



Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Economía

Competitividad de las exportaciones bananeras ecuatorianas a través del modelo Constant Market Share periodo 2008-2020

Trabajo de Titulación, Previo a la Obtención del Título de Economía,
mención economía empresarial

Autor:

Juan Francisco Larriva Salazar

Director:

Eco. Lenín Patricio Zuñiga Condo

Cuenca - Ecuador

2025

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres, Muchos de mis logros se los debo a ustedes. Me han formado con reglas y con libertades, pero al fin de cuentas me han motivado constantemente para alcanzar mis metas que he me propuesto

Gracias Mamá y Papá

Agradecimiento

Agradezco el apoyo brindado a mi tutor el Economista

Lennin Zuñiga Condo por haberme dado todo el apoyo

Necesitado para la realización de este trabajo.

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	i
Agradecimiento	ii
Índice de contenidos.....	iii
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen y Abstract.....	vii
INTRODUCCIÓN	1
Objetivos.....	1
Objetivo General.....	1
Objetivos Específicos.....	1
Metodología:.....	2
CAPÍTULO 1	3
1. MARCO TEÓRICO.....	3
1.1. Antecedentes	3
1.2. Evolución del comercio internacional	5
1.3. Teorías del comercio internacional	6
Mercado competitivo	14
1.4. Tipos de acuerdos comerciales.....	16
1.5. Modelo constant market share (CMS).....	17
CAPÍTULO 2.....	19
2. ANÁLISIS DEL SECTOR BANANERO.....	19
2.1. Producción de banano en Latinoamérica.....	19
2.2. Margen de competitividad comercial por los países latinoamericanos	22
2.3. Exportaciones bananeras del Ecuador.....	24
2.4. Principales socios comerciales del sector bananero ecuatoriano	27
2.5. Indicadores de competitividad comercial.....	29
CAPÍTULO 3.....	31
3. MATERIALES Y METODOLOGÍA	31
3.1. Enfoque de la investigación	31
3.2. Diseño de la investigación.....	32
3.3. Universo y muestra.....	35
3.4. Instrumentos y herramientas para el análisis de datos	35
3.5. Variables	36

3.6. Multicolinealidad.....	37
3.7. Correlación	38
3.8. Heteroscedasticidad	39
3.9. Autocorrelación	40
3.10. Error de Especificación.....	41
CAPÍTULO 4	42
4. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	42
4.1. Panorama mundial y nacional del sector bananero 2010-2020.....	42
4.2. Producción mundial de banano	44
4.3. Aplicación del modelo CMS	45
4.4. Análisis de índices de ventajas comparativas relevadas.....	48
CONCLUSIONES.....	51
RECOMENDACIONES.....	53
BIBLIOGRAFÍA.....	54

Índice de tablas

Tabla 1 Total de exportaciones bananeras (Ecuador, Colombia y Costa Rica) 2011-2020	21
Tabla 2 Exportaciones totales de banano 2010-2021.....	35
Tabla 3 Método Least Squares.....	49

Índice de figuras

Figura 1 Total de exportaciones bananeras (Ecuador, Colombia y Costa Rica) 2011-2020	21
Figura 2 Exportaciones bananeras totales Ecuador-Costa Rica.....	24
Figura 3 TM (PESO NETO).....	26
Figura 4 FOB	27
Figura 5 Principales países consumidores de banano ecuatoriano	28
Figura 6 Toneladas Métricas Ecuador-Colombia-Costa Rica	44
Figura 7 Exportaciones Bananeras TM	46
Figura 8 FOB total de exportaciones en porcentajes Ecuador-Costa Rica-Colombia ...	47
Figura 9 Partición de mercado TM Ecuador-Costa Rica-Colombia.....	48

Resumen y Abstract

Resumen:

Ecuador es uno de los principales productores y exportadores de banano. Por lo tanto, la industria bananera de Ecuador es uno de los contribuyentes más importantes al crecimiento económico del país, después del petróleo. Los factores económicos externos e internos durante los últimos años han ocasionado una serie de problemas que han amenazado con la sostenibilidad comercial dentro del mercado externo de algunos productos primarios como es el caso del banano, esto se debe a la volatilidad del precio internacional por productos, incremento de la competitividad productiva en países vecinos, restricciones arancelarias y comerciales, entre otros aspectos. Se estima que con dicha evaluación se permita presentar cada uno de los aspectos claves para continuar impulsando la comercialización de banano dentro y fuera del país, aumentando la competitividad y la participación económica de dicho sector productivo en el Ecuador.

Palabras clave: Productores, competitividad, industria, participación económica, precios internacionales

Abstract:

Ecuador is one of the main producers and exporters of bananas. Therefore, Ecuador's banana industry is one of the most important contributors to the country's economic growth, after oil. This industry is expected to continue to grow and thus generate more business opportunities, as the demand for bananas remains high. The external and internal economic factors during the last years have caused a series of problems that have threatened the commercial sustainability within the external market of some primary products such as bananas, this is due to the volatility of the international price for products, increased productive competitiveness in neighboring countries, tariff and trade restrictions, among other aspects. It is estimated that with this evaluation it will be possible to present each of the key aspects to continue promoting the commercialization of bananas inside and outside the country, increasing the competitiveness and economic participation of said productive sector in Ecuador.

Keywords: Producer, competitiveness, economic participation, industry, international price



Este certificado se encuentra en el repositorio digital de la Universidad del Azuay, para verificar su autenticidad escanee el código QR

Este certificado consta de: 1 página

INTRODUCCIÓN

El Ecuador antes de convertirse en un país dedicado a la explotación petrolera tuvo grandes periodos con auges de productos que dieron paso a que el país se abriera al mundo, dándose a conocer al mercado externo las grandes posibilidades de inversión productiva y comercial a países desarrollados. Entre los productos que tuvieron un mayor margen de reconocimiento comercial fue el banano que a lo largo del tiempo ha venido siendo uno de los rubros no petroleros más importantes para el país.

La presente investigación buscara determinar cuál es la porción de mercado que tiene el Ecuador en las exportaciones bananeras comparándolas con diferentes economías que exportan el mismo producto al mundo y con ello poder determinar el impacto que tienen el margen de comercialización de banano en el territorio ecuatoriano respecto al resto a los procesos transaccionales con el resto del mundo.

Objetivos:

Objetivo General

Determinar la competitividad que tienen las exportaciones bananeras y su incidencia con los países que comparten el mercado con el Ecuador mediante la aplicación del modelo Constant Market Share durante el periodo 2010-2021.

Objetivos Específicos

1. Ejecutar un diagnóstico de la realidad económica vigente en el sector bananero del territorio ecuatoriano mediante revisión documental de informes coyunturales.
2. Analizar las principales ventajas y desventajas que tiene el comercio por volumen de banano ecuatoriano en relación a la demanda dentro del mercado externo.
3. Identificar los factores que inciden en la competitividad de la producción bananera y la medida de ajuste para mejorar las situaciones de conflicto mediante el modelo de Constant Market Share.
4. Proponer estrategias que permitan un mejor posicionamiento del banano ecuatoriano dentro del mercado externo e incrementar el volumen de exportación hacia otros territorios.

Metodología:

El método de análisis de la información de esta investigación será cuantitativa y cualitativa debido a que, a partir de la construcción de modelos econométricos, se puede ver la partición del mercado que tiene el país en este producto las cuales verificaremos que partición de mercado tiene el producto por lo tanto este estudio seguirá un método mixto.

El presente trabajo de investigación busca explicar qué relación tienen las exportaciones bananeras y el nivel de competitividad económica que el Ecuador tiene en la región a través del modelo constant market share. Por esta razón en primera instancia se determina los componentes de la competitividad a través de la revisión bibliográfica. Este paso corresponde a un tipo de investigación descriptiva. Luego determinaremos las variables económicas y se estimará el modelo propuesto que nos permita verificar el modelo constant market share. Esta sección de la investigación es analítica. Finalmente discutiremos los resultados dados mediante la aplicación del modelo como resultado nos da una investigación correlacional.

CAPÍTULO 1

1. MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

A lo largo del tiempo el Ecuador ha sido un país exportador de productos no petroleros a gran escala frente a los demás países de Latinoamérica, dicho aspecto ha permitido que se genere un margen de participación a nivel de liquidez bastante positivo para los gobiernos de turno, con ello se ha podido financiar diversos proyectos de índole público y pensando en el bien general de los ciudadanos.

De acuerdo con Mulderij (2019), menciona que Xavier Lazo ex Ministro de Agricultura y Ganadería del Ecuador afirma que el país no es el mayor productor de banano y, sin embargo, es el mayor exportador de dicho producto a nivel mundial. El país ha logrado esta posición gracias a su favorable ubicación, entre otros factores. “Nuestro ciclo de producción sigue la demanda del mercado”, menciona el exministro Lazo. Cuando la demanda aumenta en Europa durante los meses de invierno, también aumenta la cosecha de banano. Por otro lado, cuando la demanda europea cae en el verano, la cosecha de banano en Ecuador también disminuye. "En los meses de verano, cosechamos entre un 20 y un 25 por ciento menos".

En favor a lo mencionado se puede destacar que gracias a este producto se han abierto fronteras comerciales con países desarrollados como Estados Unidos y China, territorios pertenecientes al bloque europeo, entre otros países.

Las exportaciones de banano del Ecuador de Enero a Diciembre del 2020 se ubicaron en 380,498 millones de cajas, un 6,58% mayor a lo exportado en el mismo periodo del 2019, superior al del 2018, 2017 y 2016, debido al incremento de la oferta exportable pero también al incremento de la demanda en los diferentes mercados de destinos a excepción de Estados Unidos, Asia Oriental y Oceanía (APROBANEC, 2021).

Por lo tanto, después del petróleo se puede aseverar que el banano es el producto de exportación más importante de la economía ecuatoriana. Este análisis proporciona algunas ideas sobre el desarrollo de la competitividad y la estructura de las exportaciones de banano en el país, donde en la última década se ha experimentado beneficios por la ubicación geográfica, clima, especialización de los productores, etc.

Sin embargo, a causa de la pandemia del Covid-19 la economía mundial y la del Ecuador tiene que hacer frente al aumento de los precios de las materias primas, incluidos el petróleo y los productos agrícolas. Como consecuencia, los cambios en los ingresos y la demanda cambiaron el patrón de los flujos comerciales mundiales.

Es así que ante la alta concentración geográfica y especialización de productos comerciables como el banano en el mercado externo puede ser una fuente de vulnerabilidad debido a la sensibilidad a las fluctuaciones cíclicas en los países vecinos. En este contexto, surge una pregunta interesante si la posición geográfica y el patrón de especialización de Ecuador se mantienen ventajoso en el futuro a medio plazo.

Ante ello se destaca como importante ejercer el análisis de Constant-Market-Share (CMS) o cuotas de mercado constante que se utiliza para cuantificar la exportación y desempeño de un país en comparación con el resto del mundo, así como con los mercados extranjeros individuales.

Esto se debe a que tiene la naturaleza de análisis ex-post, como los análisis estructurales realizados en las cuentas macroeconómicas nacionales o en las tablas input-output. Es un método de contabilidad para descomponer el crecimiento de un país de las cuotas de exportación agregadas en un efecto de competitividad y efecto de cambio estructural. La técnica revela que, incluso si un país mantiene su participación en todos los productos en todos los mercados, todavía puede tener una disminución en su participación de mercado agregada si exporta a mercados que crece más lentamente que la media mundial y / o si exporta productos para los que la demanda crece más lentamente que el promedio (Skriner, 2009).

Por lo consiguiente, la presente investigación buscara determinar cuál es la porción de mercado que tiene el Ecuador en las exportaciones bananeras comparándolas con diferentes economías que exportan el mismo producto al mundo y con ello poder determinar el impacto que tienen el margen de comercialización de banano en el territorio ecuatoriano respecto al resto a los procesos transaccionales con el resto del mundo

1.2. Evolución del comercio internacional

De acuerdo con Termes (2003) el comercio se conceptualiza como la negociación que se realiza cuando se compra, se vende o se permuta. Para cualquier país, el comercio exterior debe representar tres ventajas principales: permite obtener aquellas materias primas cuya producción nacional es insuficiente; permite obtener bienes a un costo menor, debido a las ventajas que proporciona la división internacional del trabajo, favoreciendo la competencia, dificultando los entendimientos entre productores nacionales.

La concepción general del comercio internacional para los países es la consecución de una balanza comercial favorable, es decir que el rubro de exportaciones sea superior a las importaciones, este concepto lleva a gravar las importaciones y a subvencionar las exportaciones puesto que se tiene implícitamente la creencia de que los beneficios que un país obtiene mediante el comercio internacional son la contrapartida de las desventajas que tienen el resto de países.

Para realizar un análisis del comercio exterior ecuatoriano es necesario hacer un recuento de cómo se originó este antes de la era republicana y durante esta para llegar finalmente a una época crucial en la historia económica del país, la época turbulenta tanto en el ámbito económico como político: la crisis del 99.

El primer producto de exportación del Ecuador fue el oro durante el siglo XVI y parte del XVII, el país durante aproximadamente dos siglos se dedicó a exportar grandes cantidades de oro mientras pertenecía a la Colonia y un siglo más dedicado a la textilera, siempre dependientes del Virreinato del Perú y a expensas de la Corona Española, a la cual no le importaba el desarrollo de los territorios de la América, sino que simplemente eran su fuente inagotable de recursos naturales. (Ordoñez, 2012)

Ya en el periodo contemporáneo (1921-2012) el comercio exterior ecuatoriano se caracterizó por exportar las bondades de su agricultura, siendo la costa el productor de las exportaciones ecuatorianas, puesto que de ahí salía el banano y cacao. En 1973 surge el petróleo, el famoso oro negro, que convirtió al país de un momento a otro en un país “rico”, siendo este la principal fuente de los ingresos públicos y se convirtió en el principal producto de exportación logrando ser el motor de crecimiento del Ecuador, incluso estableció la categorización que en adelante tendrían las exportaciones al

momento de registrarlas en la balanza comercial, esto correspondería a clasificarlas en dos rubros: exportaciones petroleras y no petroleras.

La evolución del comercio exterior ecuatoriano a partir de los años 70, define tres fases en el contexto macroeconómico. La primera fase se trata de la bonanza petrolera que implicó una mejora en la capacidad de compra de las exportaciones y el aumento de la demanda de las importaciones además cabe mencionar que la expansión de la demanda agregada fue apoyada además de los ingresos petroleros, por el incremento de la deuda pública externa. La segunda fase, alrededor de 1980 es descrita como de lento crecimiento económico, ausencia de créditos externos, contracción de las exportaciones. En la tercera etapa, a fines del 92 se observó un incremento de las exportaciones, pero con una tasa de intercambio baja, por lo que el incremento realmente se trató de un incremento en el volumen exportado en los rubros no petroleros (Banco Central del Ecuador, 2000).

Analizando la historia del comercio exterior ecuatoriano se determina que el principal producto de exportación es el petróleo, siendo que el 10% de la actividad económica proviene del sector petrolero además de que contribuye el 14% del PIB nacional (2009). El riesgo económico lo constituye la fuerte relación que existe entre el precio internacional del petróleo y el flujo de recursos hacia el Ecuador (Sistema de Información Cultural del MERCOSUR, 2010).

Por su parte en la balanza comercial no petrolera, según el Banco Central del Ecuador (2009) está compuesto principalmente por el banano, el cual representa el 19% de las exportaciones de bienes primarios, y el 14,5% del total de productos exportados. En general la exportación de otros bienes primarios agrícolas como el café y el cacao, demuestran el fuerte componente agrícola del Ecuador, representando alrededor del 28% del PIB, otros rubros como el comercio, representan el 19%, la industria representa el 11% del PIB.

1.3. Teorías del comercio internacional

1.3.1. Comercio internacional y la ventaja competitiva

Dentro de los aspectos teóricos para contrastar la importancia del comercio internacional en los países latinoamericanos, se toma como punto de partida la definición de la “Teoría de la ventaja absoluta y de la ventaja comparativa”. De acuerdo con autores la ventaja absoluta es la capacidad que tiene un país para sobresalir en sus márgenes

productivos respecto a otros países pertenecientes al mismo continente o a la misma actividad económica.

Esta teoría fue anunciada por Adam Smith (1723-1790); postuló que, bajo libre cambio, cada nación debe especializarse en producir esas mercancías que podrían ser lo más eficientemente posible. Algunos de éstos serían exportados a la paga para las importaciones de las mercancías que se podrían producir más eficientemente a otra parte. Trata de que cada país se especializa en producir mercancías para las que tenga ventaja absoluta, medida ésta por el menor coste medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países. De este modo, al seguir este principio todos los países saldrían ganando con el comercio y se lograría la misma eficiencia a nivel internacional (Veletanga, 2020).

Por otra parte, la ventaja comparativa hace referencia al coste que ejerce un territorio en producir un bien en lugar de desarrollar la especialización en otro producto que posee un país vecino, por lo que se identifica una oportunidad para comercializar los bienes que un país tiene identificado como ventaja absoluta ante los bienes que posee un territorio con ventaja de otro bien y cuya demanda podría ser satisfecha mediante las negociaciones entre las partes.

Según De la Rosa (2012), David Ricardo lleva a cabo el proponer la teoría de la ventaja comparativa como un modelo que sugiere el intercambio comercial entre países que mantienen una producción relativa y un costo unitario relativo, esto es lo que permite que se establezcan los patrones de comercio o lo que conocemos hoy en día como exportaciones de producción nacional hacia otros continentes.

De acuerdo a esto se da lugar al desarrollo de la teoría del comercio internacional, estos han crecido de manera absoluta y relativa lo que genera una gran importancia en los factores económicos, sociales y políticos dentro de las economías de un país. Así tenemos que:

La importancia histórica del comercio internacional radica en que desde hace más de cuatro siglos su estudio y el de las finanzas internacionales fueron los temas que dieron inicio al estudio de la economía. A lo largo de la historia han existido diferentes visiones del comercio internacional y su importancia para los países, sin embargo, es en los últimos años en los que las relaciones comerciales se han convertido en un tema trascendental de análisis en la economía, pues en la actualidad los países se encuentran más relacionados

entre sí, y lo que ocurre entre ellos tiene efectos en la economía global (Moreno et al., 2016).

1.3.2. La paradoja de Leontief

Wassily Leontief (1906-1999) publicó hacia 1953 un artículo que trastocaría las ideas de la economía convencional hasta aquel momento. Diferentes teorías, relativas al comercio internacional, inclinaban a pensar que aquellos países cuyas economías estaban más avanzadas tenían una producción intensiva en capital y no en trabajo. Es decir, a medida que la tecnología avanza, y con ella la productividad de los trabajadores, se necesita menos trabajo para producir lo mismo. O, dicho de otro modo, el trabajador que antes producía una unidad, con los avances, produciría dos. Así Leontief, cuando se puso a trabajar en aquello, quiso comprobar si realmente era así. Es decir, si era verdad que los países más avanzados utilizaban una mano de obra inferior (López, 2019).

En 1953, Leontief publicó un famoso artículo donde demostraba, con la información estadística disponible en 1947 sobre la economía de los Estados Unidos, que contrariamente a lo que sostenían los más sofisticados teoremas del modelo ortodoxo del comercio internacional y la sabiduría convencional, la economía más desarrollada del mundo estaba especializada en exportaciones intensivas en trabajo y no en exportaciones intensivas en capital. Para sobreponerse a su sorpresa y tranquilizar las conciencias sobre el estado de la única teoría aceptada en las principales academias del mundo, Leontief revivió la vieja reducción de trabajo complejo a simple que Marx planteará en el primer capítulo de El Capital.

Con este planteamiento, un trabajador dos veces más productivo que otro aportaría, todo lo demás igual, el doble de unidades laborales; así, Estados Unidos era uno de los países con mayor abundancia de fuerza de trabajo en términos relativos y la teoría recuperaba el ordenesperado. Leontief se encargaba de disipar por sí mismo la sospecha de una paradoja teórica (Cuevas, 1994).

1.3.3. El ciclo del producto

El ciclo de vida de producto se puede definir de una forma muy básica como el periodo de tiempo en el cual un producto produce ventas y utilidades. No obstante, un enfoque más alineado con la concepción de producto del marketing, debería situar el inicio del ciclo del vida del producto mucho antes de que comience a producir ventas y

utilidades para los consumidores, desde que la empresa comienza a desarrollar un producto tras la detección de una necesidad insatisfecha.

Levitt describe las siguientes etapas:

- Etapa 1: Desarrollo de mercado (Market Development). Comienza cuando el producto llega al mercado. Se caracteriza por unas ventas bajas y que además experimentan un lento crecimiento.
- Etapa 2: Crecimiento de mercado (Market Growth). Caracterizada porque la demanda comienza a crecer y el mercado se expande rápidamente.
- Etapa 3: Madurez de mercado (Market Maturity). El mercado ha alcanzado su máximo nivel, la demanda puede crecer ligeramente por la propia tasa de renovación del producto y por la tasa de formación de nuevas familias (crecimiento demográfico).
- Etapa 4: Declive del mercado (Market Decline). El producto deja de ser atractivo para los consumidores y la demanda comienza a caer. Normalmente sucede porque el producto es sustituido por otros productos que resultan de mayor utilidad para los consumidores (Sánchez, 2015).

1.3.4. Similitud entre países

Las primeras iniciativas de acuerdos preferenciales en América Latina datan de la década de los 60s. En aquel entonces la región se encontraba en pleno auge del pensamiento desarrollista y adoptando políticas de sustitución de importaciones que promovieron la aparición de producción manufacturera local. Frente a este paradigma, los acuerdos intrarregionales eran vistos como un mecanismo para ampliar el tamaño del mercado local y con eso aumentar y diversificar las exportaciones, sobre todo de manufacturas industriales (Banco Interamericano de Desarrollo, 2017; Estevadeordal, 2015). En un lapso de dos décadas se creó la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), y el Acuerdo de Libre Comercio de América Latina (ALCAL, que luego derivó en la actual Asociación Latinoamericana de Integración ALADI).

A mediados de los 80s y en el marco de un abandono al modelo de sustitución de importaciones, una crisis de deuda externa en toda la región, y el auge del Consenso de Washington, la apertura comercial empezó a ser vista como un motor importante para impulsar el crecimiento en América Latina. Si bien inicialmente esta apertura se

materializó en reducciones arancelarias unilaterales, hacia mediados de los 90s comenzaron a priorizarse procesos de negociaciones comerciales recíprocas, dando lugar a una etapa que la literatura denominó “regionalismo abierto” (CEPAL, 1994). En esta etapa se creó el MERCOSUR, se iniciaron las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) -que luego se frustraría en 2005- y se firmaron los primeros acuerdos de tipo “Norte-Sur”⁵ como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y los respectivos acuerdos de Chile y México con la Unión Europea.

Entrada la década de los 2000 la literatura marca otro punto de inflexión en los procesos de integración latinoamericana. Este período, conocido como el regionalismo post-liberal, estuvo caracterizado por un “retorno a la política y al Estado”, y una menor atención a la liberalización económica (Sanahuja, 2012). No obstante, es en esta etapa en la que se empezaron a desarrollar estrategias muy divergentes en materia de integración comercial por parte de los países de la región, en particular con un quiebre importante entre aquellos países del “pacífico” y del “atlántico”.

El primer grupo compartía una mayor orientación hacia los mercados externos, y procuraba mantener el modelo de regionalismo abierto en materia de negociaciones (Serbin, 2014). Con esta base en común, México, Chile, Perú y Colombia terminaron conformando en 2012 la Alianza del Pacífico. Los cuatro países han aprobado acuerdos con la UE y con Estados Unidos; Chile, Perú y México forman parte del Tratado del Transpacífico (TPP); y Chile y Perú han concluido acuerdos con China. Por el contrario, en el segundo grupo, donde se puede ubicar a los países del MERCOSUR, la estrategia de agenda comercial externa se caracterizó por una proliferación de las alianzas Sur-Sur y un rechazo a los acuerdos con países desarrollados (Banco Interamericano de Desarrollo, 2017). En línea con ello, se sellaron acuerdos de libre comercio con Israel, Egipto, y acuerdos preferenciales con la India y con la Unión Aduanera del África Meridional (SACU, por sus siglas en inglés). Recién en 2018, y en un particular contexto de alineamiento político de sesgo liberal entre Argentina y Brasil, se anunció el cierre de las negociaciones con la UE, más de 20 años después de su lanzamiento.

1.3.5. La comunidad Andina

Denominada así desde el 10 de marzo de 1996 en la reunión de Presidentes de los países andinos, que tuvo lugar en Trujillo (Perú), y donde redactaron el «Protocolo Modificador del Acuerdo de Integración Subregional Andino» (Acuerdo de Cartagena). En él se sustituye el Cap. II del Acuerdo de Cartagena por un nuevo texto que denominan «De la Comunidad Andina y el Sistema Andino de Integración». Pero hasta llegar aquí son muchos los años y avatares por los que ha pasado desde su creación, el 26 de mayo de 1969, hasta el momento actual.

La Comunidad Andina, denominada en un principio Acuerdo de Cartagena, Pacto Andino (PA) y Grupo Andino (GA o GRAN) es el primer grupo subregional de integración, surgido dentro de la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). Las diferencias que existían entre los países menos desarrollados y los que más, sobre todo Argentina, Brasil y México eran muy grandes, y se pensó que este subgrupo podía acelerar el crecimiento económico, promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países que lo constituyen y de este modo poder participar en el proceso de integración previsto en el Tratado de Montevideo, por el que se creó la ALALC. Una característica de la Comunidad Andina es lo mucho que se ha preocupado de su constitución en los diversos aspectos jurídicos, políticos, sociales, culturales, aunque no los haya llevado todos a la práctica, ya que son numerosos los impedimentos que existen (Checa, 2001).

1.3.6. Economías a escala y competencia imperfecta

Krugman et al. (2003) expresa que:

Debido a la inexistencia de la competencia perfecta por la ley de rendimientos decrecientes, las grandes empresas tienen ventajas sobre aquellas más pequeñas, creando figuras como el monopolio y el oligopolio, cambiando drásticamente, la estructura del mercado mundial.

Dado que las economías de escala permiten un crecimiento en la producción, es evidente que el comercio internacional posibilita que cada país produzca un número restringido de bienes y servicios (B y S) diferenciados, pero al mismo tiempo, amplía la variedad de consumo de los habitantes de diversas naciones. Es en este contexto que se mencionan los dos tipos de economías de escala:

- Internos: Surgen cuando los costos unitarios de producción, están en dependencia directa del tamaño de una o varias empresas, pero no necesariamente de la industria como tal, que es la base de la formación de monopolios.
- Externos: Surgen cuando los costos unitarios de producción, están en dependencia directa del tamaño de la industria, pero no necesariamente las empresas que la conforman, con modelos en pequeña escala de competencia perfecta, dado el número de participantes.
- En un mercado de competencia perfecta, donde hay una cantidad considerable de participantes del lado de la oferta y de la demanda, las empresas tienen un comportamiento de “precio-aceptantes” y no hay forma alguna en que las mismas puedan influir sobre el precio de los bienes y servicios.

Sin embargo, cuando hay un solo productor o pocas empresas, se produce la competencia imperfecta, pues estas sí pueden influir en los precios, por lo que se les conoce como empresas fijadoras de precios.

Si una empresa fijadora obtiene grandes beneficios, de una manera indirecta, llama a las demás a que entren a su industria (competencia), por lo que es muy poco probable la idea de un monopolio puro, lo que conlleva a la forma más conocida, el oligopolio, donde cada empresa tiene fuerte impacto en el establecimiento de precios, el comportamiento de los consumidores y la respuesta de sus competidores directos.

Los supuestos del modelo son la existencia de una diferenciación evidente del producto, aun cuando su valor de uso sea igual y cada empresa toma los precios como dados, por lo tanto, se espera que la empresa venda más si la demanda total del producto de la industria en la que opera es creciente y si los precios de sus rivales son mayores, bajo supuestos de industrias simétricas (con iguales funciones de costo e idéntica demanda) y que los costos de producción son los mismos en diversos países, sin considerar los costos de transporte.

A pesar de lo anterior, el aprovechamiento de las economías de escala en el comercio internacional, que dan pie a la competencia imperfecta, permite romper la restricción de producción-consumo impuesta por el mercado interno, proveyendo un mercado más grande, con variedad de productos. Además, se inhibe la producción en los países hacia un solo bien diferenciado, lo que permite la existencia de dos tipos de comercialización:

- **Intraindustrial:** Es cuando existe la importación (M) de un bien que también se produce en el mercado interno, de manera que hay exportación (X) e M de bienes similares, con un patrón de comercio imprevisible, que dependerá de las diferencias o similitudes de los países que hagan intercambios.
- **Interindustrial:** Es cuando existe la importación (M) de un bien que no se produce en el mercado interno, de manera que hay X e M de bienes diferentes, como lo establece la ventaja comparativa.

En un mercado de competencia imperfecta, surge la teoría de economías externas, basada en el hecho de que no es el tamaño de las empresas, sino de la industria, la que determine los costos medios, considerando la existencia de proveedores y mercado laboral especializados, así como la generación de externalidades tecnológicas y economías de escala dinámicas.

1.3.7. Teorías de competitividad

La teoría de la competitividad sugiere que todo el mundo está mejor si las decisiones se toman en función de la ventaja competitiva en todos los niveles: nacional, empresarial, local e individual. En pocas palabras, no es más que pedir una utilización óptima de los recursos y la globalización de la fabricación y los servicios en todo el mundo como si viviéramos en un mundo sin fronteras (Medeiros et al., 2019).

La importancia de la competitividad puede observarse en su relación positiva con el crecimiento económico a largo plazo. Un país puede considerarse competitivo cuando logra manejar sus recursos y competencias de manera que, además de aumentar la producción de sus empresas, mejora la calidad de vida de sus ciudadanos (Medeiros et al., 2019).

De acuerdo con Suñol (2016), la teoría se basa en el supuesto fundamental de que las oportunidades de empleo adecuadas están disponibles para aquellos que se comprometen a aprovechar la ventaja competitiva de otros en la medida en que puedan optimizar su propio potencial; por ejemplo, ascender en la cadena de valor si estuvieran limitados debido a la capacidad en un lugar. De manera similar, asume que los recursos se trasladarán a donde encuentren sus mejores oportunidades de empleo, independientemente de las diferencias socioculturales.

1.3.8. Indicadores relacionados con la competitividad y el dinamismo comercial

Mercado competitivo

La Comisión Europea (2021) menciona que la definición de mercado es una herramienta para identificar los límites de la competencia entre empresas. El objetivo de definir el producto y el mercado geográfico de referencia es identificar a los competidores reales que limitan las decisiones comerciales de las empresas afectadas, como sus decisiones de precios. Es desde esta perspectiva que la definición de mercado permite, entre otras cosas, calcular cuotas de mercado que transmiten información significativa a los efectos de evaluar el poder de mercado en el contexto de procedimientos de fusión o antimonopolio.

Por lo tanto, un mercado competitivo es aquel en el que hay numerosos productores que compiten entre sí con la esperanza de proporcionar bienes y servicios que el consumidor, quiere y necesita. Además, al igual que los productores, ningún consumidor puede dictar tampoco el mercado. Este concepto también es cierto en lo que respecta al precio y la cantidad de bienes, donde un productor y un consumidor no pueden decidir el precio de los bienes o decidir la cantidad que se producirá, sino que se debe a las leyes de la oferta y la demanda.

La competitividad en conjunto al mercado sostiene la capacidad demostrada para diseñar, producir y comercializar una oferta que satisfaga total, única y continuamente las necesidades de los segmentos de mercado específicos, mientras se conecta y extrae recursos del entorno empresarial, y logra un retorno sostenible de los recursos empleados. La importancia de la competitividad para impulsar la supervivencia, el crecimiento y el comercio de las empresas la convierte en un elemento clave del desarrollo económico (International Trade Centre, 2020).

Acuerdos comerciales internacionales

En la actualidad es muy complicado que haya países en que el comercio internacional de productos y servicios no esté presente para afianzar vínculos de mercados locales con el extranjero, dejando de lado los bienes que cuestan mucho producirse en un territorio y obteniéndolo en país en donde el costo de adquisición sea competitivo.

Godínez (2013) menciona que la teoría del comercio internacional fue desarrollada en conjunto con la teoría clásica de la ventaja absoluta por Adam Smith en

su libro “La Riqueza de las Naciones”, dicho pensador económico sostenía que para satisfacer la creciente demanda de bienes y servicios se debe asignar los recursos limitados de manera eficaz. Con el desarrollo de la teoría del comercio internacional se desvinculan otros rubros como es la importancia, tipos y ventajas del comercio internacional entre países que buscan contribuir de manera positiva a la sostenibilidad económica de sus territorios.

Teóricamente los acuerdos comerciales ocurren cuando dos o más naciones acuerdan los términos de intercambio entre ellos. Ellos determinan los aranceles y aranceles que los países imponen a las importaciones y exportaciones. Todos los acuerdos comerciales afectan el comercio internacional. Hablar de acuerdos comerciales internacionales infieren en las exportaciones e importaciones de bienes, así se tenemos que:

Según Amadeo & Estevez (2020) las importaciones son bienes y servicios producidos en un país extranjero y comprados por residentes nacionales. Eso incluye todo lo que se envíe al país, incluso si es por la subsidiaria extranjera de una empresa nacional. Si el consumidor está dentro de los límites del país y el proveedor está fuera, entonces el bien o servicio es una importación. Las exportaciones son bienes y servicios que se realizan en un país y se venden fuera de sus fronteras. Eso incluye todo lo enviado desde una empresa nacional a su filial o sucursal extranjera.

1.3.9. Índice de ventaja comparativa

Los indicadores de ventaja comparativa son herramientas que nos permiten ser objetivos y tomar decisiones acerca del comercio internacional de un país. Estas herramientas también son útiles para identificar esas ventajas y desventajas que se tienen frente al resto del mundo. Existen varios indicadores de ventaja comparativa y otros índices generales que ayudan en la identificación de tal ventaja con el fin de optimizar la producción y el consumo. El objetivo de esto es lograr un comercio internacional más eficiente en la utilización de los recursos escasos (Espinoza et al., 2013).

Sin embargo, a pesar de conocer estos indicadores, es muy difícil para un país lograr el aprovechamiento total de tal ventaja debido a que, en la práctica, existen fallas de mercado que generan asimetría de información, selección adversa y desviación de comercio tales como los costos de transporte, barreras comerciales, políticas comerciales, intereses particulares, entre otros (Espinoza et al., 2013).

1.4. Tipos de acuerdos comerciales

Según Amadeo y Estévez (2020) los acuerdos comerciales pueden ser de distintos tipos, entre los que se pueden destacar los siguientes:

- **Unilateral:** Ocurren cuando un país impone restricciones comerciales y ningún otro país responde. Un país también puede aflojar unilateralmente las restricciones comerciales, pero eso rara vez sucede. Pondría al país en desventaja competitiva. Estados Unidos y otros países desarrollados solo hacen esto como un tipo de ayuda externa para ayudar a los mercados emergentes a fortalecer industrias estratégicas que son demasiado pequeñas para ser una amenaza. Ayuda a que la economía de los mercados emergentes crezca, creando nuevos mercados para los exportadores estadounidenses.
- **Bilateral:** Los acuerdos bilaterales involucran a dos países. Ambos países acuerdan relajar las restricciones comerciales para ampliar las oportunidades comerciales entre ellos. Reducen los aranceles y se confieren un estatus comercial preferencial. El punto de fricción generalmente se centra en industrias nacionales clave protegidas o subsidiadas por el gobierno. En la mayoría de los países, estos se encuentran en las industrias automotriz, petrolera o de producción de alimentos
- **Multilaterales:** Estos acuerdos entre tres países o más son los más difíciles de negociar. Cuanto mayor sea el número de participantes, más difíciles serán las negociaciones. Por naturaleza, son más complejos que los acuerdos bilaterales, ya que cada país tiene sus propias necesidades y solicitudes.

Las relaciones comerciales internacionales mantienen factores y determinantes que inciden de manera directa en el comportamiento de las variables económicas, así como los volúmenes de negociación, es por esto que entre los efectos procedentes de un contexto externo e interno de un país dentro de los márgenes de exportación están: (Universidad Panamericana, 2016)

- Debilidad de la demanda agregada
- Menor ingreso de las importaciones
- Escasa evolución de la cadena de valor
- Incremento en el proteccionismo a nivel mundial
- Aumento de aranceles
- Aumento de la competitividad.

El aumento en el comercio internacional puede afectar al bienestar de la población a través de distintos canales (efectos sobre precios, salarios, empleo, etc), y además puede afectar de manera diferente a distintos grupos (trabajadores en distintos sectores, consumidores, etc.) (González, 2018).

1.5. Modelo constant market share (CMS)

El análisis CMS es un desglose aritmético del crecimiento de la participación de mercado de un país durante un período de tiempo en un componente estructural, reflejando el impacto de la especialización por producto y geografía o área (el efecto de estructura) y otros factores que reflejan cambios en las cuotas de mercado individuales (la cuota de mercado o el efecto de competitividad).

El Análisis de Participación Constante de Mercado (ACPM) o Constant Market Share (CMS) es primero y antes que nada una herramienta de análisis de tipo descriptiva que permite medir el desempeño exportador de un país sobre un producto o canastas de productos en donde se puede observar cambios en las participaciones de mercado o en el crecimiento de mercado de forma total (Pillajo, 2017).

De acuerdo con González (2015) el punto de partida es la diferencia entre el crecimiento de las exportaciones de un país y crecimiento de las exportaciones mundiales. Cuando el crecimiento de las exportaciones de un país es mayor (menor) que el crecimiento de las exportaciones mundiales significa que el país está ganando (perdiendo) participación en el mercado mundial.

1.5.1. Dimensiones de evaluación del Modelo Constant Market Share

Simonis (2020) afirma que el Modelo de CMS es calculado agregando los cambios de participación de exportación de un país para cada mercado y para cada producto, ponderado por las cuotas de importación relativas de los países socios en total comercio mundial.

- Un «efecto de mercado», que mide el efecto derivado de la geografía con el desglose de las exportaciones de un país. Se calcula agregando el individuo de cambios en la cuota de mercado en el comercio mundial total, ponderado por las cuotas de exportación del país afectado en estos mercados geográficos.
- Un «efecto producto», que define la influencia de la composición del producto de las exportaciones del país. Se calcula agregando la participación

del producto individual con los cambios en el comercio mundial total, ponderados por las cuotas de exportación del país.

- Un «efecto residual», que incorpora todos los factores de segundo orden. Representa el impacto positivo o negativo de combinaciones particulares de mercado-producto en comparación con el mercado y la distribución media de productos de un país determinado por las exportaciones.

CAPÍTULO 2

2. ANÁLISIS DEL SECTOR BANANERO

2.1. Producción de banano en Latinoamérica

En términos del valor bruto de su producción, el banano es el cuarto cultivo alimentario más importante del mundo, después del arroz, el trigo y el maíz. América Latina domina la economía mundial del banano que es cultivado en su gran mayoría en grandes plantaciones de monocultivo.

2.1.1. Dimensiones de evaluación del Modelo Constant Market Share

El sector ha sido un pilar importante de la economía latinoamericana desde la década de 1950, cuando los precios en alza y un aumento de la demanda de los países del norte (hoy Norteamérica y la Unión Europea captan más del 60% de las importaciones del mundo), llevaron a una rápida expansión de la producción. El banano es un producto básico, y como casi todos los productos básicos que se producen en el Sur y se consumen en el Norte, más del 90% del precio que paga el consumidor se queda en el Norte y jamás llega al productor. El comercio mundial del banano está controlado prácticamente por tres empresas transnacionales (Mendenhall y Revees, 2004).

En América Latina, el principal país productor para la exportación de este producto es Ecuador, y le siguen Costa Rica, Colombia, Guatemala, Honduras y Panamá. Sin embargo, otros países como Brasil, los estados del Caribe de las Islas de Barlovento (Santa Lucía, Dominica, Granada, St. Kitts-Nevis y San Vicente), Jamaica, Belice, República Dominicana y Surinam son también grandes productores (Mendenhall y Revees, 2004).

El banano de las plantaciones latinoamericanas es más barato que el de cualquier otro lugar, principalmente porque los costos están “externalizados”, lo que significa que los pagan otros; en este caso los trabajadores de la plantación y el medio ambiente. Si se internalizaran estos costos, se pagarán salarios decentes y se eliminara el daño ambiental, la diferencia desaparecería (Mendenhall y Revees, 2004).

Desde el inicio de la pandemia de COVID-19, la constancia de los suministros mundiales de banano y las principales frutas tropicales se ha visto comprometida por el impacto de la enfermedad, así como por las medidas de mitigación que se han

implementado. De acuerdo con Perspectivas agrícolas 2021-2030 de la OCDE-FAO dichos factores afectaron de manera perceptible la producción, el transporte, la distribución, la comercialización y el consumo de bananos frescos y las principales frutas tropicales en 2020 (Portal Frutícola, 2021).

Además, que el impacto a mediano plazo es incierto, ya que depende de la senda de recuperación después de la pandemia actual, y dado que las proyecciones del comercio de productos tropicales serían sensibles a diferentes supuestos de crecimiento económico. A pesar de estas incertidumbres, se prevé que la producción y el comercio mundial de banano y otras frutas tropicales se expandan sólidamente a mediano plazo. En ese contexto, se espera que el crecimiento de la demanda en los países de ingresos altos, donde la conciencia nutricional es cada vez más fuerte, y la creciente demanda también en países emergentes como China e India, impulsen las inversiones y la expansión en las principales zonas de producción de banano y frutas tropicales (Portal Frutícola, 2021).

Estimaciones preliminares indican que las exportaciones mundiales de banano, excluido el plátano, alcanzaron un récord de 22,2 millones de TM en 2020, (+1,7% vs 2019) El crecimiento de la oferta en Ecuador, Costa Rica y Colombia, fue el principal responsable de este aumento. Según se informa, los tres países implementaron estrategias de mitigación de enfermedades en sus plantaciones en las primeras etapas de la pandemia y, por lo tanto, pudieron minimizar las interrupciones en su capacidad para suministrar banano a los mercados mundiales (Portal Frutícola, 2021).

Suponiendo condiciones climáticas normales y que no se propaguen más las enfermedades de las plantas de banano, las proyecciones de referencia actuales esperan que la producción mundial de banano crezca a un 1,4% anual, hasta alcanzar los 138 millones TM en 2030. Se espera que Asia siga siendo la principal región productora mundial con una proporción de cantidad del 53%. En cuanto a la producción de la principal región exportadora de América Latina y el Caribe se espera que alcance los 36 millones TM, impulsada por la creciente demanda de los principales mercados importadores, principalmente la Unión Europea, Estados Unidos, China y la Federación de Rusia (Portal Frutícola, 2021).

Tabla 1

Total de exportaciones bananeras (Ecuador, Colombia y Costa Rica) 2011-2020

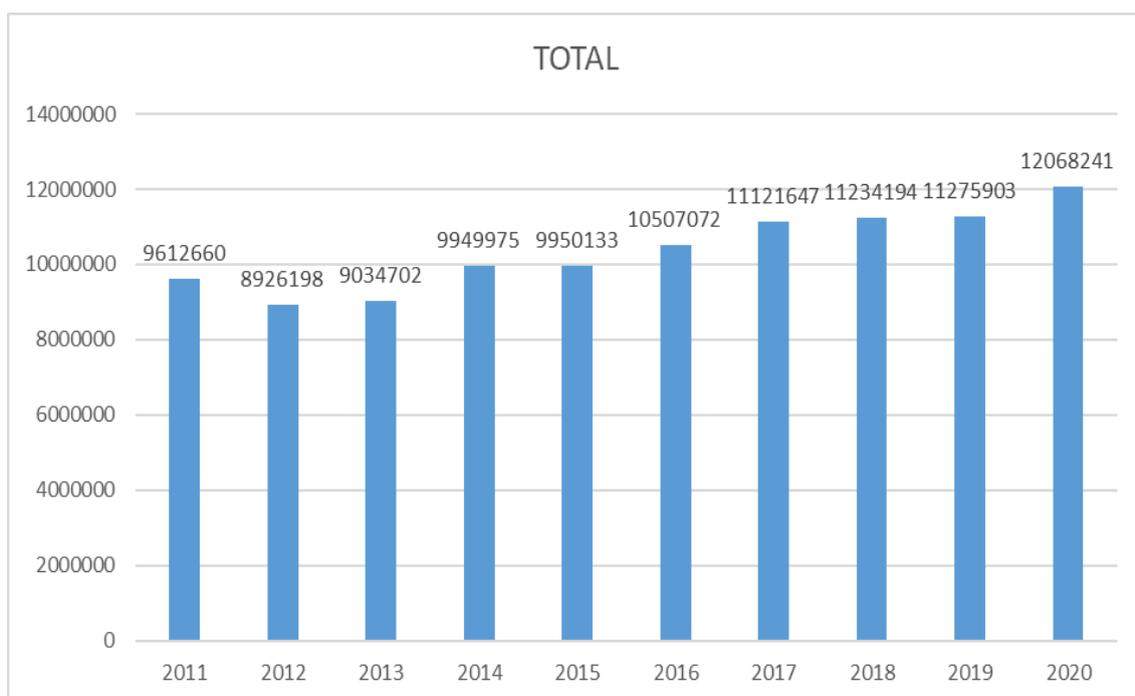
AÑO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
COLOMBIA	1915255	1834936	1643108	1799666	1684148	1960565	2002602	1854551	2009965	2175030
COSTA RICA	1919235	1885910	1930756	2173028	1978185	2370238	2529679	2488769	2384821	2628146
ECUADOR	5778170	5205352	5460838	5977281	6287800	6176269	6589366	6890874	6881117	7265065
TOTAL	9612660	8926198	9034702	9949975	9950133	10507072	11121647	11234194	11275903	12068241

Nota: La Figura muestra el total de exportaciones bananeras (Ecuador, Colombia y Costa Rica).

Fuente: Trade.org

Figura 1

Total de exportaciones bananeras (Ecuador, Colombia y Costa Rica) 2011-2020



Nota: La Figura muestra el total de exportaciones bananeras (Ecuador, Colombia y Costa Rica).

Fuente: Trade.org

2.2. Margen de competitividad comercial por los países latinoamericanos

En las últimas décadas, el crecimiento simultáneo del comercio y las emisiones globales de gases de efecto invernadero hace surgir la pregunta de cómo se vinculan ambas tendencias. Los impactos del comercio internacional en el cambio climático son tanto positivos (a raíz de la difusión internacional de tecnologías limpias) como negativos (debido a la mayor escala de producción), con un resultado neto incierto. El vínculo entre ambos fenómenos también depende de la interacción entre sus respectivos regímenes regulatorios, en particular los acuerdos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo de París (CEPAL, 2021).

El análisis de la huella de carbono de las exportaciones de siete países de América Latina acerca de los que se dispone de información —incluidas solo las emisiones asociadas al uso de combustibles fósiles— muestra que su intensidad de emisiones se ha reducido entre 2005 y 2015 y, en general, presenta niveles similares a otros países con un perfil exportador comparable. En cambio, países cuyas exportaciones se concentran en manufacturas intensivas en tecnología y servicios (como los Estados Unidos, Alemania, Francia y el Reino Unido) muestran una menor intensidad de emisiones. No obstante, en cada país hay diferencias entre los sectores exportadores, destacándose en particular la alta intensidad relativa de emisiones del sector minero y sus manufacturas, en comparación con el sector agropecuario y la agroindustria (CEPAL, 2021).

Los vínculos entre el comercio y el medio ambiente se han hecho más visible desde los años noventa, como lo pone en evidencia el aumento de las notificaciones de medidas ambientales a la OMC y de las controversias comerciales vinculadas con aspectos ambientales. Con el lanzamiento en 2011 de la Ronda de Doha para el desarrollo se buscó reforzar el aporte del sistema multilateral de comercio al desarrollo sostenible, principalmente mediante la reducción de las barreras al comercio de bienes y servicios ambientales y la elaboración de disciplinas sobre subvenciones a la pesca. Mientras que las primeras negociaciones están suspendidas desde 2016, el plazo fijado para concluir las segundas es diciembre de 2019 (CEPAL, 2021).

El comercio puede tener un papel relevante en el cumplimiento de los objetivos del Acuerdo de París, al facilitar la difusión de los bienes y servicios requeridos para la mitigación del cambio climático. Sin embargo, el Acuerdo no hace una referencia específica al comercio, y este tampoco figura de manera destacada en las contribuciones

determinadas a nivel nacional presentadas por los países hasta el momento. En este contexto, un tema que podría generar nuevas controversias ambientales en la OMC es el de los ajustes de carbono en frontera. Estos son un cobro que algunos países que aplican impuestos al carbono (o que están examinando la posibilidad de hacerlo) se han planteado imponer a las importaciones desde países donde no se aplican tales impuestos, o donde son menores que en el país importador. Con ello se busca desincentivar la “fuga de carbono”, es decir, el traslado de producción hacia jurisdicciones donde no se grava el carbono incorporado en los bienes (CEPAL, 2021).

Las carencias en materia de infraestructura y logística son parte fundamental de las barreras no arancelarias, que constituyen actualmente los principales obstáculos al comercio. A medida que los aranceles se han ido reduciendo, la logística ha cobrado mayor importancia para la competitividad y la productividad. Para avanzar en el cambio estructural progresivo y alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) es necesario un abordaje integrado de las políticas de logística con otras políticas públicas, como las de desarrollo productivo, financiamiento, movilidad, desarrollo social e integración territorial y transfronteriza. Ello representa un esfuerzo de alta complejidad, pero una oportunidad cierta para el cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (CEPAL, 2021).

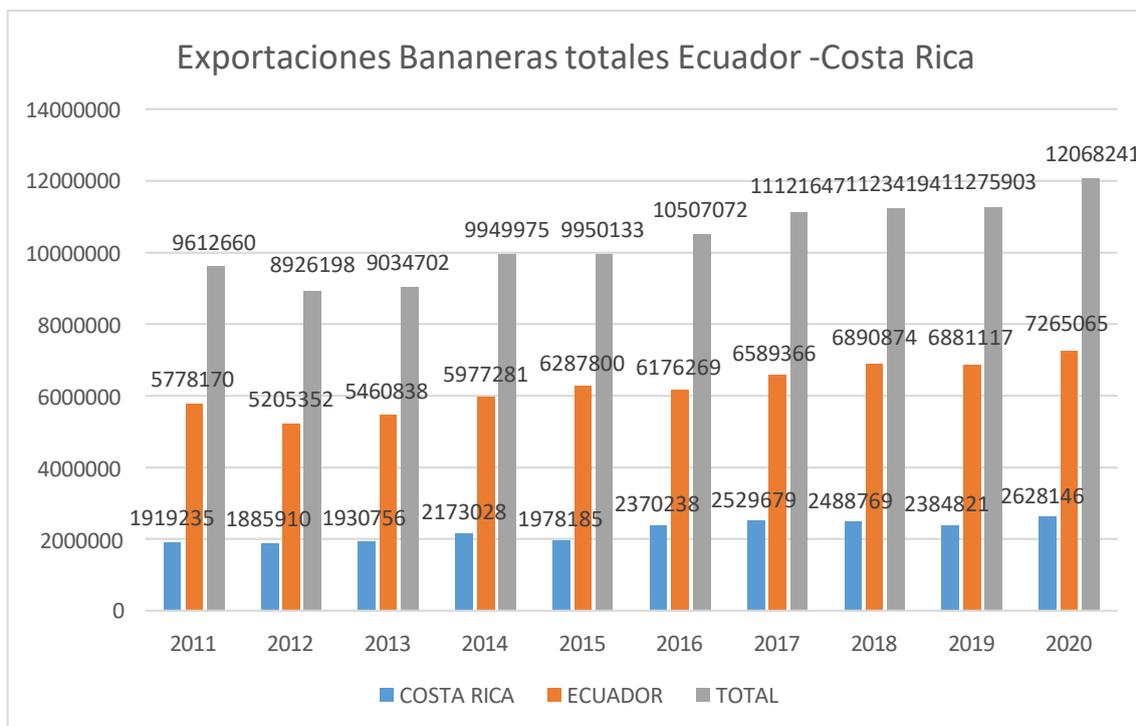
En la región, la logística y la infraestructura presentan falencias que tienen efectos negativos sobre su desempeño comercial (entre otras áreas), y que pueden resumirse en el siguiente diagnóstico:

- i) Una importante brecha de infraestructura, resultado de la sostenida baja inversión, y que se ve agravada por una demanda creciente de servicios logísticos eficientes;
- ii) Fallas institucionales y regulatorias que afectan la competencia, la facilitación y el comercio
- iii) Falta de integralidad de las políticas, lo que profundiza las desigualdades territoriales y no atiende debidamente las externalidades negativas, especialmente las ambientales y sociales. Se abordan varios aspectos que guardan estrecha relación con dichas falencias, como la conceptualización de la logística para las políticas públicas, la logística marítima, el desempeño histórico de las inversiones que conformaron la actual brecha de infraestructura, la necesidad de tener un abordaje equilibrado de la misma

entre resiliencia, eficiencia y sostenibilidad, su impacto sobre las cadenas de valor, algunas deficiencias de la regulación de los mercados, la facilitación del comercio y la integración física regional (CEPAL, 2021).

Figura 2

Exportaciones bananeras totales Ecuador-Costa Rica



Nota: La Figura muestra el total de exportaciones bananeras de Ecuador y Costa Rica.

Fuente: Trade.org

2.3. Exportaciones bananeras del Ecuador

La producción bananera a nivel mundial ha tenido un crecimiento exponencial según el informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2020), sobre el análisis del mercado, determinando que las exportaciones ascendieron a 20,2 millones de toneladas hasta el 2019. Debido principalmente al crecimiento de la producción bananera en Ecuador y Filipinas los mayores exportadores de banano a nivel mundial, estimándose para el año 2028 una proyección de 135 millones de toneladas. Las exportaciones de los países de América Latina y en caribe, tienen fenómenos adversos debido a la influencia de condiciones atmosféricas atribuidas al fenómeno del niño, especialmente en Costa Rica, República Dominicana, Ecuador y

Colombia en el orden perspectivo, provocando sequias para el desarrollo sostenible de los países productores y los ecosistemas naturales (Ramírez, 2019).

El sector bananero es un eje principal en el desarrollo económico del país, en el mercado interno es un generador de fuentes de empleo, principalmente en las familias de la costa ecuatoriana, y en el mercado externo el banano es uno de los principales productos tradicionales de exportación. De acuerdo a La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación-FAO, en 2018, las exportaciones mundiales de banano fueron de 19,20 millones de toneladas, de lo cual, el Ecuador exportó 6,64 millones de toneladas, representando el 34,86% de las exportaciones mundiales, convirtiéndolo en el primer país exportador de este producto.

Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CIIU 4.0, el banano se encuentra relacionado con dos actividades económicas esenciales: la agricultura y el comercio al por mayor y menor. Datos del Banco Central del Ecuador-BCE, indican que el sector de la agricultura, en el primer trimestre del 2020 mostró un crecimiento interanual de 1,4%, en el cual sobresalió el cultivo de banano, café y cacao con un incremento de 7,3%

La gran acogida del banano ecuatoriano debido a su calidad sensorial y nutritiva permitió que los pobladores talaran las especies endémicas de la región e indujeron a la siembra del cultivar musa. Según menciona Bencomo et al. (2018), la introducción del monocultivo afecta en la biodiversidad de la provincia de El Oro, especialmente después de la revolución verde con la utilización de agroquímicos para competir con la producción de otros países, en aquellos cultivos en los que se intensifica la aplicación de agroquímicos su manipulación es desmedida para alcanzar los estándares de producción. Para los cuales se precisa encontrar una alternativa para reducir la utilización y manipulación de agroquímicos acorde a normas internacionales para reducir los efectos en los sistemas de producción agrícola (Díaz & Aguilar, 2018).

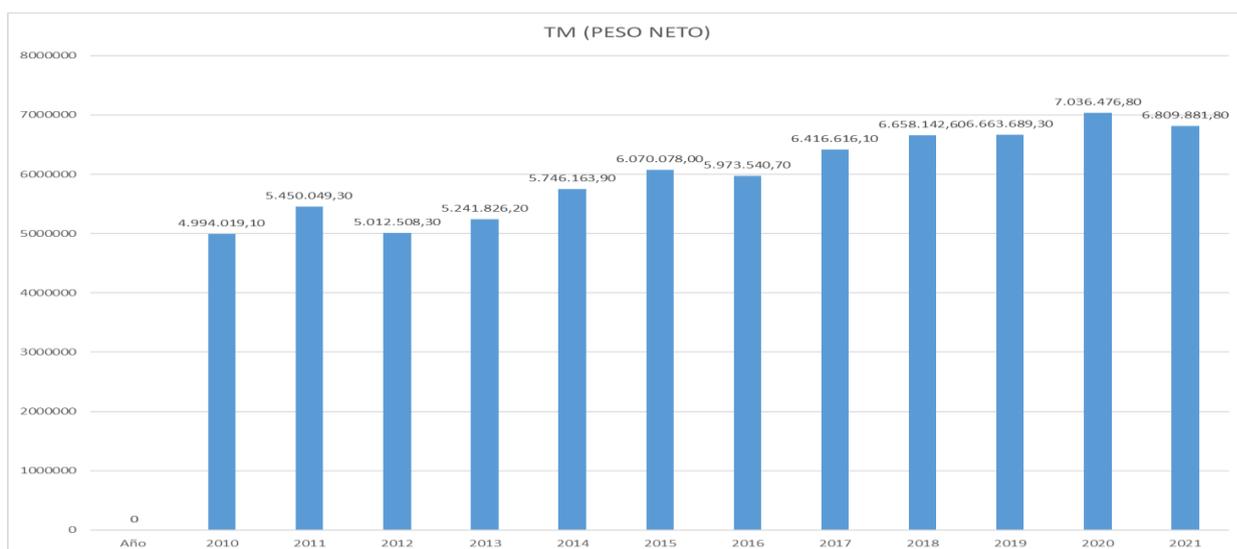
El cultivo de banano dentro de la Provincia de El Oro, aumento sus extensiones, provocando que más del 45% de las fincas de banano de todo el Ecuador estén aquí. Las áreas agrícolas del país que presentan mayores daños por la contaminación que produce esta industria señalan entre ellas a la provincia de El Oro, la cual representa del 2 al 5 % de la superficie laboral agrícola, donde predomina el cultivo de banano. El Oro es la

segunda provincia con mayor producción de banano (24,8%), después de la provincia de Los Ríos (32.4%) Ecuador (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2019).

La Agenda 2030 de las Naciones Unidas para el desarrollo sostenible, señala entre sus metas proteger la diversidad de especies, los recursos Fito genéticos para la seguridad alimentaria de los países, además del uso de la cobertura terrestre sostenible (Organización de las Naciones Unidas, 2018). Las Naciones Unidas en el año 2015 aprobaron la Agenda 2030 sobre el desarrollo sostenible y el equilibrio económico, social y ambiental con los 17 objetivos del desarrollo sostenible, objetivos que permiten trazar nuevas medidas para mitigar el efecto negativo de la industria agrícola en los agro ecosistemas.

Uno de los problemas a nivel global es el crecimiento exponencial de la población, estimándose para el año 2050 una población de 9000 millones de habitantes, provocando un aumento en las necesidades de alimentación y vivienda para las nuevas generaciones de individuos. Debido al crecimiento poblacional las barreras agrícolas se extienden, con el fin de lograr cubrir las necesidades alimenticias y proveer al mercado internacional, provocando la perdida a gran escala de la agro biodiversidad de las regiones en las que se extienden las barreras agrícolas y urbanísticas.

Figura 3
TM (PESO NETO)

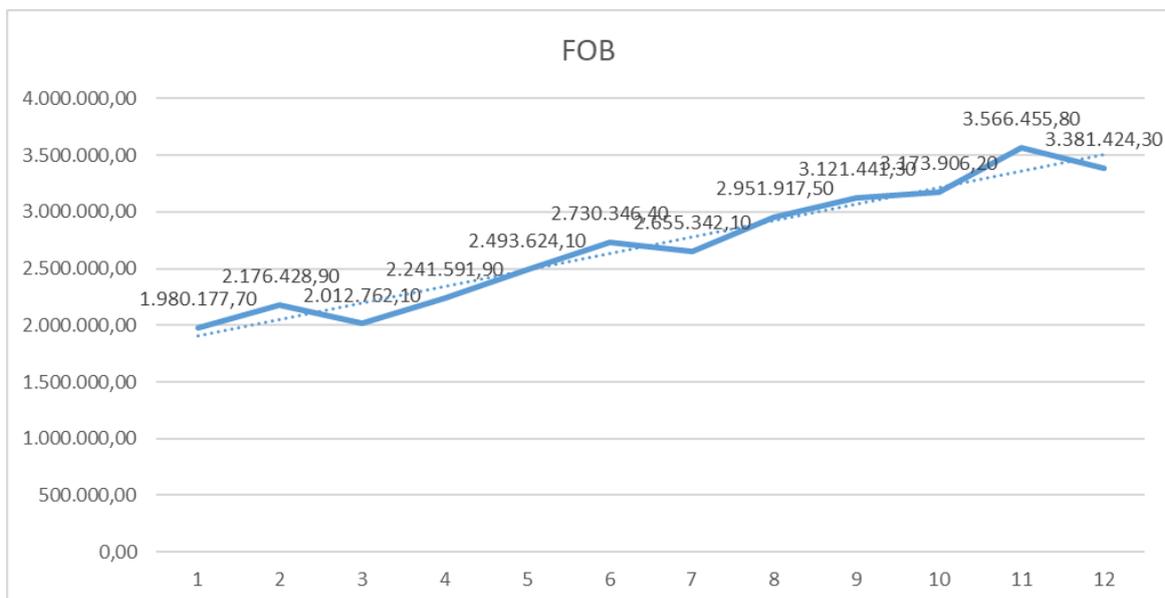


Nota: La Figura muestra el TM (PESO NETO).

Fuente: Banco Central del Ecuador

Figura 4

FOB



Nota: La Figura muestra el FOB.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

2.4. Principales socios comerciales del sector bananero ecuatoriano

Las exportaciones ecuatorianas se componen de productos primarios e industrializados. Las exportaciones de productos primarios en el 2019 fueron de \$17.823.470 miles de dólares, representando el 79,8% del total de exportaciones, y dentro de este porcentaje se destacó las exportaciones de banano y plátano que ocuparon el tercer lugar con el 18,5%, superando a las exportaciones registradas de flores naturales, cacao, atún, pescado, madera, abacá y café.

Desde el año 2014 el sector bananero ha contribuido con más del 10% anual a las exportaciones totales ecuatorianas, siendo el 2016 el año más sobresaliente, con un aporte del 16,3%, mientras que en las exportaciones primarias su participación ha sido superior al 18% desde el año 2015, destacándose el año 2016 con una contribución de 21,2%.

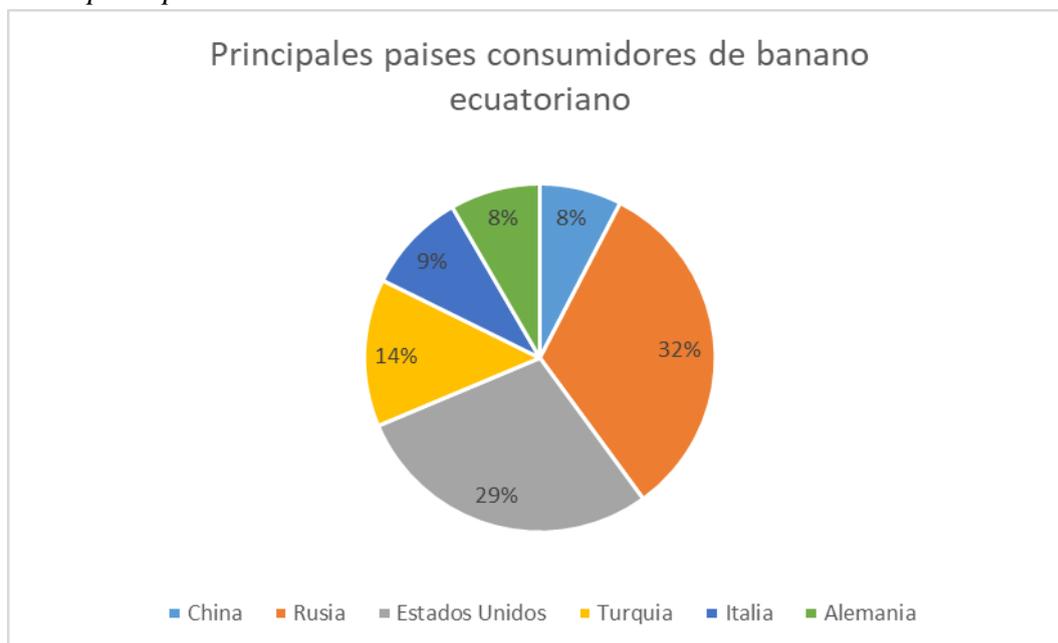
Las estadísticas del BCE muestran que, en el primer trimestre del 2020, las exportaciones de bienes y servicios presentaron un incremento de 3,6%, respecto al primer trimestre del 2019, siendo el petróleo crudo, el camarón elaborado, el banano, café, cacao pescado y productos acuáticos, los que han presentado un desempeño positivo.

En el primer semestre del 2020, las exportaciones de banano y plátano fueron de \$2.003.206 miles de dólares equivalente a 3.873 miles de toneladas, valores que comparados con el primer semestre del 2019 evidenciaron un crecimiento de 14,8% en miles de dólares y un 7,3% en miles de toneladas. Para el año 2020 el Ministerio de Agricultura y Ganadería – MAG, fijó un valor de exportación de \$6,40 dólares la caja, es decir, una variación de 1,6% comparado con el precio del 2019.

En el primer trimestre del año 2019 se exportaron 95'267.476 cajas, es decir, hubo incremento de 2,07% comparado con el primer trimestre del 2018, sin embargo en este mismo periodo las exportaciones a la Unión Europea, principal cliente bananero ecuatoriano, registraron una variación negativa de 18,3%, pasando de 33'522.414 a 28'342.151 cajas, el mismo escenario ocurrió con los países del Cono Sur, ya que en 2018 se exportaron 6'164.270 cajas y en 2019 un 7,2% menos, mientras que las exportaciones para Asia Oriental, Europa del Este, África, Oceanía y los países de Asociación Europea de Libre Comercio- EFTA registraron crecimientos superior al 25%.

Figura 5

Principales países consumidores de banano ecuatoriano



Nota: La Figura muestra los principales países consumidores de banano ecuatoriano.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

2.5. Indicadores de competitividad comercial

Las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. En otras palabras, corresponden a la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía. Su análisis es importante al menos desde tres ámbitos: a) desde la estructura; b) desde su evolución (o dinamismo); y c) desde su registro y valoración. En cuanto a la composición de las exportaciones es necesario señalar que el tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país.

Así, la mayor presencia de recursos naturales en las exportaciones totales de bienes determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría. Lo mismo cabe para la categoría comercio de servicios, los cuales según el mayor o menor peso son indicadores complementarios al comercio de bienes y permiten una visión amplia del real efecto de la globalización de los patrones de producción en un mundo cada vez más interdependiente. Por otra parte, la evolución de las exportaciones de bienes y servicios, identificada por la variación anual o la tasa media de crecimiento para un período determinado será indicativa de la mayor o menor contribución de las exportaciones en el crecimiento total de producto.

En el último tiempo son cada vez más los estudios que intentan analizar los determinantes de la evolución del comercio de servicios en el mundo. En lo referido al registro y valoración de bienes y servicios, hay que indicar que en el caso de los bienes las aduanas lo hacen en base a listas de productos y a las características individuales de los mismos, en tanto que en el caso de servicios se sigue los lineamientos determinado en los Manuales de Balanza de Pagos y/o Cuentas Nacionales, así como en el Manual del Comercio Internacional de servicios (Naciones Unidas, 2002).

Adicionalmente, una combinación de ambos ámbitos en el largo plazo puede ayudar a entender en alguna medida la evolución de la estrategia de desarrollo del país considerado, obviamente a partir de la utilización de otros indicadores que necesitan de la desagregación de los datos básicos de exportaciones a nivel de producto y destinos. Sobre aquello nos ocuparemos en la sección segunda de este capítulo. Aunque ya se ha señalado, se recalca que las exportaciones pueden ser de bienes y servicios, siendo los bienes, por una parte, las mercaderías tangibles que ocupan un espacio físico en un

transporte internacional (camión, tren, barco o avión) que atraviesa una aduana. Por otra parte, los servicios, aunque tienen una naturaleza de ser “intangibles”, no se discute su trazabilidad (Durán y Alvares, 2008).

Así, el Manual del Comercio Internacional de Servicios agrega a la definición de comercio internacional de servicios el valor de los servicios prestados mediante filiales extranjeras establecidas en el exterior. Además, se incluyen los servicios prestados por personas situadas en el extranjero, ya sea como proveedores de servicios o como empleados de proveedores. Gran parte de este tipo de comercio de servicios se registra en la balanza de pagos, pero el resto requiere información adicional puesto que incluiría transacciones entre residentes (Durán y Alvares, 2008).

CAPÍTULO 3

3. MATERIALES Y METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la investigación

A lo largo del tiempo el Ecuador ha sido un país exportador de productos no petroleros a gran escala frente a los demás países de Latinoamérica, dicho aspecto ha permitido que se genere un margen de participación a nivel de liquidez positivo para los gobiernos de turno, con ello se ha podido financiar diversos proyectos de índole público y pensando en el bien general de los ciudadanos.

Mulderij (2019), menciona que Xavier Lazo ex Ministro de Agricultura y Ganadería del Ecuador afirma que el país no es el mayor productor de banano y, sin embargo, es el mayor exportador de dicho producto a nivel mundial. El país ha logrado esta posición gracias a su favorable ubicación, clima y geografía. “Nuestro ciclo de producción sigue la demanda del mercado”, menciona el exministro Lazo. Cuando la demanda aumenta en Europa durante los meses de invierno, también aumenta la cosecha de banano. Por otro lado, cuando la demanda europea cae en el verano, la cosecha de banano en Ecuador también disminuye. "En los meses de verano, cosechamos entre un 20 y un 25 por ciento menos".

En favor a lo mencionado se puede destacar que gracias a este producto se han abierto fronteras comerciales con países desarrollados como Estados Unidos y China, territorios pertenecientes al bloque europeo, entre otros países.

Las exportaciones de banano del Ecuador de Enero a Diciembre del 2020 se ubicaron en 380,498 millones de cajas, un 6,58% mayor a lo exportado en el mismo periodo del 2019, superior al del 2018, 2017 y 2016, debido al incremento de la oferta exportable pero también al incremento de la demanda en los diferentes mercados de destinos a excepción de Estados Unidos, Asia Oriental y Oceanía (APROBANEC, 2021).

Por lo tanto, después del petróleo se puede aseverar que el banano es el producto de exportación más importante de la economía ecuatoriana. Este análisis proporciona algunas ideas sobre el desarrollo de la competitividad y la estructura de las exportaciones de banano en el país.

Sin embargo, a causa de la pandemia del Covid-19 la economía mundial y la del Ecuador tiene que hacer frente al aumento de los precios de las materias primas, incluidos el petróleo y los productos agrícolas. Como consecuencia, los cambios en los ingresos y la demanda cambiaron el patrón de los flujos comerciales mundiales.

Es así que ante la alta concentración geográfica y especialización de productos comerciables como el banano en el mercado externo puede ser una fuente de vulnerabilidad debido a la sensibilidad a las fluctuaciones cíclicas en los países vecinos. En este contexto, surge una pregunta interesante si la posición geográfica y el patrón de especialización de Ecuador se mantienen ventajoso en el futuro a medio plazo.

Ante ello se destaca como importante ejercer el análisis de Constant-Market-Share (CMS) o cuotas de mercado constante que se utiliza para cuantificar la exportación y desempeño de un país en comparación con el resto del mundo, así como con los mercados extranjeros individuales.

Esto se debe a que tiene la naturaleza de análisis ex-post, como los análisis estructurales realizados en las cuentas macroeconómicas nacionales o en las tablas input-output. Es un método de contabilidad para descomponer el crecimiento de un país de las cuotas de exportación agregadas en un efecto de competitividad y efecto de cambio estructural. La técnica revela que, incluso si un país mantiene su participación en todos los productos en todos los mercados, todavía puede tener una disminución en su participación de mercado agregada si exporta a mercados que crece más lentamente que la media mundial y / o si exporta productos para los que la demanda crece más lentamente que el promedio (Skriner, 2009).

Por lo consiguiente, la presente investigación buscara determinar cuál es la porción de mercado que tiene el Ecuador en las exportaciones bananeras comparándolas con diferentes economías que exportan el mismo producto al mundo y con ello poder determinar el impacto que tienen el margen de comercialización de banano en el territorio ecuatoriano respecto al resto a los procesos transaccionales con el resto del mundo.

3.2. Diseño de la investigación

Dentro del presente apartado describe la metodología que se aplica con el propósito de conocer la relación existente entre las exportaciones bananeras y el nivel de competitividad económica dentro de la Balanza comercial ecuatoriana que mediante la

aplicación del modelo Constant Market Share se permita ejercer un comparativo con otros países competitivos como Colombia y Costa Rica.

Por ende, se estima que dicha aplicación contenga una serie de pasos o fases prácticas para identificar el comportamiento de la variable de exportaciones de banano dentro del presente estudio, tomando el tipo de investigación a desempeñar, el diseño del tema investigado, el enfoque del mismo y los instrumentos o métodos utilizados para su análisis.

Descriptivo y correlacional ya que este tipo de investigación permite determinar la importancia de las variables de investigación dentro de la participación económica de la economía ecuatoriana, con respecto a otras variables de comercio procedentes de países vecinos (Colombia y Costa Rica) como es el volumen de exportaciones y el margen de comercialización, así como de la competitividad en el mercado externo.

Por ello, se permite plasmar de manera clara y concisa los datos estudiados a través de los análisis e informes coyunturales, con esto se puede identificar las principales determinantes que han influido en el comportamiento negativo de los márgenes de negociación entre las partes analizadas y la manera en que los otros países identificados como competencia directa han arrebatado mercado al Ecuador.

Documental o bibliográfico es en efecto un tipo de investigación a utilizar ya que permite abordar los datos macroeconómicos del comportamiento de las exportaciones bananeras ecuatorianas en el mercado internacional y de las estadísticas comerciales de las consecuentes economías identificadas como competencia directa para el país como es Colombia y Costa Rica. Dicho aspecto será tomado mediante informes coyunturales por parte del Banco Central del Ecuador (BCE), Instituto de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), Corporación Financiera Nacional (CFN), entre otros. En lo que respecta a economías de países vecinos se lo ejerce mediante el Banco Mundial, CEPAL, ILO, etc. Los datos servirán para ejecutar el análisis estadístico para ver la correlación existente entre las variables de investigación y demás procesos que pueda proporcionar el análisis mediante el modelo Constant Market Share. Este nos permitirá determinar y analizar de manera puntual los valores obtenidos en cuanto a las tendencias de tiempo correspondientes a las exportaciones bananeras y sus vínculos comerciales con el resto del mundo, además de destacar la relación entre las variables de estudio para fundamentar la relevancia de las determinantes de negociación local.

Por su parte, el enfoque dentro del presente estudio es cuantitativo ya que se toma en consideración los volúmenes de comercialización externa de banano que mantiene el Ecuador y su participación dentro de la Balanza Comercial ecuatoriana e igual escenario con Colombia y Costa Rica. Por otro lado, se busca mejorar la competitividad de la misma y la viabilidad de emplear un mejor posicionamiento del banano ecuatoriano frente a los demás mercados competidores.

Mediante el modelo Constant Market Share se estima destacar la relación de las variables, así como un estudio de tendencias de tiempo para ver la evolución del mercado exportador bananero y la manera en que las determinantes de la reducción comercial han influenciado a la escasa participación del mercado de producción bananero del Ecuador en el comercio externo. Para poder resultados se obtienen los datos proporcionados por los informes de coyuntura y de análisis sectorial del BCE, así como de otras dependencias gubernamentales que respalden los montos de exportación por parte del mercado externo.

Por otro lado, el diseño de la investigación es no experimental ya que no se modificarán valores o datos que se encuentren presentados por entidades de análisis sectorial, más bien lo que se pretende es analizar la relación existente entre las variables de investigación y la manera en que contribuyen a continuar con el dinamismo económico del territorio ecuatoriano de manera positiva. Las técnicas a utilizar para alcanzar los objetivos de la investigación contarán de 3 etapas:

- Etapa 1: Recopilación de información estadística desde fuentes oficiales como BCE, Pro Ecuador, Banco Mundial (BM), entre otros.
- Etapa 2: Análisis estadísticos de series de tiempo en cuanto al comportamiento del sector exportador bananero ecuatoriano, colombiano y costarricense, así como sus vínculos competitivos a nivel comercial con el mercado externo.
- Etapa 3: Aplicación del modelo Constant Market Share para identificar la vinculación existente entre las variables de investigación. Por ende, la población y muestra serán las exportaciones bananeras del Ecuador y su participación dentro de la Balanza comercial respecto a los vínculos vigentes que tienen otros países como Colombia y Costa Rica que incide de manera directa en la competitividad del país ante sus economías.

-

$$Y=f(x) \text{ (1)}$$

Donde:

- Y= Competitividad comercial determinada mediante modelo Constant Market Share.
- X: Exportaciones bananeras.

3.3. Universo y muestra

En esta parte la investigación se toman los datos que se mencionan en el anterior capítulo para posteriormente poder aplicar el modelo constant market share.

Tabla 2

Exportaciones totales de banano 2010-2021

Año	Ecuador		Costa Rica		Colombia	
	FOB Ecuador	Tm (peso neto) Ecuador	FOB Costa Rica	TM (Toneladas Metricas) Costa Rica	FOB Colombia	TM(Toneladas Metricas) Colombia
2010	1980177,70	4994019,10	681997,00	1683894,00	7481,00	1802581,00
2011	2176428,90	5450049,30	727529,00	1761211,00	815318,00	1915255,00
2012	2012762,10	5012508,30	801872,00	1899576,00	82201,00	1834936,00
2013	2241591,90	5241826,20	837171,00	1977129,00	763859,00	1643108,00
2014	2493624,10	5746163,90	907683,00	2137689,00	835546,00	1799666,00
2015	2730346,40	6070078,00	835264,00	1909299,00	802628,00	1684148,00
2016	2655342,10	5973540,70	996815,00	2025124,00	914966,00	1960565,00
2017	2951917,50	6416616,10	1044313,00	2167615,00	918095,00	2002602,00
2018	3121441,30	6658142,60	1030914,00	2339183,00	866179,00	1854551,00
2019	3173906,20	6663689,30	999702,00	2223277,00	934276,00	2009965,00
2020	3566455,80	7036476,80	1082970,00	2053750,00	990338,00	2175030,00
2021	3381424,30	6809881,80	1872654,00	2244244,00	2249888,00	1017343,00

Nota: La Tabla muestra las exportaciones de banano 2010-2021.

Fuente: Trade.org

3.4. Instrumentos y herramientas para el análisis de datos

Para el análisis estadístico-econométrico se utilizarán las herramientas de análisis de datos de Microsoft Office Excel 2016 e Eviews y Stata, asimismo, se utilizaron modelos econométricos, teoría estadística e investigaciones previas. El análisis estadístico a realizar consiste en una regresión múltiple que permita asociar distintas variables X (independientes) y su incidencia en una variable Y (dependiente). Una vez

armado el modelo, se realizan distintas pruebas de hipótesis o estadísticas para determinar su significancia y nivel de confiabilidad.

Los factores que influyen en las exportaciones de banano se analizarán con el tipo de función de demanda Cobb-Douglas, en donde:

$$Y = aT^{b1} (PR)^{b2} (ER)^{b3} U_i \quad (2)$$

Donde:

- Y: exportaciones bananeras de Ecuador.
- T: Volumen del comercio internacional de banano.
- PR: Relación del precio de exportación de Ecuador y los precios internacionales de banano fuera de Ecuador.
- ER: Tipo de Cambio.
- bi: Elasticidad de las variables respectivas.
- Ui: Términos de error aleatorio.

La función de Cobb-Douglas representa la salida y entrada de la producción, que está determinado por el trabajo y capital total invertido Chimaobi & Okolo, (2017). En sí, trata de explicar un crecimiento esperado relacionándose con los factores antes mencionados, Y es la equivalente a la producción, A es un la tecnología y la K son los activos fijos y la L es el mercado laboral, mientras que los α y β son los parámetros, menores a 1 y la suma entre ellos da 1 por lo tanto es una función homogénea de grado 1, si se incrementa en el mismo porcentaje o disminuye, la producción también lo hará en el mismo grado. Briones, Molero, & Calderón, (2018)

$$Y = AK^\alpha L^\beta \quad (3)$$

3.5. Variables

Existen varias maneras y maniobras para incentivar a la exportación, uno de los factores claves es el tipo de cambio debido a cómo afecta a las exportaciones no petroleras (Asai et al., 2017).

Además, la investigación de Sharma et al. (2017), señala que las demandas de las exportaciones poseen una relación inversa con respecto al tipo de cambio, es decir, si existe una devaluación en cierto país, este influye en el volumen que exportan (Khalighi y Mohsen, 2017).

El dólar es la moneda con la que el mundo comercia, lo cual implica que afecta a la balanza comercial de todo país, a pesar de que nuestra moneda sea el dólar, se debe considerar que sus cambios afectan. Delgado (2018) el exportador posee una disminución en el margen de su ganancia porque él no aumenta en la misma proporción el valor de las mercancías. Otra investigación señala que las exportaciones e importaciones son inelásticas al tipo de cambio, es decir, el efecto es mínimo, sin embargo, Steiner (2017) señaló que el total de las exportaciones si se ve afectado por el nivel de la tasa de cambio y la inestabilidad que puede provocar (Piña et al., 2017).

Por otro lado, las variables que son utilizadas en el modelo planteado, las utilizan para determinar el nivel de exportación de tomates en la India, el cual fue realizado por Rai y Kumar (2007), ellos tuvieron como resultado que todas las variables ayudan a determinar el nivel de exportación de tomates, menos el tipo de cambio, La producción nacional tiene una relación inversa con las exportaciones del país, pero en su investigación llegaron a la conclusión que ese resultado por el aumento de la producción internacional, también, si crecen los precios de las exportaciones de la India en relación con el precio de exportación, producirá una subida en las exportaciones del país.

3.6. Multicolinealidad

En la práctica es casi imposible seleccionar variables que carezcan por completo de alguna relación es por esto que de acuerdo a Gujarati y Porter (2010) hay dos clases de multicolinealidad, la perfecta cuando el r es de 1 y la imperfecta que según Carrascal (2001) se subdivide en multicolinealidad alta $r \geq 0,90$, multicolinealidad mediana $0,50 \leq r < 0,90$ y la multicolinealidad baja de $r < 0,50$, aunque este problema no afecta la capacidad de una ecuación de regresión múltiple para predecir la variable dependiente, si afecta cuando existe interés en evaluar la relación entre cada variable independiente y la variable dependiente, la multicolinealidad puede presentar resultados inesperados.

De acuerdo a Vega Vilca y Guzmán (2011) afirma “La multicolinealidad describe la dependencia lineal entre las variables predictoras; es un problema que hace difícil cuantificar con precisión el efecto que cada variable predictora ejerce sobre la variable dependiente y puede ser determinada mediante el cálculo del Factor de Inflación de Varianza (VIF)” (p.054). Las consecuencias prácticas que presentan los modelos con multicolinealidad son: correlaciones altas entre las x (variables independientes), errores

típicos de los betas más altos que los parámetros y más grandes de lo normal, intervalos de confianza grandes, así como signos contradictorios de los beta.

Una forma rápida de observar si el modelo econométrico posee multicolinealidad es observar el coeficiente de determinación y la significancia de las variables independientes, es decir cuando hay un r^2 alto y a pesar de esto las variables independientes no son significativas existe una clara presencia de multicolinealidad cabe recalcar que se presenta con frecuencia en series de tiempo; de acuerdo a Gujarati y Porter (2010) se puede emplear ciertos métodos para detectar esta enfermedad como las correlaciones parciales que según afirma.

3.7. Correlación

Con la Correlación parcial es posible analizar la correlación lineal entre dos variables controlando el efecto de otra u otras extrañas. Los coeficientes de Correlación Parcial, por tanto, estiman el grado de relación lineal entre dos variables tras quitar el efecto de una tercera, cuarta o quinta variable (Laguna, 2014).

Otra forma de detectar es través de la prueba del valor de inflación de la varianza que según Lind et al. (2012) menciona que “el termino R^2 se refiere al coeficiente de determinación donde la variable independiente seleccionada sirve como una variable dependiente, y las variables independientes restantes como variables independientes” (p.5), y por lo tanto un VIF mayor que 10 se considera insatisfactorio, e indica que la variable independiente se debe eliminar del análisis, por otro lado también se usa el TOL definido según Saez (2010) define el término de tolerancia como la diferencia entre 1 y el R^2_j o es $1/VIF$. Análogamente con el criterio aplicado a las otras medidas, se puede decir que existe un problema de multicolinealidad cuando la tolerancia $< 0,10$.

De acuerdo a Rojo Abuín (2007) existen algunas formas de remediar la multicolinealidad sin embargo hay que tener en cuenta que ningún método es infalible, por otro según Gujarati y Porter (2010) menciona que se pueden emplear reglas prácticas para solucionar este problema, aunque el éxito depende de grado de multicolinealidad. Una de estas reglas es la información a priori que se puede adquirir de un trabajo empírico que se haya realizado con anticipación, en segundo lugar se sugiere la mezcla de datos que consiste en mezclar datos de corte transversal y de series de tiempo, aunque es una técnica llamativa puede crear problemas de interpretación, otro remedio es la eliminación de variables siempre y cuando teniendo por encima de todo esto la base teórico ya que la

eliminación de una variables puede hacer caer en un error de especificación, otro método es la transformación de variables en la que se pierde el intercepto y con lleva otro problema conocido como auto correlación.

3.8. Heteroscedasticidad

Otras de las dificultades que pueden estar presentes en los modelos econométricos es la heterocedasticidad que según Arce y Mahía (2009) afirman se presenta este problema cuando la varianza de las perturbaciones no es constante a lo largo de las observaciones. La heterocedasticidad es una dificultad econométrica que por lo general se presenta en datos de corte transversal, puede presentarse en modelos simples; es decir con una sola variable independiente o múltiple con dos o más variables independientes, es un problema de dispersión de datos (Larios et al., 2017).

En el caso de la heteroscedasticidad los estimadores ya no son MELI ; es decir ya no son los mejores estimadores porque el intervalo será muy grande debido a la dispersión de los datos y si estos estimadores son ineficientes, entonces los intervalos, las pruebas de hipótesis, y las predicciones no son confiables (Gujarati & Porter, 2010).

Para detectar problemas de heterocedasticidad hay métodos formales e informales, dentro de los métodos informales se destacan el método gráfico en el que según Pérez Lopez (2007) que se obtiene elevando los errores al cuadrado (como variable dependiente) y la Y estimada (como variable independiente), por tanto cuando estas dos variables forman o se aproximan a una función sea esta de cualquier índole: lineal, cuadrática, exponencial etc. es un síntoma de una posible heterocedasticidad, pero no es 100% confiable por ello se requiere que se utilicen los métodos formales que se detallan a continuación.

El primero es el método de Park que se la conoce como la prueba de la formalidad al método grafico porque da el supuesto de varianza heterocedastico y una relación con la x más heterogéneo, por otro lado se encuentra la prueba Gleser que trabaja con los u en forma absoluta, otra prueba conocida como la más exigente es la de Golfeld Quant ya que se recomienda emplear una muestra grande porque se pierden datos y de acuerdo al tamaño de la muestra se determina la cantidad de datos "C" que se van a eliminar, por otro lado se encuentra la técnica de r-Sperman que es la prueba más flexible de todas y es la única que permite trabajar con pocos datos y se usa para modelos simples o múltiples, seguidamente esta la prueba BPG que parte del supuesto de que la varianza

heterocedastica tiene una relación lineal con variables (Z).y la prueba White que no precisa una especificación concreta de la heterocedasticidad Gujarati y Porter (2010), por otro lado Una de las formas para remediar la heterocedasticidad de acuerdo a Mur Lacambra (1999) es utilizando los mínimos cuadrados ponderados.

3.9. Autocorrelación

La auto correlación de primer orden positivo existe cuando hay una relación entre el rendimiento de hoy y el rendimiento que se producirá mañana (Kristjanpoller, 2013). La auto correlación es un problema que se presenta con mayor frecuencia en las series de tiempo, de acuerdo a Ramon (2000), sin embargo, si se correlaciona con el termino de error de un objeto o con una actividad y dicha correlación se puede encontrar en unidades transversales esta es auto correlación espacial (Gujarati y Porter, 2010).

Según gujarati (2008) “estas pueden originarse cuando se manipulan los datos de las variables por los cuales pueden inducir un patrón sistemático en las perturbaciones” (p320). La estimación por mínimos cuadrados ordinarios dejaría de ser eficiente. El mensaje es para establecer intervalos de confianza y probar hipótesis, debe utilizarse MCG y no MCO, aunque los estimadores derivados de este último sean insesgados y consistentes (Gujarati y Porter, 2010).

Según Gujarati y Porter (2010) se puede encontrar por métodos formales como informales a la hora de querer detectar la autocorrelación en un modelo. Se puede decir que el primer método informal es por medio de la gráfica del modelo. En realidad, un examen visual de autocorrelación proporciona información útil no sólo sobre la autocorrelación, sino también sobre heteroscedasticidad, además sobre el grado de adecuación del modelo o sobre el sesgo de especificación. Por otro lado, la omisión de variables relevantes es la principal causa de autocorrelación en un MBRL hasta el punto de que las pruebas de autocorrelación se consideran generalmente pruebas para evaluar si una especificación es completa o no (Mahia, 2010).

Mahia (2010) afirmó que la autocorrelación es síntoma de un especificación inadecuada insuficiente y, por tanto, la corrección de la autocorrelación implicaría necesariamente un replanteamiento de la misma. Otra forma de curar esta enfermedad según Gujarati es por medio de la llamada prueba de “las rachas”, conocida también como prueba de Geary, prueba no paramétrica.

3.10. Error de Especificación

Según López (2000) entendemos por errores de especificación a todos aquellos errores que se cometen en la construcción de un modelo econométrico. Estos errores pueden afectar a la hipótesis que cumple la perturbación aleatoria de la ecuación de regresión. El error de especificación puede generarse por una mala implementación del objeto de estudio o de las variables ya que se puede implementar de manera innecesaria u omitir alguna variable significativa. Comparando los dos tipos de errores de especificación vemos que la consecuencia final es la misma: los estadísticos t y F están distorsionados. Esta relación no tiene por qué disminuir con el tamaño muestra. A modo de conclusión, si el tamaño muestra es suficientemente grande, parece menos grave cometer errores de especificación por exceso que por defecto (Gallegos, 2008).

Existen varias formas para detectar el error de especificación, para poder identificarlo el modelo debe tener coherencia económica debido a que las variables independientes que se aplique en este modelo deben intentar explicar la independiente. Tal como menciona Gujarati Porter (2010), con mucha frecuencia, los sesgos de especificación surgen en forma inadvertida, quizá por la incapacidad de formular el modelo en la forma más precisa posible debido a que la teoría es débil o a que no se tiene la clase de información adecuada para probar el modelo de igual forma se puede detectar el error de especificación analizando la significancia global e individual.

Para poder curar la enfermedad del error de especificación lo primordial es recurrir a la teoría económica la cual al ajustarla al contexto de la investigación arrojará un análisis de que variables pueden eliminarse dándose el caso o a su vez que variables deben incluirse. Analizando el R^2 y los coeficientes estadísticos podremos corroborar la significancia de ciertas variables. Otro método es el examen de los residuos o diagnóstico visual sirve para detectar los errores de especificación en los modelos, como la omisión de una variable importante o la definición de una forma funcional incorrecta. Si en realidad existen tales errores, una gráfica de los residuos permite apreciar patrones distinguibles (Gujarati y Porter, 2010).

CAPÍTULO 4

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Panorama mundial y nacional del sector bananero 2010-2020

El comercio internacional cumple un papel importante en aquellos países en pie de desarrollo que no pueden producir todos los bienes y materias primas para desarrollar sus productos o servicios, eliminar las barreras es la clave para abrir las puertas al comercio internacional y por la importancia que conlleva esta actividad en el crecimiento económico a largo plazo (Arias et al., 2019).

Es importante conocer que, Ecuador desde sus inicios es considerado como uno de los países de mayor participación en los mercados internacionales, llegando a representar la cuarta parte del total comercializado, caracterizado por sus buenas condiciones climáticas que le permiten obtener un producto de acuerdo a las exigencias del mercado, para así mantener la solidez de sus actividades y la contribución al desarrollo económico del país, es por eso que, Ecuador, gracias a sus condiciones climáticas, ha permitido que se desarrolle en actividades agrícolas, la cual es una de las más representativas dentro de la economía del país es el cultivo de banano (Andrade y Arteaga, 2020).

El sector bananero está constituido por las provincias, El Oro, Guayas, Los Ríos, Esmeraldas, Cañar y Loja, se han especializado en la producción y exportación de banano, debido a las bondades del clima y las incomparables características de sus suelos que permiten conseguir elevados niveles de productividad. Según Cabrera et al. (2016), para el año 2013, Ecuador tiene alrededor de 162.236 hectáreas sembradas de banano y cuenta con 4.473 productores de dicha fruta, por lo que se destaca que solo el 78% de los productores de banano son de pequeñas empresas, lo que significa que la producción del banano gira principalmente en el ámbito de la economía familiar y la economía popular solidaria, convirtiéndose en un sector que posee generación de empleos y reducción de la pobreza rural.

La producción de banano representa el 83% de la actividad agrícola de la provincia de El Oro, la misma que concentra el 42% de los pequeños productores de la provincia, mientras que los grandes productores se encuentran en la provincia del Guayas y los Ríos, unos de los pequeños productores a destacar es el cantón El Guabo que cuenta

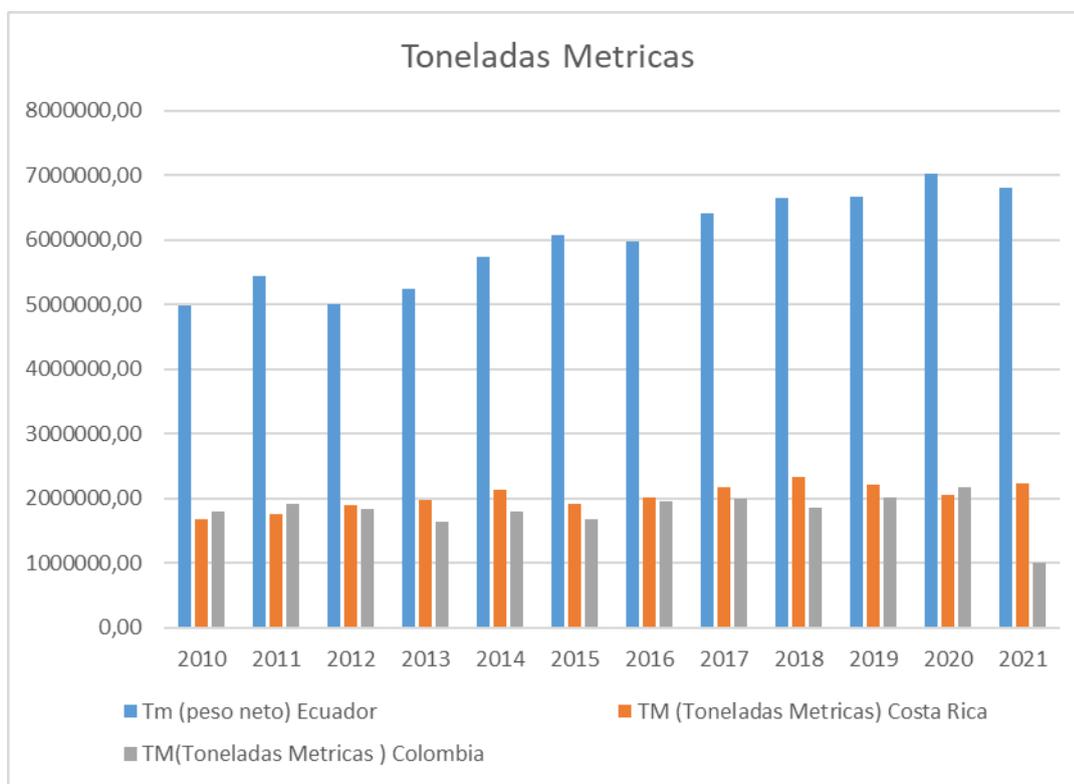
con 350 miembros y emplea a más de 2 mil personas en las exportaciones de banano, por lo cual en los últimos diez años han sido los mayores exportadores, del año 2009 al 2016 registró una tasa de crecimiento promedio Anual del 3% en valor. Según Carrillo (2016), la provincia de El Oro y Guayas abarcan el 80% de la superficie cosechada, con un total de 200 mil hectáreas de banano. Para el año 2002 la provincia de El Oro fue una de las zonas más afectadas por la presencia de la sigatoka negra y las lluvias que ocasionaron cuantiosas pérdidas a los productores bananeros.

Las pérdidas de las post cosechas de banano van del 10% al 80%, causadas por daños mecánicos, plagas, maduración prematura, deformidades, manipuleo y entre otros factores. La fruta que no es apta para la exportación, según los estándares de alta calidad exigidos por los importadores, es utilizada en la agroindustria para los alimentos de animales o fruta fresca para el mercado nacional. La agroindustria del banano del Ecuador es considerada como uno de los rubros de exportaciones más importantes, llegando al 35% del mercado global, por lo cual, el sector bananero obtuvo una etapa de expansión en la década de los 50, por lo que a su vez estimuló el crecimiento del precio a nivel internacional. Vitali (2017) comenta que desde el año 2000 ha venido creciendo constantemente, fortaleciendo a la balanza de pagos del país, excepto, en los años 2002, 2004 y 2012 que hubo una reducción en las exportaciones.

Los cambios de los mercados agrícolas traen consigo implicaciones sobre las economías mundiales, sobre todo aquellos países en que la agricultura es una de las principales fuentes generadoras de ingresos y empleo como Ecuador, los altos precios de los bienes agrícolas se han constituido como una oportunidad favorable, para mejorar las condiciones de vida y la mejoría de alimentos a los pequeños productores del país (Chiriboga, 2017).

Figura 6

Toneladas Métricas Ecuador-Colombia-Costa Rica



Nota: La Figura muestra las toneladas métricas Ecuador-Colombia-Costa Rica.

Fuente: Trade.org.

Como podemos analizar en la Figura 6, la pandemia ha impactado el mercado del banano y no ha seguido un crecimiento normal y se espera que aumente la producción los próximos años para así tener una tendencia positiva.

4.2. Producción mundial de banano

De acuerdo a Perspectivas agrícolas de la FAO / OCDE 2021-2030 informe, las primeras estimaciones son que las exportaciones mundiales de banano, excluidos los plátanos (bananos rosados o bananos machos), alcanzaron un nuevo récord en 2020, ascendiendo a 22,2 millones de toneladas, es decir, un 1,7% más que el año anterior (Portal frutícola, 2021).

Las exportaciones fueron impulsadas principalmente por Ecuador, Costa Rica y Colombia, tres de los cinco principales exportadores del mundo. Se dice que los tres países implementaron estrategias de mitigación de enfermedades en sus plantaciones al

comienzo de la pandemia de COVID-19 y, por lo tanto, podrían haber minimizado la interrupción de su capacidad para suministrar bananas a los mercados mundiales.

De acuerdo con las proyecciones de referencia actuales, si las condiciones climáticas son normales y las enfermedades del banano no se propagan, se espera que la producción mundial de banano aumente un 1,4% por año hasta alcanzar los 138 millones de toneladas para 2030 (Portal frutícola, 2021).

La FAO y la OCDE esperan que el aumento de la demanda de importaciones también beneficie a algunos exportadores del Caribe, en particular a República Dominicana y Belice, así como a las exportaciones africanas, que se espera que crezcan un 1% por año y sean realizadas por Costa de Marfil hasta que alcancen alrededor de 750.000 toneladas en 2030 (Portal frutícola, 2021).

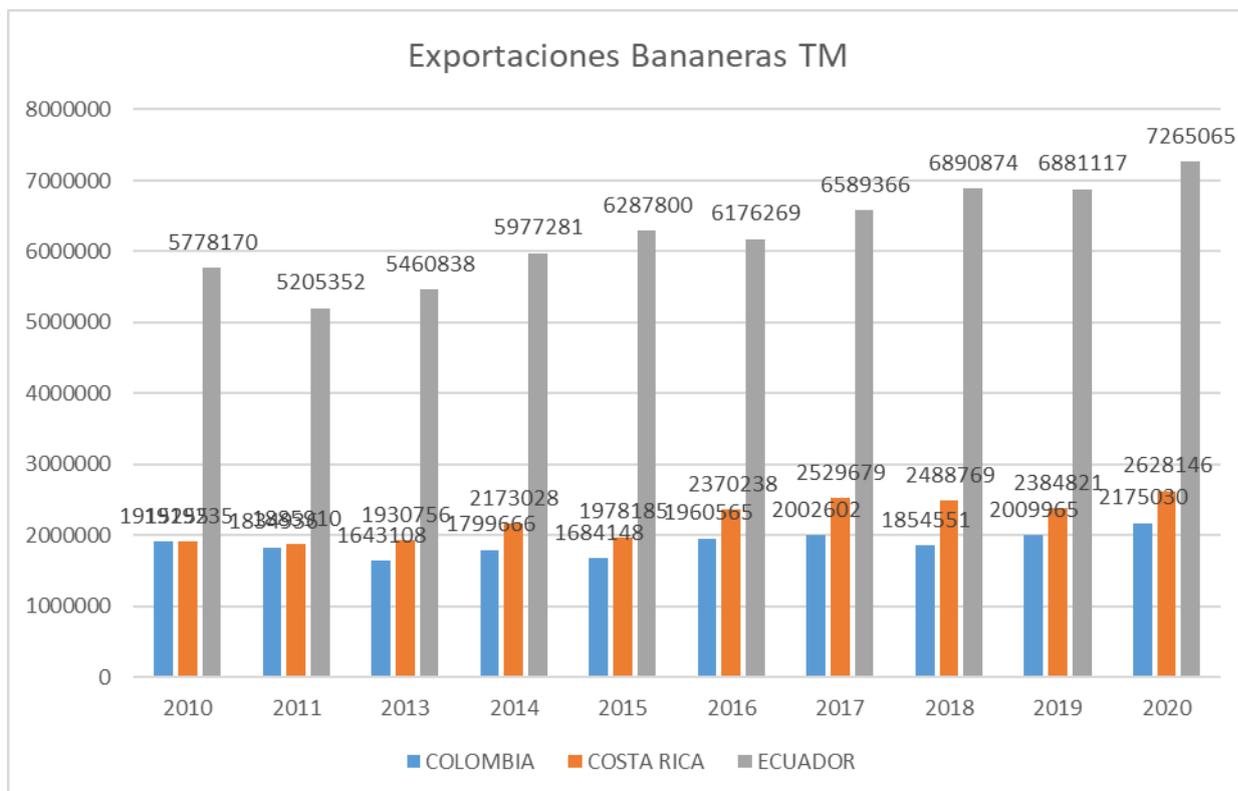
Mientras tanto, las exportaciones de Filipinas, el segundo mayor exportador del mundo, se han visto afectadas por graves dificultades por el impacto de la pandemia en la producción bananera del país, que parece haber tenido un efecto particularmente perjudicial para los pequeños productores. Según datos preliminares, las exportaciones de banano de Filipinas se contrajeron un 14% en 2020 (Portal frutícola, 2021).

4.3. Aplicación del modelo CMS

En esta sección se presenta los resultados de un análisis comparativo sobre las exportaciones del sector bananero en el Ecuador en comparación a Colombia y Costa Rica, en el periodo de tiempo de 2010-2021, en la Figura presentada a continuación podemos observar las exportaciones bananeras totales de Ecuador a el mundo, lo que es la base del modelo, ya que de estos datos se obtiene el valor de cuota de mercado que Ecuador tienen a nivel mundial a comparación de los países a comparar.

Figura 7

Exportaciones Bananeras TM



Nota: La Figura muestra las exportaciones bananeras.

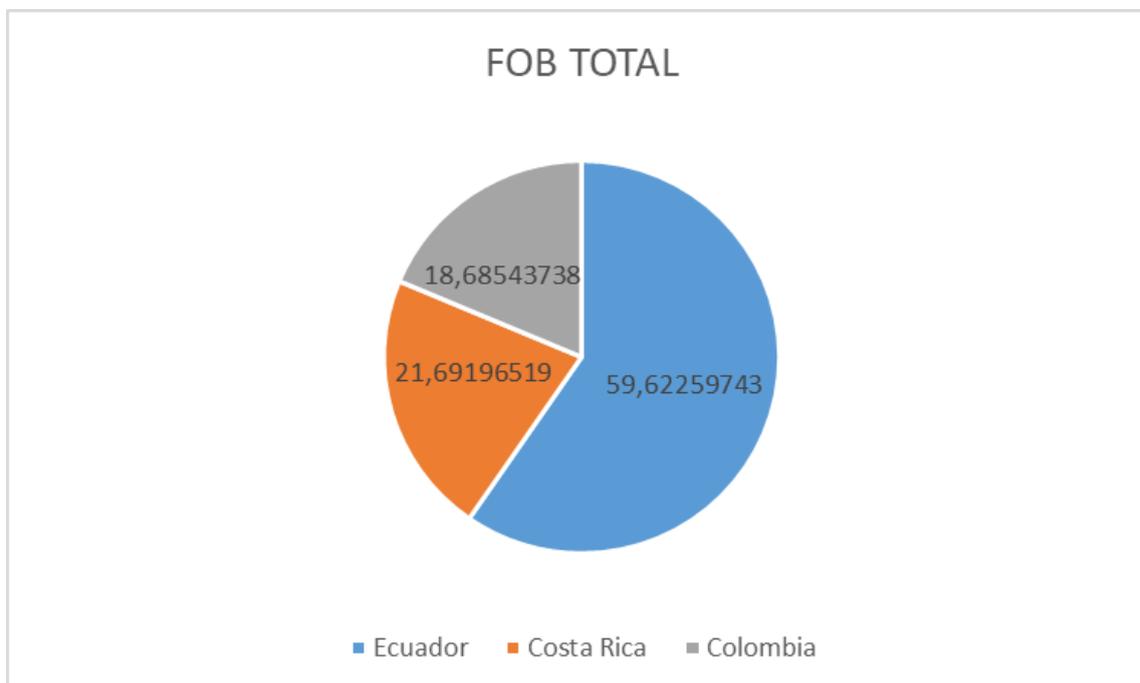
Fuente: Trade.org.

La fuente de datos utilizada de exportaciones se consiguió por medio de la herramienta de base de datos (trademap), la cual es una página con datos reales de las exportaciones de los países acorde a reportes de las naciones unidas, basada en los informes de los bancos centrales de cada país. Se decidió calcular en periodos anuales las toneladas métricas de las exportaciones y las variaciones de las mismas en cada periodo, aplicando continuamente las tasas de crecimiento a los valores de comercio del periodo que le antecede y así evitar la distorsión en los resultados del uso de base del período inicial, del mismo modo se realizó la separación con el país a comparar.

En el siguiente cuadro damos a conocer a siempre vista que, pero tienen las importaciones bananeras en los tres países a manera de porcentaje.

Figura 8

FOB total de exportaciones en porcentajes Ecuador-Costa Rica-Colombia



Nota: La Figura muestra las exportaciones bananeras FOB en porcentajes.

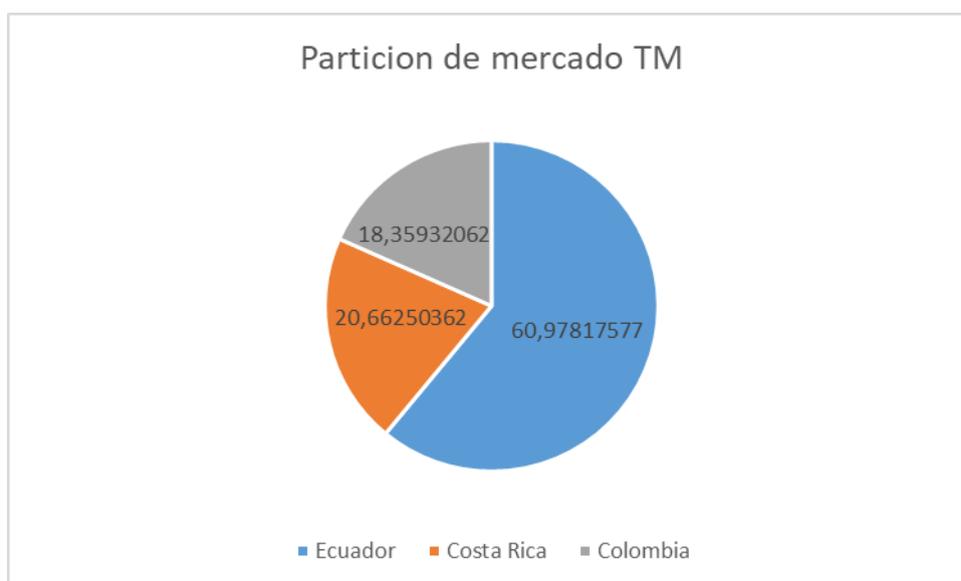
Fuente: Trade.org.

En el período comprendido entre los años 2008 y 2020, las exportaciones banano del Ecuador comprenden un 59.62% entre Colombia y Costa Rica que en el caso de Colombia ocupa un 18.68% y Costa Rica un 21,69% la variación de crecimiento dio un resultado positivo de crecimiento del 10,58% esto nos da como resultado que el crecimiento del sector bananero en el Ecuador es muy favorable ya que al pasar de los años ha existido un mayor espacio cultivado, cabe recalcar que en miles de dólares el valor de exportación de Ecuador es de una significancia mucho más alta que la de sus países competidores en la región, siendo las exportaciones ecuatorianas mucho más altas que las de Colombia y Costa Rica dando como resultado total de Ecuador, exportaciones de \$32485418,30 en los años estudiados, las de Colombia con un total exportado de \$10180775,00 y las de Costa Rica con un total de \$11818884,00 que vendrían a ser el menos del doble de la cantidad exportada de Ecuador, dando como conclusión a simple vista que Ecuador posee mucho más mercado en este sector que Ecuador.

En la siguiente grafica se presentan las exportaciones del sector bananero en toneladas metricas, dándonos como resultado que las exportaciones de Ecuador son mucho más elevadas que las de Colombia y Costa Rica, debido a estos valores se realiza el análisis de crecimiento porcentual entre los periodos en cuestión (2010-2021) para poder justificar las razones del porque Ecuador tiene mayores de ingresos comparados con Colombia y Costa Rica , casi triplicando las ganancias en dólares en exportaciones del sector bananero, como podemos observar el Ecuador ocupa un 60,97% del mercado mientras que Colombia ocupa un 18.35% y Costa Rica un 20.66%

Figura 9

Partición de mercado TM Ecuador-Costa Rica-Colombia



Nota: La Figura muestra las participación del mercado TM Ecuador-Costa Rica-Colombia.

Fuente: Trade.org.

4.4. Análisis de índices de ventajas comparativas relevadas

Una vez realizada la interpretación del modelo de regresión estimado con el método de mínimos cuadrados, se procede a realizar distintas pruebas e interpretaciones de otros valores obtenidos. De este modo, se determinará qué tan bueno y sano es el modelo. Asimismo, esto permitirá conocer la verdadera incidencia de cada variable y comprender su presencia y propósito para así sugerir estrategias o posibles políticas que Ecuador pueda tomar para mejorar su competitividad a nivel de exportaciones del banano.

Podemos observar en la primera tabla una presencia de multicolinealidad media donde nuestro r^2 tiene una significancia del 0,52 eso quiere decir que la probabilidad de rechazar nuestra hipótesis nula es mayor al 50%

Tabla 3

Método Least Squares

Dependent Variable: FOB_ECUADOR

Method: Least Squares

Date: 07/26/22 Time: 16:50

Sample: 2010 2021

Included observations: 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FOB_COSTA_RICA	0.537465	0.957145	0.561529	0.5881
FOB_COLOMBIA	0.430201	0.538230	0.799288	0.4447
C	1812784.	573578.7	3.160480	0.0115
R-squared	0.529582	Mean dependent var		2707118.
Adjusted R-squared	0.425045	S.D. dependent var		539389.4
S.E. of regression	408996.2	Akaike info criterion		28.89312
Sum squared resid	1.51E+12	Schwarz criterion		29.01434
Log likelihood	-170.3587	Hannan-Quinn criter.		28.84824
F-statistic	5.065966	Durbin-Watson stat		1.166619
Prob(F-statistic)	0.033587			

Nota: La Tabla muestra en análisis estadístico empleado para estudiar los índices de ventajas comparativas relevadas.

Fuente: Elaboración propia.

Según la hipótesis se realizó el siguiente modelo para estudiar factores que influyen en la exportación bananera del país y analizar el impacto de las variables independientes propuestas, donde al estimar el modelo se reconoció que las variables independientes son medianamente significativas para el modelo de manera general, es decir, son estadísticamente significativos, además se visualiza que existe una fuerza de relación de 0,52 o sea, el 52% de la variación de las exportaciones de banano de Ecuador es explicado por las variables independientes, se considera que existe un R^2 mediano, debido a que se sobrepasa el 0.5.

Por otro lado, el error estándar no es amplio, por lo tanto, la dispersión es baja. También se debe recalcar que los criterios de información se encuentran cercanos entre ellos, por lo cual indica que es buen modelo. Según el Durbin Watson no hay auto correlación de residuo, es porque está en 1.16 y se lo considera cuando se encuentra de 1.5 a 2.50 Mediante la prueba F se puede validar el modelo de forma general, esto se lo hace a través de las siguientes hipótesis:

- H0: Todas las betas son iguales a cero.
- H1: No todas las betas son iguales a cero.

El modelo se considera significativo cuando el valor de la probabilidad de F es menor al valor de la significancia, el cual para este trabajo fue de 0,05. Según la tabla 1, esta probabilidad es 0,033587, por ende, es menor a 0,05 y se rechaza la hipótesis nula.

De esta manera, se concluye que no todas las betas son iguales a cero y el modelo, en general, es significativo.

CONCLUSIONES

- Ecuador concentra el mayor mercado en exportaciones bananeras frente a sus competidores
- Con relación a Colombia y Costa Rica; Ecuador tiene una proyección mucho más grande a crecer a corto plazo.
- En cuanto a la partición de mercado Ecuador tiene un 60% del mercado que abarca las exportaciones bananeras entre los tres países estudiados mientras que Colombia tiene un 18 % y Costa Rica un 21%.
- Los cambios de los mercados agrícolas traen consigo implicaciones sobre las economías mundiales, sobre todo aquellos países en que la agricultura es una de las principales fuentes generadoras de ingresos y empleo como Ecuador, los altos precios de los bienes agrícolas se han constituido como una oportunidad favorable, para mejorar las condiciones de vida y la mejoría de alimentos a los pequeños productores del país.
- Podemos concluir que Ecuador es un país que a lo largo del tiempo ha ido creciendo de manera importante en la cantidad de banano y platano exportado a las principales potencias
- Por otro lado, podemos concluir que a largo plazo Ecuador puede comenzar a agregar valor a productos que contienen banano como su principal materia prima y a su vez que el producto deje de ser un producto primario.
- Para promover el comercio existe la necesidad de tener una producción eficiente de banano a bajo costo, que se puede lograr mediante la adopción de tecnologías mejoradas, mejor gestión de prácticas, nuevas técnicas y procesos para la gestión logística de producción masiva, mayor garantía de calidad otorgada por medio de certificaciones de calidad, así como una mayor inversión en el sector agrícola. A medida que aumentaban las exportaciones mundiales de productos, También aumentaron las exportaciones de banano en Ecuador. Esto nuevamente muestra que el comercio mundial tiene un impacto significativo en Ecuador.

RECOMENDACIONES

Entre las recomendaciones se podría realizar el estudio de nuevas variables que aporten al modelo a que sea más robusto y mejor explicado acorde a las variables, considerando las condiciones de comercialización internacional en la actualidad del Ecuador y las posibles variables que esta pueda arrojar con diferencia a otras economías de países vecinos con similares procesos productivos y de exportación que el Ecuador, así como analizar las razones por las cuales el Ecuador basa gran parte de su economía en las exportaciones no petroleras en la que el Banano se ubica en el primer producto no petrolero más exportado.

La liquidez es una de las principales causas de la necesidad de financiamiento de las empresas dedicadas al sector bananero en el Ecuador el problema nace en el momento que las empresas bananeras no tienen la facilidad de recurrir a fuentes de financiamiento seguras y que al momento de tener que pagar el financiamiento no pierdan todas sus ganancias en pagos de tasas de interés cobradas por las instituciones financieras de la empresa por lo tanto, las medidas que se pueden recomendar como país para tomar son, El capital de trabajo es una parte fundamental de las operaciones del sector puesto que de este depende la capacidad de la empresa para que actividades diarias y a corto plazo sean realizadas con normalidad.

Para incentivar el comercio existe la necesidad de promover una producción eficiente de banano a bajo costo, que se puede lograr mediante la adopción de tecnologías mejoradas, mejor gestión de prácticas, nuevas técnicas y procesos para la gestión logística de producción, mayor garantía de calidad otorgada por medio de certificaciones de calidad, así como una mayor inversión en el sector agrícola.

A medida que aumentaban las exportaciones mundiales de productos bananeros, También aumentaron las exportaciones de productos bananeros en Ecuador. Esto nuevamente muestra que el comercio mundial tiene un impacto significativo en Ecuador. Se deben Realizar cambios estructurales a corto plazo, buscando estabilidad en el sector para posteriormente invertir más en tecnología y agregación de valor, debido a que este sector representa el primer producto de exportaciones no petroleras. Estas reformas estructurales van desde la privatización o concesión, disminuyendo la intervención del estado, con reformas focalizadas en aranceles que lo único que hacen es ahuyentar al inversionista.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A. (2012). *Breve Historia Económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Alejandro, D. (2019). *Análisis de la Competitividad de las Exportaciones de Banano del Ecuador hacia la Unión Europea, 2000-2017*. Facultad de Ciencias Económicas. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/40497/1/T-ALEJANDRO%20VILLARROEL%20DANIELA%20ELIZABETH.pdf>
- Amadeo, K., & Estevez, E. (2020). *Free Trade Agreements: Their Impact, Types, and Examples*. Obtenido de The balance: <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-types-and-examples-3305897>
- APROBANEC. (2021). *Análisis de las exportaciones de banano del Ecuador: de enero a diciembre del 2020*. Obtenido de Asociación de Comercialización y Exportación de Banano: <http://www.acorbanec.com/wp-content/uploads/2021/01/10-EVOLUCION-DE-EXPORTACIONES-ECUATORIANAS-DE-BANANO-A-DICIEMBRE-DE-2020.pdf>
- Bucheli, R. (2015). *Impacto potencial en las exportaciones de banano y camarón ecuatoriano hacia la Unión Europea (2015-2019), dada la suscripción de un acuerdo comercial entre ambas partes*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10540/Tesis%20Final.pdf>
- CEPAL. (2016). *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/40863/S1601309_es.pdf
- Comisión Europea. (2021). *Competencia: la Comisión publica los resultados de la evaluación del Aviso de definición de mercado*. Obtenido de Comisión Europea: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_3585
- Fresh Fruit Portal. (2021). *Ecuador: Decline in banana exports, challenges in production*. Obtenido de Fresh Fruit Portal: <https://www.freshfruitportal.com/news/2021/07/26/ecuador-decline-in-banana-exports-challenges-in-production/>
- Fresh Plaza. (2021). *Ecuadorian banana exports decrease in 2021*. *Fresh Plaza*, <https://www.freshplaza.com/article/9306887/ecuadorian-banana-exports-decrease-in-2021/>.
- Global Trade. (2021). *Despite record exports from Ecuador banana prices continue to rise on robust demand*. Obtenido de Global Trade: <https://www.globaltrademag.com/despite-record-exports-from-ecuador-banana-prices-continue-to-rise-on-robust-demand/>
- Godinez, H. (2013). *Teorías del comercio internacional*. Obtenido de http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/drgjh/Comercio_Onternacional/1.2_TEORIAS_DEL_COMERCIO_INTERNACIONAL.pdf
- González, A. (2015). *Un constante análisis de la participación de mercado de las exportaciones de mercancías españolas*. Obtenido de Organisation de Coopération et de Développement Économiques:

- [https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP\(2015\)4&docLanguage=En](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2015)4&docLanguage=En)
- González, L. (2018). *¿Cómo afecta el comercio internacional a mi salud?* Obtenido de <https://nadaesgratis.es/libertad-gonzalez/como-afecta-el-comercio-internacional-a-mi-salud>
- International Trade Centre. (2020). *What is competitiveness*. Obtenido de International Trade Centre: <https://www.intracen.org/smeecs/What-is-competitiveness/>
- León, L., Arcaya, F., Barbotó, A., & Bermeo, Y. (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. Obtenido de <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/521/482>
- Medeiros, V., Gonçalves, L., & Camargos, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*(129), 1-21. Obtenido de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf
- Mochón, F. (2006). *Principios de Economía*. Madrid: McGrawHill.
- Moreno, A., Narváez, D., & Sancho, S. (2016). *Teorías del comercio internacional*. Obtenido de Dirección Nacional de Integración Monetaria y Financiera Regional - BCE: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf>
- Mulderij, R. (2019). *Xavier Lazo, Ministro de Agricultura y Ganadería de Ecuador: "Ecuador promueve la productividad y la comercialización formal de toda la industria bananera"*. Obtenido de FreshPlaza.com: <https://www.freshplaza.com/article/9073098/ecuador-promotes-the-productivity-and-formal-marketing-of-the-entire-banana-industry/>
- Pillajo, A. (2017). *Competitividad de las exportaciones florícolas del Ecuador: Un análisis comparativo actual*. Obtenido de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/8934/1/T-UCSG-PRE-ECO-CECO-234.pdf>
- Rosa, H. (2012). El modelo ricardiano de ventaja comparativa y el comercio contemporáneo: el caso del sector de "equipos de transporte" en la industria manufacturera. *Revista ciencia y sociedad*, XXXVII(4), 529-555. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/870/87025385007.pdf>
- Simonis, D. (2020). Desempeño de las exportaciones en Europa del Este. *European Monetary Union and Regional Policy*, 1-21.
- Skriner, E. (2009). *Competitiveness and Specialisation of the Austrian Export Sector - A Constant-Market-Shares Analysis*. Obtenido de Econstor: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/121032/1/N_032.pdf
- Suñol, S. (2016). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia Y Sociedad*, 179-198.
- Universidad Panamericana. (2016). *¿Cuáles son los principales problemas del comercio exterior mexicano?* Obtenido de <https://blog.up.edu.mx/maestria-en-negocios-y-mercados-internacionales-comercio-mexicano>

Veletanga, G. (2020). *Teoria de la Ventaja Absoluta de Adam Smith*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>