796.9	13,789.9
2017	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	1.77%	6446	1.10	13,889.9	8,520.1
2017	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	1.76%	6446	1.10	19,263.2	10,552.8
2017	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	1.82%	6446	1.10	28,837.6	16,652.8
2018	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	2	1	96	35.7	1.58%	6446	1.10	24,496.6	13,872.1
2018	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	2	1	96	35.7	1.40%	6446	1.10	23,126.8	13,044.4
2018	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	2	1	96	35.7	1.59%	6446	1.10	24,765.8	14,064.1
2018	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	2	1	96	35.7	1.58%	6446	1.10	22,813.8	12,080.7
2019	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	3	2	83	32.9	1.41%	6446	1.10	24,442.6	14,426.2
2019	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	3	2	83	32.9	1.40%	6446	1.10	22,512.8	13,052.4
2019	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	3	2	83	32.9	1.40%	6446	1.10	23,426.2	14,617.2
2019	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	3	2	83	32.9	1.41%	6446	1.10	25,858.8	14,705.1
2020	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	4	3	75	29.8	1.15%	6446	1.10	28,791.7	16,576.2
2020	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	4	3	75	29.8	1.02%	6446	1.10	25,271.1	16,601.2
2020	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	4	3	75	29.8	1.02%	6446	1.10	26,865.2	16,798.8
2020	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	4	3	75	29.8	1.20%	6446	1.10	29,475.1	16,843.5
2021	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	5	4	75	29.8	1.24%	6446	1.10	28,710.6	16,601.8
2021	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	5	4	75	29.8	1.30%	6446	1.10	26,557.6	17,080.2
2021	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	5	4	75	29.8	1.20%	6446	1.10	28,927.8	16,746.4
2022	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	6	5	75	29.8	1.19%	6446	1.10	26,741.6	15,754.4
2022	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	6	5	75	29.8	1.19%	6446	1.10	26,820.9	13,166.1
2022	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	6	5	75	29.8	1.25%	6446	1.10	30,898.1	13,178.8
2022	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	6	5	75	29.8	1.21%	6446	1.10	18,847.8	11,675.8
2023	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	7	6	75	29.8	1.22%	6446	1.10	24,261.5	14,957.2
2023	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	7	6	75	29.8	1.17%	6446	1.10	23,426.2	14,684.4
2023	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	7	6	75	29.8	1.20%	6446	1.10	17,259.1	16,572.8
2023	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	7	6	75	29.8	1.05%	6446	1.10	18,668.8	13,254.2
2024	T1	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	8	7	75	29.8	1.16%	6446	1.10	25,127.6	16,426.2
2024	T2	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	8	7	75	29.8	1.16%	6446	1.10	23,426.2	13,998.8
2024	T3	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	8	7	75	29.8	1.08%	6446	1.10	22,789.6	14,577.4
2024	T4	SUECIA	BARANA CAVENOSH	1	8	7	75	29.8	1.02%	6446	1.10	22,879.0	16,976.8
2009	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	7.88%	1907	1.10	13,125.1	1,713.8
2009	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	9.42%	1907	1.10	8,586.2	3,268.2
2009	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	7.25%	1907	1.10	266.7	602.1
2009	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	250	190	7.25%	1907	1.10	2,126.1	861.0
2010	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	0.98%	1907	1.10	10,856.5	10,856.5
2010	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	1.15%	1907	1.10	1,481.6	1,029.2
2010	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	5.17%	1907	1.10	892.8	367.6
2010	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	76.6	4.89%	1907	1.10	2,811.8	1,412.8
2011	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	194	72	4.74%	1907	1.10	6,142.2	3,451.8
2011	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	194	72	4.72%	1907	1.10	7,371.4	2,863.4
2011	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	194	72	4.72%	1907	1.10	1,899.6	765.4
2011	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	194	72	4.72%	1907	1.10	11,440.6	1,400.2
2012	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	71.4	4.58%	1907	1.10	9,276.2	3,489.8
2012	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	71.4	4.50%	1907	1.10	5,096.8	2,506.5
2012	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	71.4	4.50%	1907	1.10	2,264.2	1,504.8
2012	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	198	71.4	4.48%	1907	1.10	1,585.1	1,429.2
2013	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	4.10%	1907	1.10	8,042.7	3,572.2
2013	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	4.14%	1907	1.10	2,811.8	1,412.8
2013	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	4.28%	1907	1.10	2,481.8	1,056.5
2013	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	192	72.2	4.22%	1907	1.10	3,595.8	1,518.8
2014	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	3.71%	1907	1.10	8,785.6	3,788.1
2014	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	2.81%	1907	1.10	3,886.1	3,244.4
2014	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	3.68%	1907	1.10	9,796.2	1,213.2
2014	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	190	63.5	3.60%	1907	1.10	13,758.7	6,018.2
2015	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	3.16%	1907	1.10	28,287.6	13,100.2
2015	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	3.42%	1907	1.10	15,551.5	6,596.2
2015	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	3.42%	1907	1.10	4,725.5	2,625.5
2015	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	147	58.2	3.29%	1907	1.10	5,386.2	3,775.1
2016	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	3.22%	1907	1.10	2,631.2	1,117.4
2016	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	3.34%	1907	1.10	2,227.8	1,365.7
2016	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	3.22%	1907	1.10	4,175.2	1,851.4
2016	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	0	0	0	141	56	3.24%	1907	1.10	9,784.6	4,923.8
2017	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	2.25%	6446	1.10	14,874.2	8,294.4
2017	T2	POLONIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	2.24%	6446	1.10	13,961.1	5,186.5
2017	T3	POLONIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	2.24%	6446	1.10	13,854.7	5,647.5
2017	T4	POLONIA	BARANA CAVENOSH	1	1	0	97	38.5	2.20%	6446	1.10	15,129.5	6,674.2
2018	T1	POLONIA	BARANA CAVENOSH	1	2	1	96	35.7	1.46%	6446	1.10	22,889.	

2009	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	252	100	6.62%	1907	1.71	1,823.02	690.0
2009	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	252	100	6.35%	1907	1.74	1,842.1	652.8
2009	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	252	100	6.00%	1907	1.74	1,785.05	1,620.7
2010	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	198	78.6	5.15%	1907	1.00	1,818.2	1,888.2
2010	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	198	78.6	5.21%	1907	1.00	1,747.95	1,188.2
2010	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	198	78.6	4.44%	1907	1.00	945.8	820.3
2010	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	198	78.6	4.47%	1907	1.00	1,588.75	1,582.2
2011	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	184	73	VALUOR	1907	1.12	-	-
2011	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	184	73	4.80%	1907	1.12	58.8	20.5
2011	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	184	73	3.75%	1907	1.12	1,739.95	699.4
2011	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	184	73	3.40%	1907	1.12	2,096.1	1,572.5
2012	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	71.4	4.12%	1907	1.12	6,545.5	2,856.8
2012	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	71.4	3.51%	1907	1.12	8,792.05	2,544.8
2012	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	71.4	4.08%	1907	1.12	3,141.05	1,884.7
2012	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	71.4	4.07%	1907	1.12	7,177.7	2,364.8
2013	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	72.2	3.54%	1907	1.00	5,877.8	2,028.8
2013	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	72.2	3.48%	1907	1.00	3,546.95	1,333.8
2013	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	72.2	4.13%	1907	1.00	1,959.1	864.8
2013	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	72.2	4.13%	1907	1.00	6,856.95	2,038.7
2014	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	83.5	3.46%	1907	1.00	7,185.8	3,788.2
2014	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	83.5	3.64%	1907	1.00	3,996.45	1,758.8
2014	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	83.5	3.25%	1907	1.00	4,494.05	2,211.1
2014	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	180	83.5	3.20%	1907	1.00	5,978.2	4,889.7
2015	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	147	58.2	3.36%	1907	1.00	7,181.05	1,112.4
2015	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	147	58.2	3.24%	1907	1.00	4,882.8	2,121.3
2015	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	147	58.2	3.32%	1907	1.00	5,175.8	2,262.2
2015	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	147	58.2	3.25%	1907	1.00	7,448.5	3,368.2
2016	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	141	56	3.22%	1907	1.00	5,481.05	2,098.8
2016	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	141	56	3.12%	1907	1.00	4,816.2	1,811.2
2016	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	141	56	3.15%	1907	1.00	4,675.8	2,088.2
2016	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	0	0	0	141	56	2.86%	1907	1.00	8,818.7	2,868.8
2017	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	1	0	87	38.5	2.18%	6498	1.00	6,762.05	7,088.5
2017	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	1	0	87	38.5	2.08%	6498	1.00	5,892.7	2,711.1
2017	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	1	0	87	38.5	2.09%	6498	1.00	5,478.8	2,548.1
2017	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	1	0	87	38.5	2.06%	6498	1.00	7,088.1	3,748.8
2018	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	2	1	80	35.7	1.86%	6498	1.00	7,888.8	3,572.8
2018	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	2	1	80	35.7	1.85%	6498	1.00	6,588.95	3,112.2
2018	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	2	1	80	35.7	2.00%	6498	1.00	7,710.1	3,888.8
2018	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	2	1	80	35.7	1.89%	6498	1.00	11,854.7	5,964.8
2019	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	3	2	83	32.9	1.69%	6498	1.00	9,585.5	4,002.8
2019	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	3	2	83	32.9	1.72%	6498	1.00	7,885.05	3,788.2
2019	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	3	2	83	32.9	1.70%	6498	1.00	7,178.7	2,888.5
2019	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	3	2	83	32.9	1.82%	6498	1.00	10,887.8	4,884.2
2020	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	4	3	75	29.8	1.59%	6498	1.00	10,855.8	5,118.1
2020	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	4	3	75	29.8	1.59%	6498	1.00	8,821.8	4,074.2
2020	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	4	3	75	29.8	1.62%	6498	1.00	7,575.8	3,572.8
2020	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	4	3	75	29.8	1.64%	6498	1.00	10,588.5	4,002.2
2021	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	5	4	75	29.8	1.62%	6498	1.00	9,577.7	4,811.8
2021	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	5	4	75	29.8	1.64%	6498	1.00	10,418.95	4,762.7
2021	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	5	4	75	29.8	1.58%	6498	1.00	7,454.2	2,548.8
2021	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	5	4	75	29.8	1.50%	6498	1.00	11,862.8	6,548.8
2022	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	6	5	75	29.8	0.90%	6498	1.00	11,892.05	9,852.8
2022	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	6	5	75	29.8	1.30%	6498	1.00	6,787.05	2,888.5
2022	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	6	5	75	29.8	1.52%	6498	1.00	5,428.8	2,052.5
2022	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	6	5	75	29.8	1.32%	6498	1.00	8,822.05	2,888.1
2023	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	7	6	75	29.8	0.27%	6498	1.00	6,876.95	3,788.2
2023	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	7	6	75	29.8	1.32%	6498	1.00	4,977.1	2,828.2
2023	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	7	6	75	29.8	1.22%	6498	1.00	5,586.05	3,368.8
2023	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	7	6	75	29.8	1.50%	6498	1.00	6,729.5	3,964.5
2024	T1	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	8	7	75	29.8	1.24%	6498	1.00	5,888.2	2,368.8
2024	T2	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	8	7	75	29.8	1.01%	6498	1.00	5,671.05	4,158.1
2024	T3	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	8	7	75	29.8	0.98%	6498	1.00	5,245.8	4,021.8
2024	T4	BULGARIA	BANANA CAVENDISH	1	8	7	75	29.8	1.98%	6498	1.00	8,811.05	1,158.8

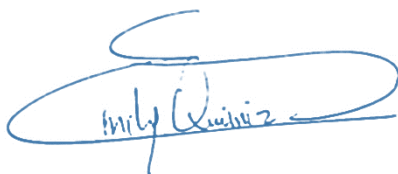
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Quimiz Delgado, Emily Mery**, con C.C: # **0943642918** autora del trabajo de titulación: **Impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017-2024**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Negocios Internacionales** 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, 12 de febrero del 2026



f. _____
Quimiz Delgado, Emily Mery
C.C: 0943642918



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Yaguana Saavedra, Aaron**, con C.C: # **0944355387** autor del trabajo de titulación:
Impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017-2024, previo a la obtención del título de **Licenciado en Negocios Internacionales** 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, 12 de febrero del 2026

f. _____

Yaguana Saavedra, Aaron

C.C: 0944355387

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Impacto de las negociaciones comerciales multipartes en la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017-2024		
AUTOR(ES)	Quimiz Delgado, Emily Mery Yaguana Saavedra, Aaron		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Negocios Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Negocios Internacionales		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	12 de febrero de 2026	No. DE PÁGINAS:	89 p.
ÁREAS TEMÁTICAS:	Competitividad exportadora, Comercio Internacional, Política Comercial		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Competitividad exportadora; Acuerdo Multipartes; sector bananero ecuatoriano; Unión Europea; valor FOB; volumen exportado; comercio internacional.		

RESUMEN/ABSTRACT

La presente investigación analizó el impacto del Acuerdo Comercial Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea, vigente desde 2017, sobre la competitividad exportadora del sector bananero ecuatoriano durante el periodo 2017–2024. El estudio se fundamentó en los principios del comercio internacional y la competitividad, así como en el análisis de las barreras no arancelarias, particularmente las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) y los obstáculos técnicos al comercio (TBT), las cuales incidieron en el desempeño del sector en el mercado europeo. Para la recolección y análisis de datos, se adoptó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental y longitudinal, utilizando datos trimestrales correspondientes al periodo 2009–2024. Se aplicaron análisis descriptivos, series de tiempo, ANOVA, segmentación K-Means y modelos de datos de panel con efectos fijos por país. Las variables dependientes fueron el valor FOB y el volumen exportado, incorporando además variables comerciales y una variable indicadora del periodo posterior a la entrada en vigor del acuerdo. Los resultados evidenciaron heterogeneidad entre los mercados europeos analizados. No se identificó un impacto inmediato y homogéneo del acuerdo sobre el valor FOB; sin embargo, el volumen exportado presentó efectos dinámicos asociados a la persistencia comercial y a las condiciones estructurales propias de cada país. Se concluyó que el acuerdo facilitó el acceso al mercado europeo, aunque su efecto sobre la competitividad no fue automático ni uniforme.

ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593995978372 +593 98 295 3244	E-mail: aaron.yaguana@cu.ucsg.edu.ec emily.quimiz@cu.ucsg.edu.ec
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Freire Quintero Cesar Enrique	
	Teléfono: +593 990090702	
	E-mail: cesar.freire@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):	