



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO
CARRERA DE GERENCIA Y LIDERAZGO**

**ANÁLISIS DEL EFECTO DE LA VARIACIÓN DEL PRECIO DE BANANO
ECUATORIANO EN LAS EXPORTACIONES HACIA LA UNIÓN EUROPEA EN EL
PERIODO 2019-2023**

Trabajo de titulación previo a la obtención del
Título de Licenciado en Gerencia y Liderazgo

AUTOR: VILLACÍS MIÑO CHRISTIAN ALEJANDRO

TUTOR: ECO. LOARTE ÁVILA WALTER ENRIQUE

Quito-Ecuador

2024

**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

Yo, Villacís Miño Christian Alejandro con documento de identificación N° 172390170-6;
manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la
Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera
total o parcial el presente trabajo de titulación.

Quito, 08 de julio del año 2024

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Villacís Miño Christian Alejandro', enclosed within a blue oval scribble.

Villacís Miño Christian Alejandro

172390170-6

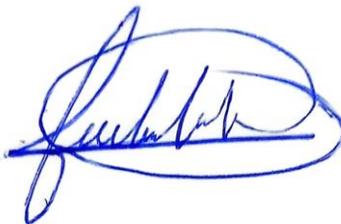
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Yo, Villacís Miño Christian Alejandro con documento de identificación N° 172390170-6, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del Artículo Académico: “Análisis del efecto de la variación del precio de banano ecuatoriano en las exportaciones hacia la Unión Europea en el periodo 2019-2023”, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciado en Gerencia y Liderazgo, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Quito, 08 de julio del año 2024

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Villacís Miño Christian Alejandro', enclosed within a blue oval scribble.

Villacís Miño Christian Alejandro
172390170-6

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Loarte Ávila Walter Enrique con documento de identificación N° 1710649392-9, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: Análisis del efecto de la variación del precio de banano ecuatoriano en las exportaciones hacia la Unión Europea en el periodo 2019-2023, realizado por Villacís Miño Christian Alejandro con documento de identificación N° 172390170-6, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Artículo Académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Quito, 08 de julio del año 2024

Atentamente,



Eco. Loarte Ávila Walter Enrique
1710649392-9

Dedicatoria

En primer lugar, estoy totalmente agradecido con el CREADOR por guiarme en mi camino y por su amor incondicional hacia mí, a mis padres quienes me apoyaron en todo momento en esta etapa de mi vida, a mis hermanas por siempre estar ahí cuando las necesito. Finalmente, pero no menos importante, quiero agradecer a mi novia y compañera de vida, quien estuvo conmigo en las buenas y en las malas en este proceso.

Resumen

Esta investigación es de carácter descriptivo, cuyo objetivo principal es analizar la variación del precio del banano ecuatoriano y cómo afecta a la exportación a la Unión Europea durante el periodo 2019-2023. Se realizó un análisis de datos estadísticos y estudios de mercado para abarcar diferentes aspectos dentro del funcionamiento del sector comercial. Adicionalmente, se busca determinar tanto los efectos positivos como negativos de las fluctuaciones de precios del banano ecuatoriano en las exportaciones y cómo afecta la capacidad de implementar acuerdos en la comercialización. Se analizará las tendencias y preferencias de los consumidores europeos, así como la posición del banano ecuatoriano frente a sus competidores en este mercado. Los resultados obtenidos en este análisis proporcionarán información valiosa para comprender las variaciones en el precio del banano y como impacto en las exportaciones hacia la Unión Europea. Dicha información permitirá destacar la importancia de implementar estrategias que sea óptimas para aprovechar este mercado y minimizar los riesgos que conlleva la exportación. De esta manera, se contribuirá a la comprensión del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea en lo que respecta el sector bananero, ofreciendo una perspectiva integral sobre la variación del precio y la competitividad de las exportaciones de este producto.

Abstract

This descriptive research aims to analyze the variations in the price of Ecuadorian bananas and their impact on exports to the European Union during the period 2019-2023. The study employs statistical data analysis and market research to encompass various aspects of the commercial sector's operation. Additionally, it seeks to determine both the positive and negative effects of Ecuadorian banana price fluctuations on exports and their impact on the implementation of trade agreements. The research will analyze European consumer trends and preferences, as well

as the position of Ecuadorian bananas compared to their competitors in this market. The findings of this analysis will provide valuable information for understanding the variations in banana prices and their impact on exports to the European Union. This information will highlight the importance of implementing optimal strategies to take advantage of this market and minimize the risks associated with exporting. In this way, the study will contribute to a better understanding of the Trade Agreement between Ecuador and the European Union in the banana sector, offering a comprehensive perspective on price variations and the competitiveness of banana exports from this country.

Palabras claves: Comercio Internacional, banano orgánico ecuatoriano, precio, Tratado de Libre Comercio, Unión Europea, exportación, PIB, FOB.

Keywords: International Trade, Ecuadorian organic banana, price, European Union, Free Trade Agreement, export, PIB, FOB.

Contenido

1. Tema	1
2. Introducción.....	1
3. Planteamiento del problema	2
3.1. Formulación de los problemas	4
Problema general	4
Problemas específicos.....	4
4. Justificación	4
5. Objetivos.....	6
5.1 Objetivo General	6
5.2 Objetivos Específicos	6
6. Marco Teórico y Conceptual.....	7
6.1 Marco Teórico	7
6.2 Marco Conceptual	21
Comercio Internacional	21
Globalización.....	22
Aranceles	22
Acuerdos comerciales.....	23
Precio	23
Importancia del banano	24
Producción banano orgánico ecuatoriano	24
7. Marco Metodológico	25
7.1 Métodos y técnicas de Análisis de datos	25
8. Interpretación de resultados.....	27
9. Discusión de resultados	38
10. Conclusiones	40
11. Recomendaciones	41
12. Fuentes de consulta	43

1. Tema

Análisis del efecto de la variación del precio de banano ecuatoriano en las exportaciones hacia la Unión Europea en el periodo 2019-2023.

2. Introducción

La historia del banano ha dejado una huella indeleble en el país, la cual ha estado marcada por avances y desafíos; pero sin duda, ha sido un motor de desarrollo social y económico. Según (Larrea, 1987), “ha experimentado cambios profundos desde la inauguración de una red vial que conectaba gran parte de la Costa al país y al mercado internacional; la organización de campañas fitosanitarias y el apoyo al cambio de variedad y el control de calidad en las exportaciones.”

Ecuador es el mayor productor y exportador de banano del mundo y su presencia internacional va en aumento, con un promedio anual de ventas extranjeras cerca de seis millones de toneladas métricas comercializadas en los diferentes continentes. El comercio del banano representa al país, después del petróleo, el segundo recurso de ingreso para su economía y consecuentemente, contribuye significativamente a su desarrollo. (León Serrano et al., 2020)

El banano se encuentra entre los cuatro principales cultivos del mundo y Ecuador es uno de los principales países productores y exportadores del mismo, siendo importante para la economía de Ecuador y, representa el 22% del total de las exportaciones mundiales, el 27% del total de las exportaciones agrícolas y el 8% del valor de todas las exportaciones. (Muñoz Carine et al., 2022)

El banano es el segundo producto más importante para la economía ecuatoriana, siendo la Unión Europea uno de sus principales destinos de exportación. Además, el precio ha

experimentado cambios significativos durante el periodo 2019-2023, lo que ha impactado tanto a los productores como a los consumidores dentro del mercado europeo.

3. Planteamiento del problema

Según (Villagómez, 2011), “En el año 1994, la Unión Europea optó por una estrategia enfocada hacia América Latina, el cuál culminó en la IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea, celebrada en Viena en 2006, donde se firmó el tratado para empezar las negociaciones; luego de un proceso de evaluación conjunta que duro alrededor de dos años.”

La relación comercial entre Ecuador y la Unión Europea ha estado marcada por altibajos y con ciertos períodos de acercamiento. Desde el principio, Ecuador no estuvo dispuesto hacer negociaciones con la Unión Europea rechazando la posibilidad de firmar un acuerdo comercial.

En primer lugar, hay que reconocer que no todos consideran que un acuerdo comercial, especialmente entre partes de diferente grado de desarrollo y tamaño de sus economías, puede ser beneficioso para la parte menos desarrollada y más pequeña. (Villagómez, 2011)

Según (Ruiz-Arranz & Díaz Cassou, 2018), “En 2009, el Ecuador fue el único país del bloque que rechazo la negociación con la Unión Europea, el cual es el principal destino de sus exportaciones no petroleras. Colombia y Perú continuaron con el proceso, dándoles un acceso preferencial; lo que significó una desventaja para el banano ecuatoriano en el mercado europeo.”

Ecuador tardó unos 10 años en poder concretar de manera definitiva un tratado de libre comercio con la Unión Europea, este retraso colocó al país en una situación de desventaja frente a los competidores dentro de Latinoamérica.

En 2016, Ecuador firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea, lo que permitió que muchas empresas exportadoras de banano ecuatoriano puedan comercializar el

producto sin restricciones. Este acuerdo estableció un marco jurídico sólido para atraer inversiones, transferir tecnología e innovación, promover el empleo y fomentar el desarrollo sostenible. Según (Steen Marianne & Saurenbach Christoph, 2017), “entró en vigencia provisional el 1 de enero de 2017, significa el fortalecimiento de estas relaciones y la oportunidad para impulsar el crecimiento de los flujos comerciales bilaterales en beneficio de ambas partes.

El acuerdo ha reducido en gran medida los aranceles que paga el Ecuador para poder exportar el banano hacia la Unión Europea (UE), ayudando así a la comercialización del banano ecuatoriano para que las empresas productoras y exportadoras puedan llegar al mercado europeo.

En 2019, se registraron 5 millones de toneladas de banano que fueron exportadas en su mayoría, procedentes de esta región y calificado como un país donde es el de banano en su mayoría provenientes de la región, consolidando al país como el mayor exportador de banano a nivel mundial. (Galarza Suárez, 2019)

En el 2022 Ecuador consiguió que dos supermercados de seis pidan un precio justo a sus clientes. Ecuador al igual que otros países latinos tienen que mostrar certificaciones para vender el banano a Europa, por eso se pide que exista una responsabilidad compartida. Según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador a la UE va un 30 % del total de las exportaciones del banano ecuatoriano. (Zambrano, 2024)

En esta investigación se buscará la variación del precio conforme a los años implicando a su vez que se garantice el comercio justo y competitivo, que beneficie tanto a los productores de banano ecuatoriano y a los consumidores europeos. En este sentido, el diálogo entre la Unión Europea y los representantes del sector bananero ecuatoriano es constante.

3.1. Formulación de los problemas

Problema general

¿Cuál es el efecto de la variación del precio del banano ecuatoriano en las exportaciones hacia la Unión Europea en el periodo 2019-2023?

Problemas específicos

- 1) ¿Cuál es el impacto de la variación del precio del banano ecuatoriano en el volumen de exportaciones hacia la Unión Europea en el período 2019-2023?
- 2) ¿Cuáles son los principales elementos que diferencian al banano ecuatoriano de sus competidores en términos de precio y calidad?
- 3) ¿Qué requisitos y parámetros específicos deben cumplir las empresas ecuatorianas para exportar banano a la Unión Europea?

4. Justificación

En la presente investigación la variación del precio del banano ecuatoriano en la Unión Europea durante el periodo 2019-2023, utilizando información estadística de fuentes primarias y secundarias.

Esta investigación es de gran importancia, dado que servirá para hacer un análisis sobre la variación del precio del banano ecuatoriano hacia la Unión Europea; siendo el principal punto de destino de las exportaciones. El banano es uno de los productos que más se comercializa y es fundamental para la economía, generando miles de tasas de empleo directos e indirectos.

Con el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, causo una reducción arancelaria principalmente del banano ecuatoriano, ya que es un producto que tiene la mayor

demanda en el mercado europeo. En consecuencia, esto impulsó la economía ecuatoriana y abrió las puertas a nuevas negociaciones dentro de la Unión Europea.

El presente estudio busca evaluar como han ido cambiando las exportaciones de banano y su relevancia dentro del mercado de la Unión Europea. Para ello, es fundamental poner énfasis en la producción y comercialización del sector bananero para desarrollar estrategias que sean beneficiosas para garantizar que nuestro producto sea de buena calidad y a un buen precio.

Se verificará la información de diferentes fuentes primarias y secundarias, para así obtener un amplio panorama de la variación de precios del banano ecuatoriano durante el periodo 2019 – 2023. Esta investigación brindará información acerca de la participación del banano ecuatoriano dentro de la Unión Europea, con el objetivo de brindar datos estadísticos para una mejor comprensión de las fluctuaciones.

Como un elemento adicional del análisis, se incluye el precio del banano ecuatoriano en la Unión Europea y su predicción para el 2024, beneficiando a los productores bananeros, exportadores y otros actores interesados para tomar decisiones informadas sobre la producción, comercialización y políticas públicas relacionadas al sector bananero.

5. Objetivos

5.1 Objetivo General

Analizar el efecto de la variación del precio del banano ecuatoriano en las exportaciones hacia la Unión Europea en el periodo 2019-2023

5.2 Objetivos Específicos

- 1) Evaluar el impacto de la variación del precio del banano ecuatoriano en el volumen de exportaciones hacia la Unión Europea en el período 2019-2023.
- 2) Determinar los principales elementos que diferencian al banano ecuatoriano de sus competidores en términos de precio y calidad
- 3) Especificar los requisitos y parámetros específicos deben cumplir las empresas ecuatorianas para exportar banano a la Unión Europea

6. Marco Teórico y Conceptual

6.1 Marco Teórico

Esta investigación se centrará en las teorías del comercio internacional, comenzando desde sus cimientos históricos con el mercantilismo. Surgido en Europa entre los siglos XV y XVII, este sistema económico consistía en la intervención del Estado en la economía, con el objetivo de aumentar el poder y la riqueza de la nación. En este contexto, el Estado asumía un rol importante en la producción, la comercialización y el intercambio de la moneda. Según (Lugones G., 2012), una nación se beneficia con el comercio internacional sólo cuando tiene un saldo favorable en su balanza comercial.

Los mercantilistas buscaban proteger las industrias nacionales mediante aranceles y otras barreras arancelarias, lo que limitaba la entrada de productos extranjeros. De esta manera, se buscaba fortalecer la economía nacional y asegurar su posicionamiento en el mercado.

La idea de la riqueza se calculaba según cuantos metales preciosos el país posea y se fomentaba la exportación de productos nacionales para lograr un saldo positivo en la balanza comercial.

El mercantilismo fue la teoría comercial de aquella época, en la cual resaltaron tres países: Inglaterra, España y Francia, pero el pensamiento mercantilista fue de manera distinta en cada país. Los ingleses y franceses se preocuparon más por multiplicar el tesoro a través del comercio, en cambio los españoles realizaban acumulación de metales preciosos como el oro y la plata, procedentes de las colonias de América. (Robalino, 2019)

Había quienes se oponían a esta idea, lo cual dio inicio a la escuela clásica. El pionero de esta escuela fue Adam Smith, quién denominó a las ventajas absolutas como una ventaja que tiene

un país con otro en producir más un bien con menos costos. Según este enfoque, un país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tiene ventaja absoluta y comercializarlo a otros países que no pueden producirlos a ese costo. De esta manera, los países contribuirán sin proponérselo a mejorar la economía del país importador, beneficiando a la sociedad en conjunto.

Los precios actúan como una “mano invisible” que orienta los recursos hacia aquellas actividades con mayor valor. Los precios permiten a las empresas y a los hogares determinar cuánto valen los recursos y con ello orientar sus decisiones para su uso eficiente, lo que en últimas explica la riqueza de una nación. (Cadena, 2011)

Si bien la idea de una división internacional del trabajo basada de especialización de cada país resultaba atrayente, no fue suficientemente para convencer a las naciones de abandonar las prácticas proteccionistas. Hay dos razones principales para esta resistencia, la primera porque el librecambio aparecía como una propuesta a la medida de las conveniencias de Inglaterra, el país más desarrollado por esa época y, por lo tanto, en mejores condiciones de contar con ventajas absolutas en un amplio número de productos, particularmente en manufacturas. La segunda en el marco de las ideas mercantilistas antes reseñadas, esto despertaba enormes suspicacias en el resto de las potencias europeas. (Lugones G., 2012)

En este debate sobre la división internacional del trabajo, David Ricardo propuso un enfoque nuevo que beneficia las todas partes involucradas, el cual constaba de ventajas comparativas. Lo que trataba de explicar las causas del comercio entre países y su estructura.

Estas ventajas comparativas no surgen de la mera comparación de los costos de producción de un bien determinado entre un país y otro (ventajas absolutas) sino de las diferencias entre los

costos relativos de distintos bienes al interior de un país y los de los mismos bienes en otro país. (Lugones G., 2012)

Siguiendo con este razonamiento, cuando un país produce más un bien que otro, debe enfocarse en producir más con el que tiene cierta ventaja; de esa manera, nace la idea del costo de oportunidad. Cuando el país A produce un bien de modo más eficiente que el país B, se realiza un intercambio con otro producto que el país B sea más eficiente en la producción.

La Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, así como la de la ventaja comparativa de David Ricardo, sostienen que el comercio internacional podría ser mutuamente benéfico para los países que realizan intercambio en presencia de ventaja absoluta en la producción de algún bien, o por lo menos si existe ventaja comparativa. (Robalino, 2019)

Si bien la teoría de ventajas comparativas significó un avance en la comprensión del comercio internacional, también dejó algunas preguntas sin respuesta.

Según (Robalino, 2019), manifiesta las siguientes preguntas: ¿Qué es lo que determina que un país tenga ventaja comparativa? Y ¿cuáles son los efectos que ocasiona en el comercio internacional? Como consecuencia aparece una nueva teoría llamada HeckscherOhlin, recibiendo el premio nobel de Economía en 1977 por las contribuciones a la teoría del comercio internacional.

Habiendo analizado los principios y modelos económicos del comercio internacional, se abordará desde una perspectiva financiera, con el objetivo de establecer una conexión entre el área económica y la financiera; lo que nos permitirá profundizar en la comprensión teórica y su aplicación.

Según (Cadena, 2011), esta rama recoge la mayoría de los planteamientos de la teoría económica, el mismo que se adapta a dos enfoques en específico: la maximización del beneficio y

la maximización o aumento del ingreso. A su vez, asume estrategias de marketing, tienda a esta alineada a las funciones de ingreso y costo; y parte del concepto de punto de equilibrio operacional o muerto para encontrar fórmulas de fijación de precios. Supone que el precio es la variable a predecir, ya que el pronóstico que tenga la empresa sube su volumen de producción y ventas.

Sin embargo, este enfoque presenta varias limitaciones al no considerar las condiciones del mercado, la competencia y el impacto de la inestabilidad del precio en la demanda.

A su vez, el marketing complementa la implementación estrategias con un enfoque diferente que las anteriores mencionadas; con el fin, de darnos ejemplos prácticos de cómo se puede fijar los precios de un producto o servicio. Según (Cadena, 2011), “el precio, por lo general en mercadotecnia, se enfoca en su rol positivo. Ello, en contraste con la teoría económica que lo revisa desde el enfoque negativo.”

En esta explicación, la teoría del precio se analiza desde la perspectiva del consumidor. Los conceptos previamente mencionados, como la economía, finanzas y marketing, se interrelacionan y colocan en primer lugar al precio en su campo de estudio.

Las estrategias de mercadotecnia sobre precio han sido de manera tradicional inspiradas por los enfoques económicos, debido a que se espera que los consumidores realicen un cálculo racional en respuesta a los precios, por lo que se establecen los precios de manera clásica cubriendo los costos para alcanzar los objetivos de las empresas; no obstante, dichos “planteamientos han sido analizados con más detalle por los estrategias de marketing”. (Echeverría, 2021)

En el ámbito del marketing, se incorporan diversas variables adicionales para asistir a los consumidores en su proceso de selección de productos. En este contexto, el precio se convierte en una variable más entre varias, y no necesariamente la de mayor relevancia.

Según (Echeverría, 2021), “cada elemento es designado para entregar beneficios al consumidor y por ende corresponde a las 4 c’s del consumidor: solución del consumidor (producto), costo del consumidor (precio), conveniencia (plaza) y comunicación (promoción).”

El consumidor no solo se deja llevar por el precio, por el contrario, miran la calidad del producto según la perspectiva de cada persona. Por ejemplo, el banano ecuatoriano orgánico es preferido más en la Unión Europea debido a que desde su producción es un producto de calidad.

En este tenor, el concepto de Sweeney, Soutar, & Johnson (1999) integra que la percepción relativa del precio por el consumidor es cuando dicha percepción del precio de un producto es comparada con otras marcas del mismo producto con especificaciones similares. (Echeverría, 2021)

El banano orgánico se rige bajo estrictos estándares de producción de certificados vigentes, esto implica un mayor compromiso frente a dichas especificaciones. Como resultado se requiere un proceso con más cuidado y costos de producción más elevados en comparación con el banano convencional. Aunque, el banano orgánico mantiene una alta demanda y se vende a un precio mayor que la producción convencional. (Quevedo Carranza et al., 2024)

En este estudio, se empleará el banano orgánico certificado como producto de referencia, dado que ostenta el mayor volumen de exportaciones hacia la Unión Europea. Adicionalmente, se realizará un análisis del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea para comprender las fluctuaciones del precio del banano durante el período 2019-2023.

La demanda del banano orgánico certificado en mercados internacionales ha ido en auge en las últimas dos décadas, alcanzando 57 millones de cajas para el año 2016, representando un

8% de las exportaciones de banano de Latinoamérica, donde Ecuador contribuyó con 20 millones de cajas de 18kg del volumen exportado total. (Quevedo Carranza et al., 2024)

El 1 de enero de 2017, marcó un nuevo capítulo en la historia de Ecuador, dando inicio al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea. Este acuerdo representa un paso fundamental en las relaciones bilaterales, porque abre la puerta no solo a limitar los flujos comerciales entre ambas partes y establecer un marco jurídico firme para conquistar más inversiones, va desde la ampliación de transferencia de tecnología e innovación, para aumentar empleo y para provocar un desarrollo sostenible, hasta llegar a crear una relación equilibrada y justa que ambas partes esperan obtener. Sin duda el Acuerdo contribuirá a precisar aún más nuestros lazos de amistad y de cooperación.(Velásquez, 2020)

Gracias al Acuerdo Comercial Multipartes que entró en vigencia en el año 2017, se redujo de manera gradual los arancelares en los productos exportados hacia la Unión Europea. Según (Muñoz Carine et al., 2022), “se rompen las barreras arancelarias entre Ecuador y la Unión Europea, donde benefician al 99,7% de los productos agrícolas y al 100% de los productos industriales y pesqueros que ingresan al país con 0% de arancel”.

Para que el comercio internacional sea posible en Latinoamérica y Centroamérica, se llevó a cabo un acuerdo comercial entre la Unión Europea y los países. El Ecuador, siendo el país latinoamericano que más produce banano, no fue sino hasta luego de 10 años de que se celebró el primer acuerdo entre la UE y el Ecuador, que decidió unirse al tratado de libre comercio (TLC) con la Unión Europea.

Por el contrario, el Acuerdo de Asociación cambió su denominación, quedando como un ‘Acuerdo Comercial Multipartes’, forma en la cual Colombia y Perú continuaron las negociaciones

de forma bilateral; Bolivia se retira de las negociaciones y Ecuador se mantiene hasta que en el 2009 decide suspender su participación mientras se resolvía el contencioso del banano en la OMC, que se solucionó finalizando el 2009. En el caso de Ecuador, la primera ronda de negociaciones se cumplió a inicios del 2014 y las negociaciones del Acuerdo se cerraron oficialmente el 17 de julio de 2014. (Andrade, 2017)

El banano fue tema de discusión en el acuerdo, debido a que es altamente beneficiado gracias a la reducción arancelaria, sobre todo para las empresas exportadoras bananeras ecuatorianas que envían el producto hacia la Unión Europea. El sector bananero ayuda a la economía del país, incrementando el PIB y dando empleo a las familias ecuatorianas.

La elevada producción de banano en el país hace que la Unión Europea se proteja de Ecuador, es decir que el mayor exportador de banano del mundo, tenga gran participación en el mercado europeo y afecte a la producción de sus excolonias. (Velásquez, 2020)

Las exportaciones de banano y sus elaborados en el período comprendido desde el 2014 hasta el 2016 previo al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea tuvo una media de exportación USD 821.325.392 y una participación promedio en estos tres años del 31,16 % del total de las exportaciones de banano, es decir la tercera parte del banano ecuatoriano tiene destino a la Unión Europea. (Velásquez, 2020)

Siendo el banano el producto estrella de Ecuador en la Unión Europea, es uno de los productos que más aporte tiene en la economía y en el sector agrícola; captando la atención de inversiones para fortalecer la producción de banano.

Según, el informe sector bananero (Ministerio de comercio exterior, 2017), las exportaciones de banano figuran el 2 % del PIB general y aproximadamente el 35% del PIB agrícola. (Ministerio de comercio exterior, 2017)

Según (Domínguez Cochancela & Vega Granda, 2021), “el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea ha significado un mercado más abierto para los productos ecuatorianos, como por ejemplo el banano. Este sector es fundamental para economía ecuatoriano, dado que es uno de los sectores que más produce; lo que significó un acceso abierto para comercializar con este bloque económico sin pagar aranceles.”

El Ecuador siendo miembro de la CAN (Comunidad Andina) y como resultado del Acuerdo Comercial Multipartes, se logró establecer un escenario más amplio para las negociaciones, lo que promueve un desarrollo sostenible para los países de la CAN.

Según (Fairlie Reinoso, 2022), “Posteriormente, el Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre la UE y Colombia, Perú y Ecuador se impulsó en el marco del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la CAN y la UE. Con este acuerdo, la CAN se situaba en un escenario de negociación más amplio e integral, puesto que incluía de manera constitutiva dimensiones relativas al fortalecimiento de la democracia, del Estado y sus instituciones, o la formulación de acuerdos de cooperación y asistencia técnica entre los países asociados, entre otras. Ambos bloques establecieron directrices para llevar a cabo la negociación regional.”

Esto ha ayudado a mejorar la economía del país, debido a que antes del Acuerdo Comercial Multipartes se exportaba en gran medida a la Unión Europea (UE), siendo este el principal destino de las exportaciones de banano.

La Unión Europea se conforma por 27 países: Alemania, Bélgica, Croacia, Dinamarca, España, Francia, Irlanda, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia, Bulgaria, Eslovaquia, Estonia, Grecia, Malta, Polonia, República Checa, Austria, Chipre, Eslovenia, Finlandia, Hungría, Italia, Lituania, Portugal y Rumanía. Siendo uno de los mercados más amplios que existen en el mundo; en el cual, el Ecuador puede aprovechar dicho acuerdo para mejorar sus relaciones con los países europeos que conforman la unión.

La Unión Europea es un bloque económico de gran extensión y desarrollo, el cuál tomó una decisión poco convencional al iniciar negociaciones comerciales con países menos desarrollados y de menor tamaño económico; como es el caso de los países Latinoamericanos. Si bien a primera vista, este acuerdo podría parecer beneficioso solo para los países menos desarrollados, la realidad es más compleja. Dado que surgen sectores ganadores y perdedores, lo que resulta en una pérdida en alguna de las partes involucradas. (Andrade, 2017)

Cómo resultado del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre el Ecuador y la Unión Europea, ha incrementado su nivel de exportaciones respecto al banano ecuatoriano.

El acuerdo ha marcado la historia en las relaciones bilaterales entre estos países; según la (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2020), “el acuerdo señala una reducción de aranceles para Ecuador y para la UE, atrayendo consigo inversiones extranjeras e incrementando las exportaciones en un 11% desde el 2016.”

Aunque, la reducción arancelaria del banano es gradual, y no total como la del resto de productos agrícolas ecuatorianos, ya que el organismo supranacional considera que, gracias a la calidad y fama del banano ecuatoriano, este puede llegar a acaparar el mercado sin brindar

oportunidad a sus competidores como Colombia, Guatemala y España, siendo este último productor miembro de la Unión. (Nieto Neria M., 2022)

Por el contrario, el acuerdo menciona que las empresas exportadoras de banano tienen derecho a comercializar hacia la Unión Europea hasta cierta cantidad de cajas, pero luego de que esto no se asemeja a la realidad y que es necesario eliminarlo para que puedan exportar sin restricciones.

De acuerdo al Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador (2017) el mecanismo de estabilización del banano mencionado anteriormente consiste en que "...la Unión Europea se reserva el derecho de subir los aranceles al banano procedente del Ecuador, si las exportaciones ecuatorianas de la fruta superan ciertos volúmenes de exportaciones que constan en el propio Protocolo de Adhesión, y que fueron acordados considerando los volúmenes históricos de exportación del Ecuador". Este mecanismo fue utilizado hasta el año 2019, por lo tanto, desde el año 2020 se definió que Ecuador exportaría a la Unión Europea sin limitaciones de volumen. (Nieto Neria M., 2022)

Gracias a este nuevo mecanismo, se logró exportar mayor cantidad de cajas hacia la Unión Europea que en muchos años anteriores, donde no había reducción arancelaria y los exportadores tenían que exportar con mucha dificultad.

De acuerdo a la (Unión Europea, 2021), el ex post de la implementación del Acuerdo Comercial entre la UE y sus Estados Miembros, y Colombia, Perú y Ecuador, de la producción de banano experimentó un aumento del 17% tras la implementación del acuerdo, en comparación con el período anterior a su existencia.

Los consumidores de la Unión Europea prefieren el banano orgánico certificado frente a otros productos agrícolas del Ecuador, ya que no se da en su territorio un producto dulce y con diferentes variedades como lo producimos aquí. Según (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023), “el cultivo orgánico no es una tarea sencilla, dentro del mercado europeo existe una alta demanda por productos orgánicos que se rigen a la Normativa Orgánica Ecuatoriana, y bajo la norma de certificación orgánica para la Unión Europea (Reglamento QCS CE 834/2007).”

Durante el año 2023, las exportaciones de banano orgánico a la UE alcanzaron los USD 227,8 millones, representando el 51,3 % del total exportaciones de este rubro (banano orgánico), según cifras del Banco Central del Ecuador (BCE). (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023)

A continuación, se presentará un desglose del número de productores del banano en Ecuador, el cuál consta de alrededor de 162.236 hectáreas y cuenta con 4.473 productores de la fruta repartidos de la siguiente forma:

Tabla 1
Hectáreas sembradas de banano en el Ecuador año 2017

Distribución por tamaño de hectáreas.	Hectáreas sembradas.	N° de productores	Porcentaje con respecto al número de productores	Porcentaje con respecto a las hectáreas sembradas
0-30 (Pequeños)	35.685	3.480	78%	22%
30-100 (Medianos)	57.486	800	18%	35%

100 o más (Grandes)	69.063	193	4%	43%
Total	162.236	4.473	100%	100%

Fuente. Informe sector bananero (Ministerio de comercio exterior, 2017)

Elaboración: Propia

En la Tabla 1, se puede observar que las empresas grandes tienen la mayor producción de banano en Ecuador, ocupando el 43% del total de las hectáreas sembradas; a pesar de que representó el 4% del total de productores. Aunque, las pequeñas productoras no posean tantas hectáreas sembradas contribuyen al desarrollo económico y social del país.

Según (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023), “las hectáreas de banano orgánico a nivel nacional crecieron en un total de 22.616 hectáreas, distribuidas en las provincias de: Guayas, El Oro, Santa Elena, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsáchilas, Azuay, Esmeraldas, Cotopaxi, Cañar y Pichincha.”

Para un análisis más detallado, se tomará en cuenta a las empresas que más participación tienen en el año 2023 en la exportación de banano en el Ecuador; considerando el volumen de sus ventas anuales.

Tabla 2

Empresas exportadoras ecuatorianas de banano según su participación en el año 2023

Nº	Empresa	Participación 2023
1	Ubesa	10,39%
2	Reybanpac	6,90%
3	Noboa trading	5,42%
4	Comersur	4,21%
5	Agzulasa	3,81%
6	Frutadeli	3,81%
7	Asoagribal	2,75%

8	Green express	2,66%
9	Ecuagreenprodex	2,60%
10	Donatella	2,57%
11	Tuchok	2,15%
12	Tropicalfruit export	2,09%
13	Exporbananas	1,98%
14	Bagatocorp	1,95%
15	Sabrostar fruit	1,94%
16	Freskbana	1,69%
17	Luderson	1,07%
18	Exbaoro	1,06%
19	Fanalba	1,02%
20	Frutical	0,93%
21	Otros	38,99%

Fuente: (El Universo, 2023)

Elaboración: (El Universo, 2023)

De acuerdo a la Tabla 2, la participación del total de las 10 empresas que más exportan es de 45.12%, ocupando casi la mitad de las exportaciones del Ecuador. Además, la empresa que encabeza esta lista es Ubesa con una participación en el año 2023 de 10,39% y se posiciona como líder en las exportaciones de banano.

De acuerdo con AEBE (Asociación de Exportadores de Banano de Ecuador), la Unión Europea (UE) ocupa el primer lugar como principal destino de las exportaciones de la fruta con el 29,04 %; seguido por Rusia (21,27 %); Medio Oriente (14,31 %); Estados Unidos (8,99 %); Cono sur (8,99 %), entre otros. (El Universo, 2023)

Según los datos de la Asociación de Exportadores de Banano de Ecuador (AEBE) nos resaltan la importancia de continuar fortaleciendo la competitividad del banano ecuatoriano en los mercados internacionales. Lo que implica que el Ecuador debe tener mantener altos estándares de calidad para aumentar su participación en el mercado.

Según (León Serrano et al., 2020), “Por consecuencia, el banano orgánico es altamente demandado en la Unión Europea, tomando en cuenta que los consumidores cada vez son más conscientes de su alimentación; por lo que, buscan productos que beneficien a su salud.”

Por lo que se refleja una calidad superior y un precio competitivo, lo que ha permitido al banano orgánico ecuatoriano posicionarse en la Unión Europea; esto ayuda a que los productores tengan más oportunidades dentro de este sector.

El Ecuador es considerado como líder en la producción y exportación de banano a nivel global, en el año 2022 de enero a noviembre de acuerdo a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2022), el país exportó 234,42 millones de cajas de banano, de esa cifra la Unión Europea abarca el 26,67 % de participación de las exportaciones globales, posicionándose como principal destino de exportación. (LEON AJILA J. & ESPINOSA AGUILAR M., 2023)

En el año 2023 tuvo una mayor participación en las exportaciones de banano orgánico hacia la Unión Europea en comparación al año 2022, teniendo como variación interanual del 92.35%.

Durante el año 2023, las exportaciones de banano orgánico a la Unión Europea (UE) alcanzaron los USD 227,8 millones, representando el 51,3 % del total exportaciones de este rubro (banano orgánico). (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023)

El posicionamiento favorable del banano ecuatoriano en la Unión Europea (UE) está estrechamente vinculado al cumplimiento de estrictas medidas de calidad, incluyendo rigurosas

normas sanitarias. En este contexto, tanto los productores locales como internacionales deben adherirse a las leyes de comercio internacional establecidas por la UE para garantizar el acceso y la aceptación de su producto en este mercado.

La mayor parte de los países de América Latina no están aprovechando todo el potencial del comercio internacional, el cual es un importante motor de crecimiento para las economías de mercados emergentes. Esto se debe a la falta de recursos, los trámites aduaneros y las elevadas barreras arancelarias; por lo que destaca grandes beneficios si mejorara su infraestructura comercial, como el transporte y la aduana. (Moreau F., 2023)

Los países en Latinoamérica tienden a tener desventaja en la producción y la exportación de productos agrícolas, dado que no cuentan con inversión para la investigación y desarrollo agrícola; como consecuencia, reduce la adopción de tecnologías modernas para así aumentar la productividad y reducir los costos de producción. También encuentran problemas para acceder a los mercados internacionales debido a las barreras fitosanitarias y arancelarias atribuidas por algunos países desarrollados. Esto dificulta al momento de competir con otros países que exportan a la Unión Europea, incluso cuando son competitivos en términos calidad y precio.

6.2 Marco Conceptual

Comercio Internacional

Se entiende por comercio internacional a las transacciones de bienes y servicios que se realizan entre todas las economías soberanas que pertenecen a un área, sea regional o mundial, caracterizada por su alto grado de interdependencia económica. Es decir, que el comercio internacional o exterior es el intercambio comercial que se genera para el conjunto de países insertos en una misma área geoeconómica. (SEGARRA JAIME & ORELLANA INTRIAGO, 2021)

Ahora bien, en el contexto económico internacional actual se puede decir, que el comercio internacional puede facilitar u obstaculizar el proceso de desarrollo e incluso modificar esta relación. Para ello hay que tener en cuenta: la composición del comercio (dependencia de las exportaciones de productos básicos en lugar de diversificarlas), la estructura de producción y empleo del país y la interdependencia entre comercio y otras relaciones económicas internacionales (inversión extranjera directa, tecnología). (SEGARRA JAIME & ORELLANA INTRIAGO, 2021)

Según (Nieto Neria M., 2022), “el comercio exterior hace referencia también a el nexo económico entre producción, consumo e inversión; al abastecer al consumidor final con géneros, se convierte en la última fase del proceso productivo.”

Globalización

Según (Bustamante Matoma et al., 2022) “En la actualidad con la globalización de mercados y su necesidad intrínseca del intercambio de bienes y servicios entendido como un contexto global vinculado mediante variables políticas, comerciales, del económicas, culturales, etc. En el cual el futuro de las organizaciones dependerá estrictamente de su crecimiento y expansión en mercados internacionales, en este sentido se especifican variables para un tránsito libre de mercancías a nivel mundial.”

Aranceles

Se identifica el arancel como uno de los instrumentos primordiales de la economía, impuesto o gravamen establecido por cada frontera para la importación y exportación de productos de acuerdo a la comercialización de bienes o servicios, generando ingresos y controlando el mercado. Para esto, se deben tener en cuenta las dos clases de arancel, el primero es el denominado arancel específico y el segundo el arancel ad-Valorem, de los cuales se detalla más adelante. Es de

precisar que, de conformidad con la Ley del Comercio Exterior, se debe diferenciar los tres tipos de arancel:

a. Ad-Valorem: cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.

b. Específicos: cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida.

c. Mixtos: cuando se trate de la combinación de los dos anteriores. (Poveda Y., 2021)

Acuerdos comerciales

Los Acuerdos Comerciales Bilaterales “...los países se otorgan mutuamente privilegios comerciales en términos de concesiones sobre barreras comerciales”, cuyo contenido incluye facilitación del acceso al mercado, disposiciones sobre competencia y prioritariamente reducción arancelaria y de cuotas. Los Acuerdos Comerciales Bilaterales pueden variar según las partes involucradas y la naturaleza de los acuerdos. La mayoría de estos acuerdos se suscita entre países; no obstante, también se pueden firmar entre un país y un Acuerdo Comercial Regional, entre un Acuerdo Comercial Bilateral y un Acuerdo Comercial Regional, entre dos Acuerdos Comerciales Bilaterales o entre dos Acuerdos Comerciales Regionales.” (Nieto Neria M., 2022)

Precio

El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio. Por otro lado, en Latinoamérica se conceptualiza como el valor expresado en moneda o, en resumen, el precio es la cantidad de dinero necesaria para adquirir en intercambio la combinación de un producto y los servicios que lo acompañan. El precio es la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar para obtener el producto. (Echeverría, 2021)

El precio se lo contempla como “la cantidad de dinero u otros elementos de utilidad que se necesitan para adquirir un producto”, lo que se considera que el precio implica no solo el intercambio de dinero y se traduce en un concepto importante para la economía, la mente del consumidor y la empresa. De forma similar, se observa al precio como una variable de la mezcla de mercadotecnia directamente relacionada con el ingreso, sin considerar la influencia de la psicología en las evaluaciones del precio del producto, lo cual causa el desarrollo de errores en su apreciación. (Echeverría, 2021)

Importancia del banano

El banano es una fruta que se cultiva en cualquier región tropical a nivel mundial, y en muchos países en vías de desarrollo, cumple un papel de gran importancia en el crecimiento económico y desarrollo social en las economías locales. A nivel mundial el banano es un alimento primordial, considerado como uno de los cultivos alimentarios de mayor importancia por lo que se ubica como producto de exportación. (Galarza Suárez, 2019)

Producción banano orgánico ecuatoriano

El proceso de producción del banano requiere de controles claves hacia los elementos químicos relacionados con los nutrientes del suelo, esto con el fin de determinar la idoneidad de conseguir una producción de alta calidad. Dentro de la producción orgánica del banano controlar estas variables son puntos referenciales debido a las exigencias de los mercados internacionales para ser comercializado. A más de ello se suma las actividades que realizan las empresas para proteger el medio ambiente y al mismo tiempo enfocarse en lograron alto nivel de rentabilidad. (Quevedo Carranza et al., 2024)

7. Marco Metodológico

7.1 Métodos y técnicas de Análisis de datos

Para el presente trabajo se utilizará el diseño de investigación descriptivo, debido a que se va analizar la variación del precio del banano ecuatoriano en las exportaciones a la Unión Europea y que estrategias pueden ayudar para posicionar el producto dentro de la misma.

El método de investigación a utilizar es el modelo cuantitativo, ya que se analizará los documentos de la información estadística y los informes obtenidos de diferentes fuentes oficiales del estado: Banco Central del Ecuador, Servicio Nacional de Aduanas, Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), entre otros.

La investigación descriptiva se aplicará debido a factores que nos ayudan a la búsqueda y solución del problema de la investigación, en este caso, a definir los efectos positivos de la variación del precio en las exportaciones del banano hacia la Unión Europea.

Por ello se realizará solamente una investigación exploratoria de la información, teniendo en cuenta la evolución de los precios de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea. Adicionalmente, se usará un método inductivo, el cuál consiente en recopilar información que sea relevante de la situación actual de la actividad comercial y económica, usando datos específicos para poder concluir de manera general.

Se hará una comparación en el período 2019 al 2023, con respecto al Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, y su relación al volumen de exportaciones en millones de dólares.

Dentro de la estadística aplicada para resolver asociaciones con variables como el PIB, FOB, Variación del precio de exportación, entre otros; se aplicará un método estadístico de relación lineal, para poder verificar que todas las variables tengan una dependencia entre sí y dar a conocer conclusiones adicionales referente al objetivo del proyecto que es la variación del precio del banano ecuatoriano hacia la Unión Europea.

Se realizó un análisis de correlación lineal de Pearson, dado que es necesario relacionar el precio del banano ecuatoriano con el volumen de las exportaciones a la Unión Europea y cuantificar las relaciones que tienen entre sí. Además, se utilizó el gráfico de dispersión para visualizar la cercanía a la línea de tendencia, lo que contribuyó al análisis del equilibrio entre las variables.

Para el conjunto de varios datos se utilizó el promedio, también conocido como la media aritmética, para saber donde se encuentran la mayoría de valores conforme al periodo establecido en la investigación para la medición del impacto de la intervención.

Adicionalmente, la regresión lineal nos ayuda a encontrar estadísticas datos futuros según los datos recolectados. En esta investigación se utiliza este modelo matemático para poder determinar que tanto beneficia al Ecuador la exportación de banano hacia la Unión Europea.

8. Interpretación de resultados

Esta investigación se basó en la información primaria y secundaria recopilada de fuentes oficiales del país, con el fin de analizar el efecto de la variación del precio en las exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea en el periodo 2019-2023.

Como primer punto, se verifico el PIB relacionándolo con la subcategoría del PIB Agrícola donde se encuentra el banano; para analizar la tasa de crecimiento interanual y comparar la relación que tienen entre sí en el período establecido en esta investigación, con el fin de revisar la afectación del producto dentro del indicador financiero que tiene mayor peso en la economía del país, como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 3

Participación del PIB agrícola respecto al PIB total de Ecuador durante el periodo 2019 – 2023

AÑO	PIB DE ECUADOR EN MILLONES DE USD	PIB AGRICOLA DE ECUADOR MILLONES USD	PARTICIPACIÓN DEL PIB AGRICOLA EN RELACION AL PIB DEL ECUADOR
2019	107.595,83	7.010,10	6,5%
2020	95.865,47	6.805,70	7,1%
2021	107.435,10	6.989,04	6,5%
2022	116.586,08	6.956,20	6,0%
2023	118.844,83	7.709,58	6,5%
		PROMEDIO	6,5%

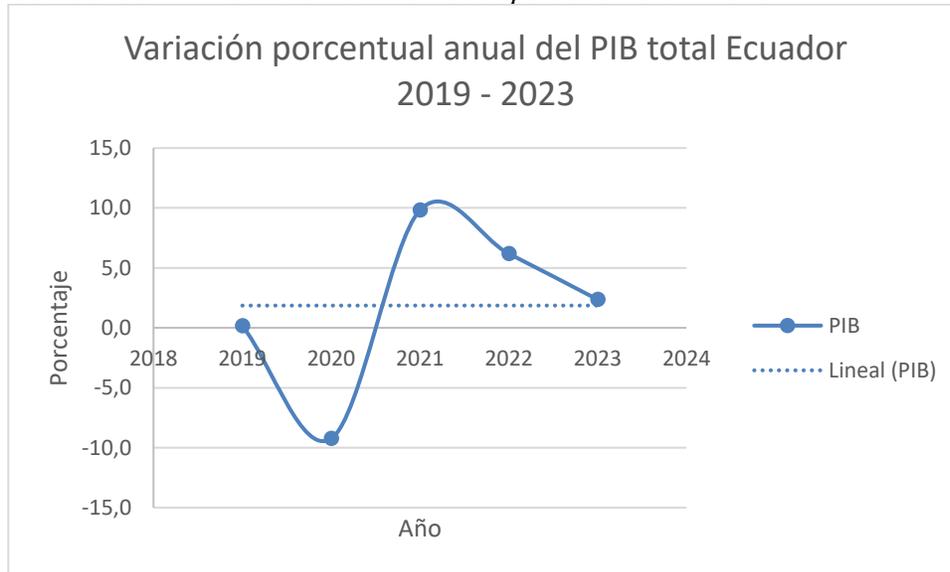
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración propia

El sector agrícola ecuatoriano representa un promedio de 6.5% en relación con el del PIB nacional, lo que ha demostrado mantenerse estable a lo largo de los años. En el año 2020, durante la crisis global causada por la pandemia del Covid-19, alcanzó su pico más alto de participación en el PIB, por ello el banano fue considerado uno de los principales productos agrícolas de exportación del país, ya que se observa una mayor cifra en dólares solamente por dicho producto.

Figura 1

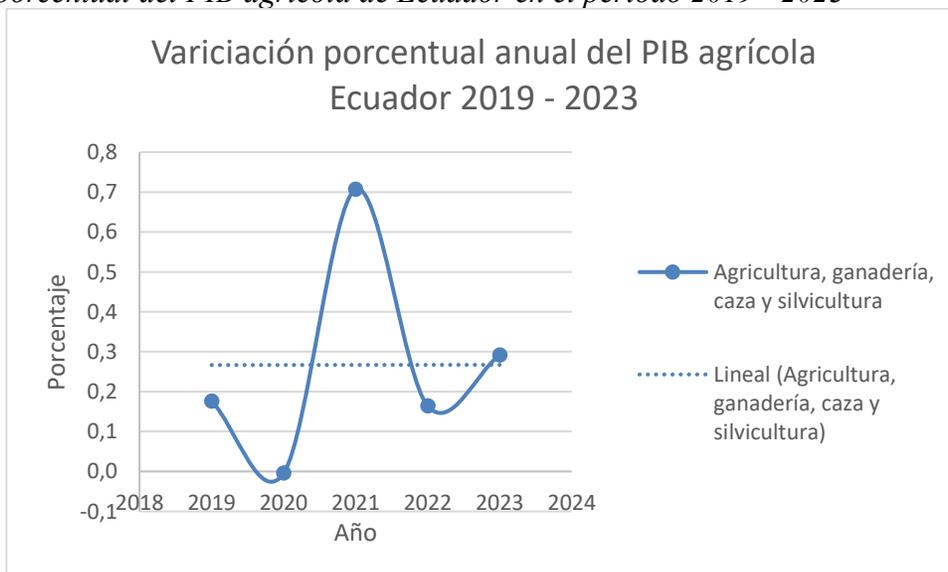
Variación porcentual del PIB total de Ecuador en el periodo 2019 - 2023



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración propia

Figura 2

Variación porcentual del PIB agrícola de Ecuador en el periodo 2019 - 2023



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: propia

En la Figura 1 y 2, se detalla la variación porcentual del PIB total y el PIB agrícola en el periodo 2019 – 2023; en el año 2020 el PIB en comparación del año 2019 tuvo un receso de 0.2 a -9.2; mientras que el PIB agrícola bajo del 0.2 al 0.0, esto debido a las condiciones cambiantes causadas por el Covid-19. En el año 2021 la economía ecuatoriana creció hasta llegar al 9.8 y el PIB agrícola también tuvo una variación de 0.0 a 0.7 el mismo año.

Cómo resultado hay una tendencia positiva entre el PIB Agrícola y el PIB de Ecuador, durante el periodo 2019 – 2023. La correlación se evidencia con el coeficiente de 0.71, esto indica que existe una relación fuerte del PIB Agrícola y del sector económico que se presenta en este periodo. Según la Tabla 3, el PIB agrícola experimento un crecimiento de 6.805,70 a 7.709,58 en millones de USD y PIB de 95.865,47 a 107.595,83 en millones de USD. En consecuencia, entre más inversión tenga el país en el Sector Agrícola, mayor serán los ingresos económicos que tenga el país.

En segundo lugar, se analizará la relación entre las exportaciones de banano FOB en USD globales con los ingresos del PIB agrícola en USD.

Tabla 4

Relación entre el PIB agrícola y las exportaciones de banano FOB en el periodo 2019 – 2023

AÑO	PIB AGRÍCOLA DE ECUADOR (en dólares)	EXPORTACION DE BANANO (en dólares)	PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN RELACION AL PIB AGRICOLA
2019	7.010.100.000,00	2.963.576.000,00	42,28%
2020	6.805.700.000,00	3.388.512.000,00	50%
2021	6.989.040.000,00	3.485.478.264,67	50%
2022	6.956.200.000,00	3.267.569.262,17	47%
2023	7.709.580.000,00	3.770.743.204,61	49%
		PROMEDIO	48%

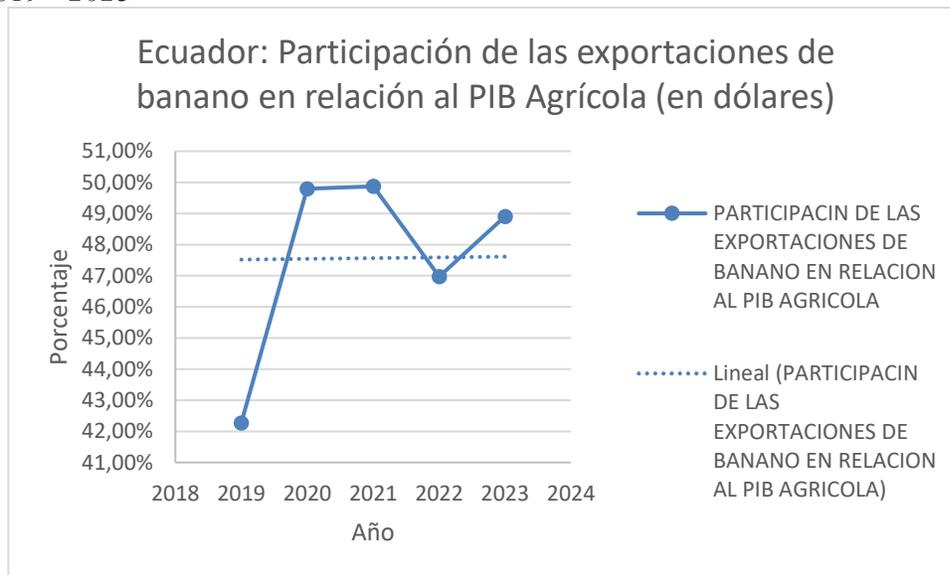
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: propia

La participación de las exportaciones de banano desempeña un papel fundamental en la economía del país, representado en promedio es del 48% en relación al sector agrícola total. Cabe destacar que esta participación ha experimentado un aumento en los años 2020 y 2021, lo que refleja el crecimiento económico del país en los mercados internacionales. A mayor volumen de exportaciones, mayores con los ingresos para el país. Esto contribuye a fortalecer la dolarización; dado que la economía nacional depende del dólar y las exportaciones son primordiales para aumentarla, mejorando la calidad de vida de la población.

Figura 3

Variación porcentual de las exportaciones de banano en relación al PIB Agrícola de Ecuador en el período 2019 - 2023



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: propia

Como muestra la Figura 3, las exportaciones de banano tienen una relación positiva con el PIB agrícola. Teniendo como resultado del coeficiente de correlación el 0.66; esto indica que la relación no es tan fuerte, pero si depende la una de la otra. Según la Tabla 4, las exportaciones FOB del banano están entre 2.963.576,00 a 3.770.743,20 de USD y el PIB agrícola entre

6.805.700,00 a 7.709.580,00 de USD. Como resultado, entre más inversión haya en la producción agrícola en el Ecuador, mayor serán sus exportaciones hacia el mundo.

No existe correlación cuando el valor es 0 y se dice que tiene una correlación positiva o negativa alta cuando el valor es 0.75 (+;-).

Una vez analizado el PIB total y el PIB Agrícola en relación a las exportaciones de banano, se detallará los ingresos por exportaciones hacia la Unión Europea. Teniendo en cuenta que las exportaciones de banano se encuentran dentro del grupo de las exportaciones No Petroleras, se analizarán las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea.

Tabla 5.

Participación de las exportaciones no petroleras a la Unión Europea con relación a las exportaciones no petroleras global en los años 2019 - 2023

Año	EXPORTACIONES NO PETROLERAS (MILES USD FOB)	EXPORTACIONES NO PETROLERAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA (MILES USD FOB)	PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS A LA UNIÓN EUROPEA EN RELACIÓN A LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS (MILES USD FOB)
2019	13.649.814	3.107.851	23%
2020	14.976.194	3.300.643	22%
2021	18.091.946	3.768.248	21%
2022	21.071.367	3.811.426	18%
2023	22.174.787	4.269.512	19%
		PROMEDIO:	21%

Fuente: Banco Central del Ecuador

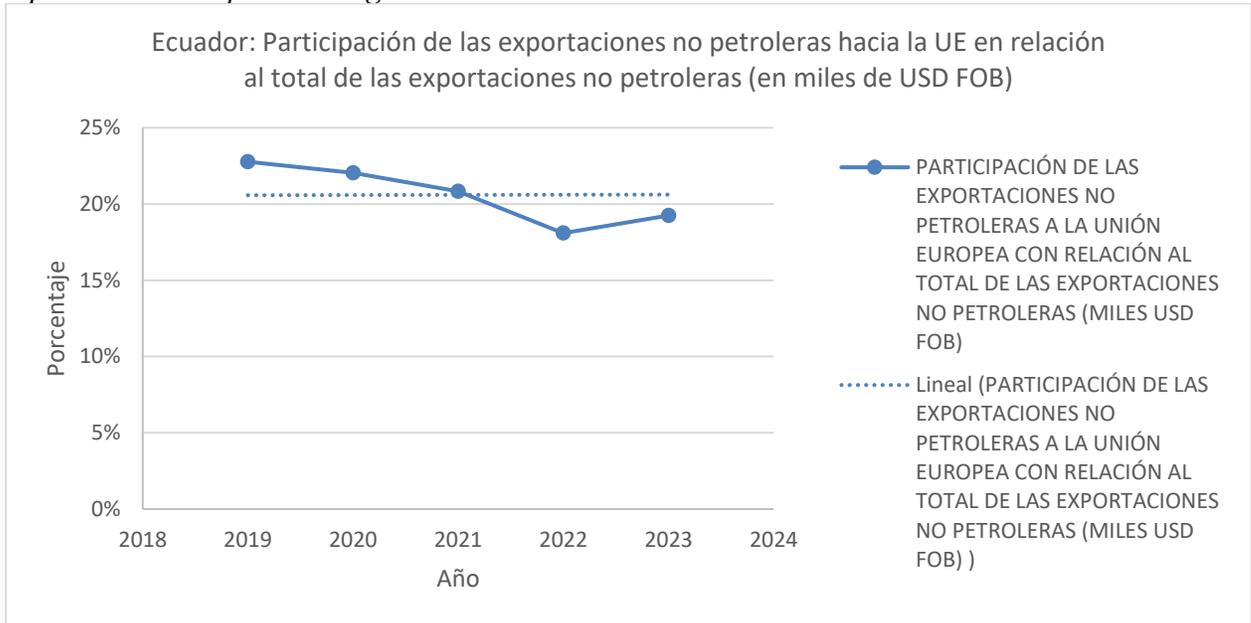
Elaboración: propia

La participación de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea con relación al total de las exportaciones no petroleras globales tiene un promedio del 21% en el periodo 2019 – 2023, teniendo una participación más alta el año 2019 en comparación de los otros años. No existe mucha variación a través de los años, se mantiene constante.

El coeficiente de correlación es del 0.96, lo que indica que entre las dos variables hay una relación muy fuerte, dada la comparación entre las exportaciones no petroleras en miles de USD FOB desde 13.649.814 a 22.174.787 y las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea desde 3.107.851 a 4.269.512

Figura 4

Variación porcentual de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea con relación a las exportaciones no petroleras globales



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: propia

Existe una relación positiva entre el total de las exportaciones no petroleras globales y el total de las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea. Por lo que como resultado entre más exportaciones haya a la Unión Europea, mayor será el total de las exportaciones no petroleras.

Cómo tercer punto, se realizará un análisis de las exportaciones de banano en miles de USD FOB, donde se analiza las exportaciones de todos los productos del Ecuador, las exportaciones de banano hacia el mundo y hacia la Unión Europea.

Tabla 6*Porcentaje de participación de las exportaciones de banano respecto al año 2019*

AÑO 2019	Exportación en el Ecuador (miles de USD FOB)	Exportación de banano en el Ecuador (miles de USD FOB)	% exportación de banano / exportación total	Exportación de banano orgánico hacia la Unión Europea (miles de USD FOB)	% exportación banano hacia la UE / exportación de banano
Enero	1.602.185	329.951	20,6%	26.463	8,0%
Febrero	1.695.156	295.918	17,5%	24.116	8,1%
Marzo	1.947.294	301.744	15,5%	29.817	9,9%
Abril	1.988.980	301.775	15,2%	28.596	9,5%
Mayo	1.989.627	308.044	15,5%	27.644	9,0%
Junio	1.784.571	266.465	14,9%	23.916	9,0%
Julio	1.981.766	258.502	13,0%	22.832	8,8%
Agosto	1.931.604	282.872	14,6%	24.844	8,8%
Septiembre	1.768.105	252.705	14,3%	22.852	9,0%
Octubre	1.741.896	294.296	16,9%	22.976	7,8%
Noviembre	1.878.064	275.818	14,7%	24.112	8,7%
Diciembre	2.020.131	317.388	15,7%	33.544	10,6%
		Promedio	15,7%		8,9%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: propia

Según la Tabla 6, el promedio exportaciones de banano con respecto al total de exportación del Ecuador representa el 15.7% en el año 2019, en enero presento un porcentaje del 20.6% superior a todos los meses del año y un mínimo en julio del 13%.

Adicionalmente, el promedio de participación de las exportaciones de banano en la Unión Europea con relación al total de las exportaciones de banano es de 8.9%, siendo el mes de diciembre el que más tuvo participación con el 10.6% y un mínimo en octubre de 7.8%.

Tabla 7*Porcentaje de participación de las exportaciones de banano respecto al año 2020*

AÑO 2020	Exportación en el Ecuador (miles de USD FOB)	Exportación de banano en el Ecuador (miles de USD FOB)	% exportación de banano / exportación total	Exportación de banano orgánico hacia la Unión Europea (miles de USD FOB)	% exportación banano hacia la UE / exportación de banano
Enero	1.921.854	391.452	20,4%	34.113	8,7%
Febrero	1.810.123	311.153	17,2%	27.107	8,7%

Marzo	1.585.480	352.440	22,2%	31.409	8,9%
Abril	1.105.247	318.253	28,8%	28.532	9,0%
Mayo	1.448.161	307.217	21,2%	27.996	9,1%
Junio	1.636.966	322.691	19,7%	24.312	7,5%
Julio	1.605.320	311.135	19,4%	23.996	7,7%
Agosto	1.787.468	297.221	16,6%	29.556	9,9%
Septiembre	1.757.621	247.879	14,1%	29.473	11,9%
Octubre	1.799.976	249.859	13,9%	26.989	10,8%
Noviembre	1.945.902	279.213	14,3%	27.214	9,7%
Diciembre	1.822.450	280.479	15,4%	27.307	9,7%
		Promedio	18,6%		9,3%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: propia

Según la Tabla 7, en el año 2020 las exportaciones de banano promediaron el 18.6% del total de las exportaciones; a pesar de la crisis mundial por la pandemia del Covid-19, la participación de las exportaciones de banano en el mes de abril es la más destacada del 28.8% y con un mínimo en octubre del 13.9%. En el caso de la exportación hacia la Unión Europea, el promedio anual fue del 9.3%, destacando el mes de septiembre con un 11.9% y junio con el mínimo de participación del 7.5%.

Tabla 8

Participación de las exportaciones de banano respecto al año 2021

AÑO 2021	Exportación en el Ecuador (miles de USD FOB)	Exportación de banano en el Ecuador (miles de USD FOB)	% exportación de banano / exportación total	Exportación de banano orgánico hacia la Unión Europea (miles de USD FOB)	% exportación banano hacia la UE / exportación de banano
Enero	1.814.892	329.951	18,2%	29.734	9%
Febrero	1.953.825	295.918	15,1%	28.377	10%
Marzo	2.092.602	301.744	14,4%	31.721	11%
Abril	2.231.057	301.775	13,5%	33.220	11%
Mayo	2.220.924	308.044	13,9%	41.987	14%
Junio	2.272.930	266.465	11,7%	33.038	12%
Julio	2.277.117	258.502	11,4%	34.655	13%
Agosto	2.245.068	282.872	12,6%	37.823	13%
Septiembre	2.302.402	252.705	11,0%	31.014	12%

Octubre	2.577.654	294.296	11,4%	37.029	13%
Noviembre	2.608.255	275.818	10,6%	33.188	12%
Diciembre	2.102.473	317.388	15,1%	36.554	12%
		Promedio	13,2%		11,8%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: propia

Según la Tabla 8, en el 2021 el promedio de la participación del banano ecuatoriano en el total de las exportaciones es del 13.2%, siendo el mes de enero el más participativo con un 18.2% y el mínimo se presentó en noviembre con el 10.6% Por su parte, las exportaciones de banano orgánico a la Unión Europea en el año 2021 tuvieron un promedio de participación del 11.8% con relación al total de las exportaciones de banano globales, el mes más representativo fue mayo con un 14% de participación y el mínimo se presentó en enero con un 9%.

Tabla 9

Participación de las exportaciones de banano respecto al año 2022

AÑO 2022	Exportación en el Ecuador (miles de USD FOB)	Exportación de banano en el Ecuador (miles de USD FOB)	% exportación de banano / exportación total	Exportación de banano orgánico hacia la Unión Europea (miles de USD FOB)	% exportación banano hacia la UE / exportación de banano
Enero	2.455.626	320.901	13,1%	40.098	12,5%
Febrero	2.666.857	324.677	12,2%	40.984	12,6%
Marzo	2.962.658	296.313	10,0%	35.232	11,9%
Abril	2.891.595	275.918	9,5%	37.839	13,7%
Mayo	2.843.844	276.940	9,7%	33.978	12,3%
Junio	3.047.666	206.449	6,8%	25.224	12,2%
Julio	2.722.041	235.312	8,6%	30.194	12,8%
Agosto	2.642.507	238.313	9,0%	30.933	13,0%
Septiembre	2.625.423	248.856	9,5%	30.933	12,4%
Octubre	2.623.651	281.256	10,7%	50.148	17,8%
Noviembre	2.570.087	255.208	9,9%	23.994	9,4%
Diciembre	2.606.366	307.427	11,8%	30.403	9,9%
		Promedio	10,1%		12,5%

Fuente: Banco Central del Ecuador; Elaboración: propia

El promedio de las exportaciones de banano en relación al total de las exportaciones es del 10.1% en el año 2022, siendo menor que en el año 2021. El mes que tuvo más participación fue el mes de enero con un 13.1% y un mínimo en junio del 6.8%

Sin embargo, en las exportaciones de banano orgánico hacia la Unión Europea tuvo un leve crecimiento en el promedio con respecto al 2021; en el año 2022 tuvo un promedio del 12.5% y su mes más representativo fue octubre con el 17.8% y un mínimo en noviembre con el 9.4%

Tabla 10

Participación de las exportaciones de banano en relación al total de las exportaciones del Ecuador en Miles de USD FOB en el período 2023

AÑO 2023	Exportación en el Ecuador (miles de USD FOB)	Exportación de banano en el Ecuador (miles de USD FOB)	% exportación de banano / exportación total	Exportación de banano orgánico hacia la Unión Europea (miles de USD FOB)	% exportación banano hacia la UE / exportación de banano
Enero	2.337.719	380.093	16,3%	38.357	10,1%
Febrero	2.522.290	329.008	13,0%	33.136	10,1%
Marzo	2.601.692	346.344	13,3%	41.497	12,0%
Abril	2.528.212	332.815	13,2%	40.318	12,1%
Mayo	2.638.282	306.278	11,6%	35.739	11,7%
Junio	2.530.850	295.655	11,7%	39.383	13,3%
Julio	2.567.264	304.858	11,9%	42.649	14,0%
Agosto	2.620.715	277.179	10,6%	32.702	11,8%
Septiembre	3.065.566	272.846	8,9%	33.385	12,2%
Octubre	2.606.661	304.408	11,7%	33.259	10,9%
Noviembre	2.511.125	272.757	10,9%	31.668	11,6%
Diciembre	2.596.048	348.504	13,4%	41.752	12,0%
		Promedio	12,2%		11,8%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: propia

Cómo se puede observar en la Tabla 10, el año 2023 tuvo un crecimiento del 12.2% en comparación del año 2022 que fue del 10%; el mes que tuvo más representativo es enero con un 16.3% y el que menos tuvo fue septiembre con 8.9%.

En el año 2023 tuvo una leve caída en la participación en comparación del anterior año, teniendo el banano orgánico hacia la Unión Europea una participación con relación al total de las exportaciones de banano del 11.8%, teniendo el mes más representativo de julio con un 14% y un mínimo de 10.1% en los meses de enero y febrero.

Tabla 11

Precio según el peso del banano orgánico ecuatoriano hacia la Unión Europea durante el periodo 2019 – 2023

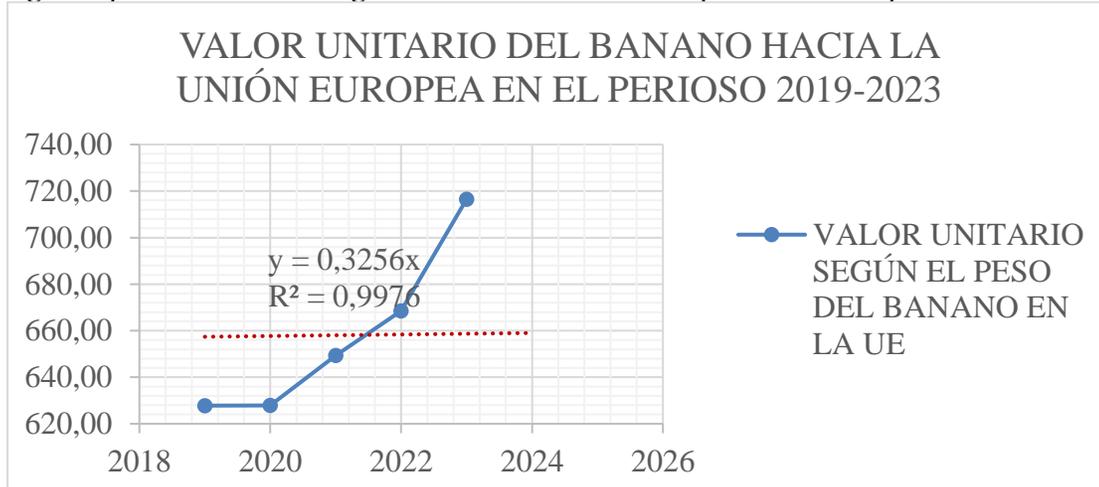
Año	PESO (T) DE BANANO ORGÁNICO EXPORTADO HACIA LA UNIÓN EUROPEA	EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO HACIA LA UNIÓN EUROPEA (MILES DE USD FOB)	VALOR UNITARIO DEL BANANO EN LA UNIÓN EUROPEA	%Variación
2019	272.270	170.931.000	627,80	19%
2020	302.783	190.101.000	627,85	19%
2021	316.660	205.641.000	649,41	20%
2022	312.548	208.946.000	668,52	20%
2023	317.989	227.843.000	716,51	22%
TOTAL	1.522.250	1.003.462.000	3.290	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: propia

Según la Tabla 11, en el año 2023 hubo una notable variación con respecto a los anteriores años, siendo el valor unitario por tonelada de banano exportado hacia la Unión Europea de 716.51 en Miles de USD FOB representado el 22% con respecto al total del precio. En los años de 2019 y 2020 no existió una variación significativa en el precio con el 19%, con respecto al 2021 y 2022 hubo un leve incremento del 1%.

Figura 5

Precio según el peso del banano orgánico hacia la Unión Europea durante el periodo 2019 – 2023



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: propia

Según la Figura 5, indica que la predicción del precio del banano ecuatoriano orgánico hacia la Unión Europea para el año 2024 en curso es de 659.01 USD por cada número de tonelada. Cabe mencionar, que ese dato oficial se expandiría al término del año 2024 entre 2025.

9. Discusión de resultados

Como resultado de la investigación, se evaluó el impacto de la variación del precio del banano ecuatoriano durante el periodo 2019 – 2023, así mismo cabe recalcar que el precio se mantiene constante conforme al tiempo y para la predicción del 2024 se estima que se siga manteniendo en ese estándar. Cabe mencionar que, el PIB agrícola se mantiene constante al cambio del PIB nacional, y que a pesar de solo representar menos del 10% del PIB tiende a tener una relación positiva y que mientras la una varía la otra se mantiene constante.

Teniendo en cuenta que las exportaciones petroleras tienen más peso dentro del PIB nacional, las no petroleras tienen una gran importancia por la exportación de los productos agrícolas en especial del banano ecuatoriano.

En el análisis del volumen de exportaciones de banano ecuatoriano hacia la Unión Europea hubo un constante crecimiento del 2019 – 2023, a pesar de que las complicaciones climáticas, sociales y económicas que surgieron durante este periodo.

Sin embargo, en los últimos años los supermercados europeos no reflejaron en los precios el costo de producción, como consecuencia aumenta el costo de insumos como el cartón, fletes y fertilizantes, que actualmente no alcanzan los niveles anteriores a la pandemia. Además, que los estándares de certificación requeridos por los supermercados de la Unión Europea, no están tomando en cuenta los costos que implican.

Los principales elementos que diferencian al banano ecuatoriano frente a otros países radican en la producción y comercialización del producto, desde la forma de elaboración hasta la manera de exportación. Por lo que los consumidores dentro de la Unión Europea prefieren el banano orgánico certificado, debido a sus altos estándares de producción; sin dar mucha importancia al precio que deben pagar.

Hay que considerar que el Ecuador es uno de los países más importantes en la exportación de banano a nivel mundial y esta condición podría hacer que la volatilidad (variación) en los precios de la fruta no tenga impactos relevantes en sus volúmenes de exportación. Por otro lado, si los precios bajan, una forma de compensar se daría vía incremento de la producción y de los volúmenes exportables del producto.

Las empresas exportadoras deben pasar por ciertos parámetros obligatorios regidos por el reglamento de certificación de la Unión Europea; en el cual, se distingue el cuidado al medio ambiente y se fundamenta en la utilización de recursos no renovables, los residuos y los subproductos de origen vegetal y animal deben reciclarse mediante la reposición de nutrientes en

la tierra. Además, los elementos esenciales son la gestión de la fertilidad del suelo, la elección de especies y variedades, la rotación plurianual de cosechas, el reciclaje de las materias orgánicas y las técnicas de cultivo. (Reglamento Del Consejo Sobre Producción y Etiquetado de Los Productos Ecológicos, 2007)

10. Conclusiones

Se concluye que la investigación ha evidenciado la variación de precio del banano, adicional al conjunto de variables expuestas, que a pesar de los cambios climáticos, económicos y financieros de los países que importan nuestro producto, no afecta en gran manera ya que se ha podido validar que los ingresos del Estado, por medio del precio entregado a las exportaciones en otra área económica como la Unión Europea se mantiene en aumento constante a lo largo de los años estudiados.

Dentro del análisis pudimos inferir que el volumen de tonelada de banano orgánico exportado hacia la Unión Europea, depende en gran medida del consumidor y no varía conforme al precio, ya que las preferencias tienen relación al cuidado del medio ambiente.

Las estrategias referidas a las exportaciones tanto en precio, como en calidad y volumen se encuentren en relación a las necesidades del país importador y las ventajas al país exportador; teniendo una relación en ambas partes, gracias al Acuerdo Comercial Multipartes, en donde los países subdesarrollados son de gran aporte para los países más desarrollados.

Las políticas comerciales de la Unión Europea, incluidas tarifas y acuerdos de comercio preferencial, enmarcados en el Acuerdo Comercial Multipartes, podrían moderar o variar el impacto de las variaciones de los precios en las exportaciones. Evidentemente todos los elementos relativos al convenio influyen en la competitividad del banano ecuatoriano frente a otros

proveedores, y, ciertamente el banano ecuatoriano mantiene su posición, pese a las fluctuaciones de los precios, debido a su calidad y sabor.

A su vez, el Ecuador cumple con la certificación de exportación donde afirma que el proceso de producción del banano tiene todos los requisitos establecidos dentro del reglamento de la Unión Europea; el productor tiene la oportunidad de comercializar sus productos en el mercado europeo y poder competir frente a otros productores internacionales.

11. Recomendaciones

En esta investigación, se usaron datos estadísticos del Banco Central, ya que es la fuente principal del Estado Ecuatoriano. Adicionalmente se han utilizado otras fuentes primarias y secundarias que aportaron algunos elementos para el análisis, evidentemente son aproximaciones para entender la relación o incidencia de los precios del banano con las exportaciones; por lo que es importante que futuros análisis provean de información con mayores estadísticas y otros factores de incidencia.

A pesar que los países latinoamericanos enfrentan a la competencia en el mercado internacional, también es cierto que la región tiene diversas ventajas comparativas en el sector agrícola; como en el caso del banano. Para ello es necesario que los países latinoamericanos dispongan de algunas estrategias adicionales como: fortalecer la inversión en investigación y desarrollo agrícola; a su vez, negociar acuerdos comerciales que reduzcan las barreras, tanto sociales como de impuestos arancelarios.

Además, es necesario tener en cuenta que se debe mejorar la infraestructura logística en el sector agrícola; como también fortalecer las instituciones del sector agrícola, promover la adopción de buenas prácticas agrícolas y diversificar los mercados de destino para las exportaciones.

Por lo tanto, al enfrentar y aprovechar estas oportunidades, los países latinoamericanos van a mejorar su competitividad en la Unión Europea; tanto del banano como de otros productos, para así tener más beneficios hacia las economías y sus poblaciones.

12. Fuentes de consulta

- Andrade, P. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista Espacios*, 38(58).
- Bustamante Matoma, H. A., Sanchez Mendez, N., & Agudelo Ruiz, J. A. (2022). Marketing internacional como herramienta para la identificación de mercados Estudio de caso. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(4), 5394–5412. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i4.3022
- Cadena, J. (2011). La teoría económica y financiera del precio: dos enfoques complementarios. *Revistas Unilibre*. <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/1202/931>
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2020). *La Unión Europea y Ecuador*.
- Domínguez Cochancela, J., & Vega Granda, A. (2021). Impacto ocasionado por las exportaciones e importaciones entre Ecuador y la Unión Europea, mediante el acuerdo comercial multipartes. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(1), 99–105.
- Echeverría, O. (2021). Precio en mercadotecnia: Una revisión bibliográfica desde la percepción en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios En Contaduría, Administración e Informática*, 10(29). <https://www.redalyc.org/journal/6379/637968300004/637968300004.pdf>
- El Universo. (2023). Estas son las 20 mayores empresas exportadoras bananeras del Ecuador en el 2023. *El Universo*. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/estas-son-las-20-mayores-empresas-exportadoras-bananeras-del-ecuador-en-el-2023-nota/>
- Fairlie Reinoso, A. (2022). *Nuevos retos para el Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador*.
- Galarza Suárez, L. (2019). Tierra, trabajo y tóxicos: Sobre la producción de un territorio bananero en la costa sur del Ecuador. *Estudios Atacameños*. <https://doi.org/10.22199/issn.0718-1043-2019-0034>
- LEON AJILA J., & ESPINOSA AGUILAR M. (2023, February 23). *Vista de Análisis de la producción y comercialización de banano en la provincia de El Oro en el periodo 2018-2022*. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4981
- León Serrano, L. A., Arcaya Sisalima, M. F., Barbotó Velásquez, N. A., & Bermeo Pineda, Y. L. (2020). Ecuador: Análisis comparativo de las exportaciones de banano orgánico y convencional e incidencia en la Balanza Comercial, 2018. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 7(2), 38–46. <https://doi.org/10.26423/rctu.v7i2.521>
- Lugones G. (2012). *Teorías del Comercio Internacional*. https://scholar.google.com/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=TEORIAS+DEL+COMERCIO+INTERNACIONAL+lugones&btnG=

- Ministerio de comercio exterior. (2017). Informe sector bananero ecuatoriano. *Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-sector-bananero-esp%C3%B1ol-04dic17.pdf>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2023). *Ecuador, líder en exportaciones de banano orgánico hacia la Unión Europea*. Gobierno Nacional. [https://www.produccion.gob.ec/ecuador-lider-en-exportaciones-de-banano-organico-hacia-la-union-europea/#:~:text=Durante%20el%20a%C3%B1o%202023%2C%20las,Central%20del%20Ecuador%20\(BCE\)](https://www.produccion.gob.ec/ecuador-lider-en-exportaciones-de-banano-organico-hacia-la-union-europea/#:~:text=Durante%20el%20a%C3%B1o%202023%2C%20las,Central%20del%20Ecuador%20(BCE)).
- Moreau F., M. P. R. (2023). *América Latina puede utilizar el comercio para impulsar su crecimiento*.
- Muñoz Carine, L. U., Grazzo Soto, T. A., & Valladares Valle, C. A. (2022). Acuerdo comercial multipartes y su incidencia en las exportaciones de banano ecuatoriano al mercado alemán. *Espíritu Emprendedor TES*, 6(2), 36–55. <https://doi.org/10.33970/eetes.v6.n2.2022.302>
- Nieto Neria M. (2022). *Impacto del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador, en el sector bananero, desde su entrada en vigencia hasta el 2020*.
- Poveda Y. (2021). Política Comercial. *Universidad San Marcos*. <https://www.studocu.com/co/document/universidad-externado-de-colombia/derecho-comercial/173-eje1/61376195>
- Quevedo Carranza, E. I., Prado Carpio, E. C., Valarezo Macías, C. A., & Rentería Minuche, J. P. (2024). Análisis de los Beneficios Económicos y Ambientales: Producción de Banano Orgánico. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 6696–6709. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.10031
- Reglamento Del Consejo Sobre Producción y Etiquetado de Los Productos Ecológicos (2007).
- Robalino, S. (2019). Las teorías del comercio internacional: Análisis de las ventajas absolutas de las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia. *Unidad Académica de Ciencias Empresariales*. <https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/13451/1/ECUACE-2019-AE-DE00456.pdf>
- Ruiz-Arranz, M., & Díaz Cassou, J. (2018). *Reformas y desarrollo en el Ecuador contemporáneo* (J. Díaz Cassou & M. Ruiz-Arranz, Eds.). Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0001378>
- SEGARRA JAIME, H. P., & ORELLANA INTRIAGO, F. R. (2021). Análisis del Comercio Internacional y Aproximaciones al caso de América Latina. *E-IDEA Journal of Business Sciences*, 3(13). <https://doi.org/10.53734/eidea.vol3.id143>

- Steen Marianne, & Saurenbach Christoph. (2017). *Cartilla Ecuador- Unión Europea*. Delegación de la Unión Europea en Ecuador. https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador.pdf
- Unión Europea. (2021). *Evaluación del Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia, Perú y Ecuador*.
- Velásquez, A. (2020). Análisis de las exportaciones de banano en el marco comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 2–7. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8309951>
- Villagómez, M. (2011). Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Unión Europea. *Revista AFESE*, 56(56).
- Zambrano, L. (2024). La ‘guerra’ de precio del banano en UE afectaría la negociación. *Revista El Expreso*. <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/guerra-precio-banano-ue-afectaria-negociacion-196057.html>