

**Universidad Zamorano**  
**Departamento de Administración de Agronegocios**  
**Ingeniería en Administración de Agronegocios**



**Universidad  
Zamorano®**

Proyecto Especial de Graduación  
**Barreras a la exportación de banano en Ecuador: análisis y propuestas  
de mejora**

Estudiante

Marlon Vicente Erazo Barahona

Asesores

Arie Sanders, Ph.D.

Wilmer R. Sánchez Barahona, Ph.D.

Honduras, agosto 2025

**Autoridades**

**KEITH L. ANDREWS**

Rector i.a.

**ANA M. MAIER ACOSTA**

Vicepresidenta y Decana Académica

**RAÚL SOTO, PH.D.**

Director del Departamento de Administración de Agronegocios

**JULIO NAVARRO**

Secretario General

## Contenido

Índice de Cuadros.....	4
Índice de Figuras .....	5
Resumen .....	6
Abstract.....	7
Introducción.....	8
Metodología.....	11
Marco Teórico .....	11
Resultados y Discusión.....	17
Exportación de Banano de Ecuador .....	17
Barreras Arancelarias .....	20
Barreras no Arancelarias.....	22
Barreras Logísticas y de Infraestructura.....	23
Discusión .....	25
Conclusiones .....	28
Referencias.....	30

**Índice de Cuadros**

Cuadro 1 Aranceles aplicados a las exportaciones de banano ecuatoriano .....	20
Cuadro 2 Determinantes de apertura comercial de Ecuador, Colombia y Perú.....	22
Cuadro 3 Categorías principales de BNA.....	22
Cuadro 4 Afectación no arancelaria al banano ecuatoriano .....	23

**Índice de Figuras**

Figura 1 Impacto de un arancel en el país importador sobre las exportaciones de banano .....	14
Figura 2 Exportaciones de banano ecuatoriano por región.....	19

## Resumen

El presente estudio analiza las principales barreras que enfrenta Ecuador en la exportación de banano, uno de los productos agrícolas más relevantes para su economía. El objetivo general fue identificar y evaluar los obstáculos comerciales, tanto arancelarios como no arancelarios, que limitan la competitividad internacional del sector bananero ecuatoriano. La investigación se desarrolló mediante un enfoque descriptivo y analítico, basado en revisión bibliográfica y análisis de datos del período 2015-2025. Los resultados muestran que, si bien Ecuador mantiene una sólida presencia en mercados como la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos, enfrenta diversas restricciones. En el ámbito arancelario, el país aún paga un 8.86 % de arancel en la Unión Europea, mientras que otros competidores tienen condiciones preferenciales. En cuanto a barreras no arancelarias, se identifican exigencias crecientes en certificaciones, normas sanitarias, trazabilidad y requisitos técnicos, que afectan especialmente a pequeños productores. Además, se evidencian limitaciones en infraestructura logística, puertos y procesos aduaneros que empobrecen el proceso exportador. Se concluye que el éxito del banano ecuatoriano no depende solo de su capacidad productiva, sino también de su adaptación a un entorno comercial cada vez más exigente. Como recomendaciones clave, se plantea fortalecer los acuerdos comerciales, mejorar la infraestructura y apoyar técnicamente a los productores para cumplir con los estándares internacionales.

*Palabras claves:* Exportación de banano, Barreras comerciales, Barreras arancelarias, Barreras no arancelarias, competitividad internacional.

### **Abstract**

This study analyzes the main barriers faced by Ecuador in banana exports, one of the country's most important agricultural products. The general objective was to identify and assess the commercial obstacles both tariff and non-tariff that limit the international competitiveness of the Ecuadorian banana sector. The research followed a descriptive and analytical approach, based on a literature review and data analysis covering the 2015–2025 period. The findings reveal that although Ecuador maintains a strong presence in markets such as the European Union, Russia, and the United States, it encounters several restrictions. In terms of tariffs, the country still faces an 8.86% duty in the European Union, while other competitors benefit from preferential treatment. Regarding non-tariff barriers, the study highlights increasing requirements for certifications, sanitary and phytosanitary standards, traceability, and technical specifications, which particularly affect small producers. Additionally, logistical infrastructure limitations, port congestion, and slow customs procedures raise export costs. It is concluded that Ecuador's success in banana exports relies not only on its productive capacity but also on its ability to adapt to a more demanding global trade environment. Key recommendations include strengthening trade agreements, improving infrastructure, and providing technical support to producers to meet international standards.

*Keywords:* Banana exports, Trade barriers, Tariff barriers, Non-tariff barriers, International competitiveness

## Introducción

El banano es el primer producto globalizado del mundo moderno y sigue siendo la fruta más exportada, la más consumida y uno de los principales productos que conforman el movimiento diario en el mercado internacional. Aun cuando los datos referentes a su producción, consumo y comercio pueden subestimarse por el carácter extensivo del cultivo que incluye pequeñas parcelas familiares, la información disponible refleja su importancia en la oferta global, que ha aumentado en las últimas décadas. El banano posee cualidades alimenticias y medicinales que los diferencian del resto de las frutas, son considerados como cultivos estratégicos en la seguridad alimentaria de muchos países (Martínez-Solórzano y Rey-Brina, 2021).

Ecuador, como uno de los principales productores y exportadores de banano, desempeña un papel significativo en la economía global. El sector bananero ecuatoriano en gran parte de la historia nacional ha sido una de las principales fuentes que ha generado recursos para la economía del país. El banano se encuentra entre los cuatro principales cultivos del mundo y Ecuador es uno de los principales productores y exportadores de este, representa el 22% del total de las exportaciones mundiales, el 27% del total de las exportaciones agrícolas y el 8% del valor de todas las exportaciones (Gaibor et al., 2023).

El sector bananero en el Ecuador está compuesto por el mercado de productores, integrado a su vez, en muy pequeños, pequeños, medianos, grandes y muy grandes productores; Aquel se complementa con el mercado exportador de banano, conformado por exportadores multinacionales, exportadores nacionales grandes, que cuentan con haciendas propias y adquieren banano de los productores pequeños y medianos sin capacidad para exportar y otros exportadores pequeños y medianos que se asocian o agremian para reducir el impacto de la intermediación (Vera et al., 2025).

El comercio internacional desempeña un papel central en el desarrollo económico de los países con fuerte base agrícola, y Ecuador no es la excepción. La apertura comercial y el acceso a mercados con alto poder adquisitivo, como Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, han permitido diversificar la oferta exportable y fortalecer la competitividad de los productores nacionales,

generando beneficios directos para el PIB y las comunidades rurales (Espinoza.Vaca et al., 2025). Sin embargo, la política comercial internacional está marcada por la persistencia de barreras arancelarias y no arancelarias, así como de subsidios agrícolas en los países importadores, que buscan proteger a sus productores locales pero que, al mismo tiempo, distorsionan precios y dificultan el acceso a mercados para países en desarrollo. Estas políticas, a menudo justificadas por la protección de los intereses de los productores locales, incluyen desde aranceles tradicionales hasta complejas regulaciones sanitarias, fitosanitarias y de calidad, así como subsidios agrícolas internos en los países desarrollados. Según la Organización Mundial de Comercio (OMC), los productos agrícolas son objeto de altos niveles de protección y subsidio, lo que encarece el acceso de los productos exportados desde países en desarrollo y restringe sus oportunidades de crecimiento y diversificación (Cedillo Villavicencio et al., 2021) (Piguave, 2017).

En el caso específico del banano ecuatoriano, la dependencia de mercados altamente regulados supone un desafío permanente. Las barreras comerciales impuestas por los principales destinos de exportación afectan no solo la competitividad y los ingresos de los productores, sino también la estabilidad social y económica de las regiones bananeras. Los efectos de estas barreras pueden observarse en la volatilidad de los precios internacionales, las fluctuaciones en los volúmenes exportados y las dificultades para acceder a nuevos mercados o mantener cuotas de mercado existentes. Además, la creciente exigencia de cumplir estándares ambientales, laborales y de calidad añade complejidad al escenario competitivo internacional, haciendo necesario un análisis integral que considere tanto los aspectos económicos como los sociales y regulatorios.

El análisis de las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrentan las exportaciones de banano ecuatoriano resulta, por tanto, fundamental para entender los desafíos actuales y las oportunidades de mejorar la competitividad internacional del sector. Este estudio se enfoca en examinar el efecto de estas barreras sobre las exportaciones de banano, considerando su impacto económico y social en el contexto ecuatoriano durante el periodo 2015-2025. El propósito principal es analizar cómo los aranceles y las regulaciones no arancelarias impuestas por los principales mercados

de destino afectan al sector, identificar los principales tipos de barreras existentes, determinar sus implicaciones para los productores y exportadores nacionales, y proponer lineamientos teóricos y estratégicos que permitan a Ecuador enfrentar y mitigar el efecto de dichas barreras, contribuyendo así a la sostenibilidad y crecimiento del sector bananero en el contexto global.

El objetivo general de este estudio es analizar las barreras que enfrentan las exportaciones de banano de Ecuador. Para alcanzar este propósito, se plantean tres objetivos específicos: en primer lugar, identificar los diferentes tipos de barreras arancelarias que afectan este rubro de exportación; en segundo lugar, determinar las principales barreras no arancelarias impuestas al banano ecuatoriano en los mercados internacionales; y finalmente, analizar las condiciones logísticas e infraestructurales que inciden en la competitividad del sector exportador.

## Metodología

### Marco Teórico

El comercio internacional es una actividad económica fundamental que implica el intercambio de bienes, servicios y capitales más allá de las fronteras nacionales. Este proceso está regulado por legislaciones, normas, prácticas comerciales, sistemas de financiamiento y acuerdos internacionales que varían según los países involucrados (Casquete Baidal et al., 2022). En términos más amplios, el comercio internacional abarca no solo la compraventa de mercancías, sino también todas las relaciones financieras y logísticas que conectan a las distintas economías del mundo, constituyéndose en un fenómeno universal donde interactúan diversas comunidades humanas (Osorio, 2000).

La teoría clásica del comercio internacional se ha ocupado de responder a cuestiones fundamentales como el origen y evolución del comercio entre naciones, así como los efectos que genera sobre la producción nacional y el consumo interno. Según estas teorías, el comercio se fundamenta en la existencia de diferencias tecnológicas y dotaciones de factores productivos entre países, lo que permite explicar la aparición de ventajas comparativas y la especialización en el marco de mercados competitivos. Con la evolución del análisis económico, surgieron nuevas teorías que consideran elementos como las economías de escala y la competencia imperfecta, reconociendo que la diversificación productiva y la variedad de bienes exportados son también resultado de la estructura de los mercados y de la estrategia empresarial a nivel internacional (Mideros y Sánchez, 2019). En la práctica, el comercio internacional beneficia a los países al permitirles posicionar sus productos en mercados externos, aprovechar oportunidades de crecimiento económico, y diversificar su estructura productiva. Para países exportadores agrícolas como Ecuador, el acceso a mercados internacionales es esencial para mejorar la competitividad, generar empleo y contribuir al desarrollo económico (León-Serrano et al., 2020).

Las barreras comerciales representan instrumentos de política utilizados por los países, principalmente, para proteger su industria nacional y, en muchos casos, para recaudar ingresos

fiscales. Estas barreras pueden clasificarse en dos grandes categorías: arancelarias y no arancelarias (Enríquez Fuertes, 2021).

Las barreras arancelarias consisten en la imposición de tasas o tarifas aduaneras sobre los bienes importados, incrementando el precio de venta interno de dichos productos y limitando su capacidad para competir con la producción local. Los principales tipos de aranceles son: Ad valorem; gravamen calculado como un porcentaje sobre el valor del bien importado. Específico; tarifa fija por cada unidad importada. Mixto; combinación de ambos mecanismos.

En Ecuador, las exportaciones agrícolas, como el banano, generalmente no están sujetas a aranceles de salida, mientras que las importaciones pueden enfrentar barreras arancelarias diseñadas para proteger la producción local. En la práctica internacional, los aranceles funcionan como una barrera significativa para el ingreso de productos extranjeros, y su nivel incide directamente en los precios al consumidor y en la competitividad de los productores exportadores (Escobar, 2019).

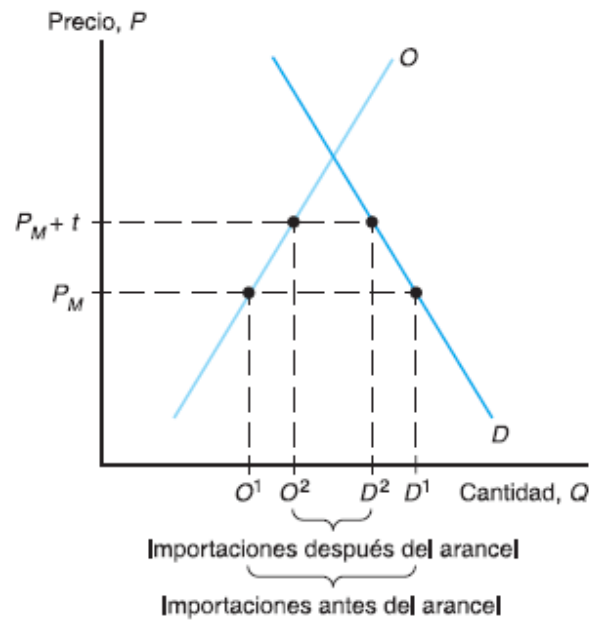
Por otro lado, las barreras no arancelarias comprenden un conjunto de medidas regulatorias que, sin implicar el pago directo de impuestos, pueden restringir, dificultar o encarecer el intercambio comercial. Estas incluyen licencias de importación y exportación, regulaciones técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias, tasas administrativas, medidas antidumping, salvaguardias, derechos compensatorios y requerimientos de certificación de origen (Enríquez Fuertes, 2021). Estas medidas pueden tener como objetivo explícito proteger la economía nacional o responder a políticas públicas legítimas (como la protección de la salud, el ambiente o la seguridad), pero en muchos casos pueden operar como barreras encubiertas al comercio, dificultando el acceso a mercados externos para los países exportadores. La OMC permite el uso de ciertas medidas no arancelarias bajo condiciones específicas, pero advierte que su uso excesivo o injustificado puede distorsionar el comercio internacional y favorecer a las industrias locales a expensas de la competencia extranjera (Escobar, 2019).

Desde la perspectiva teórica, el impacto de los aranceles sobre un producto agrícola exportado por un país en vías de desarrollo hacia un país desarrollado puede ser analizado utilizando el modelo

de oferta y demanda internacional (Krugman, 2019). En este modelo, cuando un país desarrollado impone un arancel a la importación de un bien como el banano ecuatoriano, el precio de ese bien aumenta en el mercado de destino, lo que reduce la cantidad demandada y, por tanto, el volumen exportado. Para un país exportador pequeño como Ecuador, que no tiene poder para influir en el precio internacional, la mayor parte del costo del arancel es asumida por los productores ecuatorianos, quienes ven reducido su ingreso neto por cada tonelada exportada. La oferta local de banano en países desarrollados suele ser mínima o inexistente debido a condiciones climáticas poco favorables, por lo que la demanda se cubre principalmente a través de importaciones. No obstante, la imposición de aranceles puede tener efectos adicionales: por un lado, los consumidores pueden optar por sustituir el banano importado por otras frutas locales; por otro, el país importador puede priorizar la compra de banano a países que gozan de preferencias arancelarias, como ocurre con ciertas excolonias africanas en la Unión Europea. Así, el resultado es una disminución de las exportaciones y del bienestar para los productores ecuatorianos, mientras que los consumidores del país importador pagan precios más altos y el banano de Ecuador enfrenta competencia tanto de productos sustitutos como de proveedores favorecidos por acuerdos preferenciales. La Figura 1, basada en Krugman (2019) ilustra claramente esta situación, y puede adaptarse para entender los efectos específicos de los aranceles sobre la exportación de banano ecuatoriano hacia mercados en países desarrollados.

**Figura 1**

*Impacto de un arancel en el país importador sobre las exportaciones de banano*



*Nota.* Tomado de Krugman (2019)

La figura 1 muestra el efecto teórico de un arancel impuesto por un país a la importación de banano proveniente de un país productor, como Ecuador. La oferta doméstica de banano en el país importador (caso de EEU y Europa) es normalmente mínima, por lo que la demanda se cubre principalmente con importaciones. Cuando se aplica un arancel, el precio interno del banano aumenta, la cantidad importada disminuye y, en consecuencia, el volumen exportado desde Ecuador se reduce. Los productores ecuatorianos asumen la mayor parte del costo del arancel en forma de menores ingresos y ventas, mientras que el producto enfrenta competencia tanto de frutas locales sustitutas como de otros proveedores favorecidos por acuerdos preferenciales.

La presente investigación se clasifica como descriptiva y analítica, pues tiene como propósito caracterizar en profundidad la situación actual de las exportaciones de banano ecuatoriano y analizar el impacto de las barreras arancelarias y no arancelarias en su acceso a los principales mercados internacionales. La investigación descriptiva se utiliza para detallar de manera sistemática los componentes esenciales del fenómeno estudiado, identificando y puntualizando las características relevantes de la población y del sector bananero ecuatoriano.

Por su parte, la investigación analítica se centra en examinar e interpretar críticamente los datos y documentos disponibles, con el fin de comprender los factores que inciden en la dinámica comercial del banano, así como las consecuencias de las políticas arancelarias y no arancelarias aplicadas en los mercados de destino. Mediante el análisis de literatura especializada, informes técnicos, estadísticas históricas y datos sectoriales, se busca identificar patrones, tendencias y relaciones causales que contribuyan a explicar la problemática de las exportaciones bananeras ecuatorianas (García y García, 2020).

Para alcanzar estos objetivos, se utilizaron dos métodos principales: la revisión documental y el análisis estadístico. La revisión documental también denominada revisión bibliográfica es una técnica cualitativa que implica la recopilación, selección y análisis de información relevante proveniente de una amplia gama de fuentes, como libros, artículos científicos, informes de organismos internacionales, bases de datos oficiales, y documentos técnicos producidos por el sector bananero y agencias estatales (Fidias Arias Odón, 2023). Este método permite construir un marco conceptual sólido y contextualizar los hallazgos en relación con la literatura y la experiencia internacional.

En complemento, se aplicaron métodos de análisis estadístico para procesar, organizar y analizar datos cuantitativos relativos a volúmenes de exportación, precios internacionales, aranceles aplicados, participación en mercados y evolución de las barreras comerciales en el periodo 2015-2025. El uso de herramientas estadísticas facilita la identificación de tendencias, comparaciones entre países y períodos, y la elaboración de gráficos que ilustran el impacto de las políticas comerciales en el desempeño del sector exportador.

Las fuentes de información empleadas en este estudio comprenden recursos primarios, secundarios y terciarios, lo que asegura un abordaje integral del tema. Entre las fuentes primarias se encuentran datos originales y estadísticas proporcionadas por organismos internacionales como la FAO y la OMC, así como informes técnicos y registros oficiales de empresas exportadoras y entidades gubernamentales. Las fuentes secundarias incluyen publicaciones científicas, libros, artículos de revistas especializadas y bases de datos que analizan, interpretan y contextualizan la información primaria. Finalmente, las fuentes terciarias, como manuales, informes de síntesis y enciclopedias, contribuyen a la organización y comentario del conocimiento acumulado sobre el comercio internacional del banano.

## Resultados y Discusión

### Exportación de Banano de Ecuador

La Unión Europea sigue siendo el principal destino del banano ecuatoriano, absorbiendo el 29,06 por ciento del total exportado, seguida de Rusia con el 19,01 por ciento, Medio Oriente con el 13,39 por ciento y Estados Unidos con el 11,83 por ciento (TFNet / Fruitnet, 2025).

En términos de impacto económico, la industria bananera de Ecuador representa casi el 61% del PIB agrícola del país, que fue aproximadamente USD 1,9 mil millones en 2009 y sigue siendo la segunda exportación más grande de Ecuador después del petróleo. La producción de banano es una oportunidad rentable para el capital de riesgo mediano en Ecuador. El retorno de la inversión (ROI) esperando en tiempos buenos es superior al 20%, lo que significa que los inversores pueden recuperar su inversión en tan solo 4 años. Las exportaciones de banano de Ecuador alcanzaron los 354,6 millones de cajas en 2022, un 6.6% menos que los 379,54 millones de cajas en 2021, de acuerdo con datos de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE). Los tres principales mercados de exportación son la Unión Europea en primer lugar con un 26.1%; Rusia con un 23.4% y Oriente Medio con un 15.6%. Estos tres mercados adquirieron el 65.1% del banano ecuatoriano (Taco y Pizarro, 2023).

El análisis de los flujos de exportación puede entenderse mejor a través del modelo de gravedad del comercio internacional, que sugiere que el comercio entre dos países es proporcional al tamaño de sus economías y, a la vez, inversamente proporcional a la distancia que los separa. En el caso del banano ecuatoriano, este modelo ayuda a explicar por qué las exportaciones se concentran en grandes mercados con alto poder adquisitivo y accesibles logísticamente, como la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos. A esto se suman factores como los acuerdos comerciales, las relaciones históricas y las políticas arancelarias de los países de destino, que pueden favorecer o restringir la entrada del producto ecuatoriano a diferentes mercados (Vera et al., 2025).

Las cifras recientes confirman la importancia de estos mercados. En 2023, las exportaciones de banano de Ecuador totalizaron 364,73 millones de cajas, consolidando al país como uno de los principales proveedores a nivel global. La Unión Europea recibió cerca de 91,86 millones de cajas, lo

que representó un aumento significativo en comparación con el año anterior, mientras que Rusia, a pesar de experimentar una ligera baja, mantuvo su posición con 67,28 millones de cajas importadas. Estados Unidos también se mantuvo como destino clave, con 28,44 millones de cajas en 2023. Además, mercados como Medio Oriente, Asia y África han mostrado una tendencia al alza en su participación, reflejando la estrategia de diversificación por parte de los exportadores ecuatorianos (Portal Frutícola, 2024).

La participación porcentual de la Unión Europea y Rusia se ha mantenido estable en torno al 28-29% y 19-21%, respectivamente, durante los últimos cinco años, mientras que la cuota de Estados Unidos oscila entre el 12% y el 16%. Asia y África, aunque todavía representan una fracción menor, muestran crecimientos importantes y aportan a la reducción de la dependencia de Ecuador respecto a sus mercados tradicionales. Esta diversificación es relevante, ya que las condiciones de acceso como los aranceles, las regulaciones fitosanitarias y los acuerdos preferenciales pueden cambiar con relativa rapidez y afectar de manera directa la competitividad del banano ecuatoriano.

Cabe destacar que la Unión Europea ha establecido en el pasado sistemas de preferencias arancelarias para determinados países exportadores, en especial excolonias africanas, caribeñas y del Pacífico, lo que históricamente ha representado un desafío para Ecuador. Sin embargo, recientes acuerdos multilaterales han tendido a reducir estas diferencias, aunque persisten barreras y requisitos específicos que pueden incidir en los costos y el volumen exportado.

En el caso de Rusia, el mercado se distingue por su demanda estable y menores exigencias regulatorias, lo que le permite a Ecuador mantener una presencia sólida a pesar de la competencia internacional y la volatilidad de los precios. Por su parte, el mercado estadounidense, aunque de menor participación relativa, es estratégico debido a su tamaño y poder adquisitivo, pero también presenta elevados estándares sanitarios y fitosanitarios, así como políticas comerciales que pueden fluctuar dependiendo del contexto político y económico.

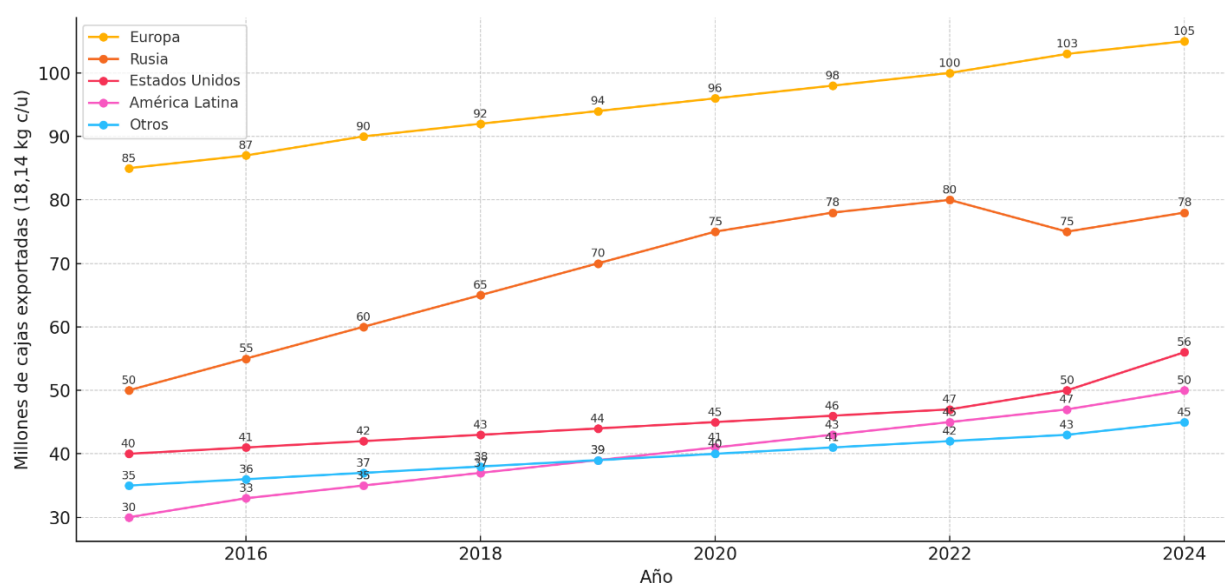
La tendencia reciente muestra que los mercados de Medio Oriente, Asia y África continúan ganando peso en el destino del banano ecuatoriano, impulsados tanto por acuerdos bilaterales como

por el desarrollo de nuevas rutas logísticas y condiciones de acceso relativamente favorables. De este modo, el análisis de la distribución de las exportaciones, bajo la perspectiva del modelo de gravedad y considerando el entorno regulatorio internacional, permite comprender no solo la importancia de los mercados de destino sino también la vulnerabilidad del sector frente a cambios en las políticas comerciales externas.

En la Figura 2 se muestra una gráfica con datos estimados de exportaciones de banano ecuatoriano por región desde 2015 hasta 2024.

**Figura 2**

*Exportaciones de banano ecuatoriano por región*



Nota. Extraído de TFNet / Fruitnet (2025)

La gráfica muestra la evolución estimada de las exportaciones de banano ecuatoriano entre 2015 y 2024 hacia distintas regiones del mundo. Se observa que Europa ha sido de forma constante el principal destino, superando los 100 millones de cajas en 2024, lo que refleja su estabilidad como mercado clave. Estados Unidos muestra un crecimiento más moderado hasta 2023, con un notable incremento en 2024, posiblemente impulsado por una mayor demanda o acuerdos comerciales, registrando un aumento del 24,85 % respecto al año anterior. Rusia, que inicialmente experimentó un crecimiento sostenido, presenta una leve caída reciente, asociada a factores geopolíticos y logísticos.

América Latina y otros mercados también muestran un crecimiento progresivo, lo que evidencia una estrategia de diversificación comercial por parte del Ecuador para reducir su dependencia de mercados tradicionales y expandirse hacia nuevas regiones. Esta tendencia sugiere que, a pesar de los desafíos globales, el sector bananero ecuatoriano ha logrado mantener e incluso ampliar su posicionamiento internacional.

### **Barreras Arancelarias**

Las barreras arancelarias representan uno de los principales mecanismos mediante los cuales los países importadores protegen su producción local y regulan el acceso de productos extranjeros a sus mercados. En el caso del banano ecuatoriano, si bien en algunos mercados se aplican aranceles reducidos o incluso nulos, en otros se mantienen tarifas significativas que reducen la competitividad del producto y afectan su rentabilidad en destino. Según el modelo de oferta y demanda internacional (Krugman, 2019), cuando se imponen aranceles, el precio de venta del banano aumenta, la demanda se reduce, y el país exportador al no tener poder de mercado absorbe el costo a través de menores ingresos por tonelada exportada.

En la Cuadro 1 se resumen las tarifas arancelarias aplicadas a la partida 0803.90 (banano fresco o seco) para Ecuador, según el país o región de destino.

### **Cuadro 1**

#### *Aranceles aplicados a las exportaciones de banano ecuatoriano*

País/región	Tarifa aplicada	Observación
Estados Unidos	0.0	Acceso mediante el SGP, sin TLC formal
Rusia	0.0	Arancel cero por política alimentaria
Unión Europea (UE27)	8.86	Preferencias arancelarias parciales
Medio Oriente (promedio)	0-5	Variación según país, sin acuerdos bilaterales

Los datos muestran que, aunque Ecuador accede sin arancel a mercados como Estados Unidos y Rusia, enfrenta condiciones menos favorables en la Unión Europea, donde aún se aplica un arancel del 8,86 %, lo que representa una desventaja frente a exportadores que cuentan con mayores preferencias arancelarias, como las excolonias africanas.

Los acuerdos comerciales desempeñan un papel importante en la determinación de las condiciones arancelarias. Ecuador participa en diversos mecanismos regionales y multilaterales, pero aún carece de tratados clave con algunos de sus socios comerciales estratégicos.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP - EE.UU.): Permite acceso sin arancel para el banano ecuatoriano. Sin embargo, su carácter unilateral y la falta de un tratado de libre comercio formal hacen que la permanencia de estos beneficios sea incierta. Países como Colombia y Perú, que sí cuentan con TLC con EE.UU., tienen condiciones más estables y previsibles.

Unión Europea; Aunque Ecuador ha mejorado su posición con el Acuerdo Multipartes, el arancel del 8,86 % aún está vigente para ciertas cuotas, lo cual sigue afectando la competitividad del producto frente a países con preferencias mayores, como los del grupo ACP (África, Caribe, Pacífico).

Rusia: No existe un acuerdo comercial formal, pero el banano goza de exención arancelaria como parte de una política de seguridad alimentaria. No obstante, este acceso podría verse afectado por fluctuaciones geopolíticas o monetarias (como la devaluación del rublo).

Medio Oriente y Asia: No existen acuerdos bilaterales relevantes, y aunque los aranceles son bajos, la falta de tratados impide un acceso más fluido y con menores costos transaccionales.

Acuerdos regionales como CAN, ALADI y ATPDEA: Estos mecanismos han contribuido a reducir barreras con países vecinos y EE.UU. en el pasado, pero su relevancia ha disminuido en comparación con los tratados bilaterales modernos. Ecuador, por ejemplo, no es parte de APEC, lo que limita su integración comercial con Asia-Pacífico.

El Cuadro 2 muestra los principales determinantes de la apertura comercial de Ecuador, Perú y Colombia, países competidores en la exportación de banano. Los datos indican que Ecuador cuenta con un menor número de acuerdos comerciales vigentes y una diversificación de destinos más limitada en comparación con sus vecinos. Esta situación reduce su capacidad de negociación para obtener condiciones más favorables para sus productos agrícolas, incluido el banano.

## Cuadro 2

### *Determinantes de apertura comercial de Ecuador, Colombia y Perú*

País	Acuerdos comerciales vigentes	Arancel consolidado	Exportaciones Totales en miles USD	IED en miles USD
Ecuador	6	22%	19.122	2.406
Perú	19	29%	44.039	6.719
Colombia	15	35%	37.770	14.518

### **Barreras no Arancelarias**

Además de los aranceles, el banano ecuatoriano enfrenta una creciente serie de barreras no arancelarias (BNA) en los mercados internacionales. Estas medidas no implican pagos directos como los aranceles, pero pueden tener un efecto igual o incluso más restrictivo sobre el comercio. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), las BNA se han convertido en las principales restricciones al comercio agrícola, especialmente en productos frescos como el banano.

Las BNA incluyen regulaciones sanitarias, fitosanitarias, técnicas, ambientales y de trazabilidad que deben cumplirse para ingresar a los mercados más exigentes. Su cumplimiento implica inversiones en infraestructura, certificaciones, y adaptación de procesos productivos, lo cual representa un desafío considerable para muchos productores ecuatorianos, en especial los pequeños y medianos.

Con base en diversas fuentes (Jiménez-Vargas et al., 2025; (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 2025); (Trading Economics, 2022), se pueden identificar las siguientes categorías principales de BNA (Cuadro 3):

## Cuadro 3

### *Categorías principales de BNA*

Tipo de barrera	Descripción específica en banano	Impacto principal
Requisitos fitosanitarios	Control riguroso de plagas como Fusarium R4T. Inspecciones en origen y destino.	Aumenta los costos de inspección y certificación. Posibles rechazos de cargamentos.
Normas de residuos de pesticidas (LMR)	Límites estrictos en residuos químicos.	Riesgo de rechazo de embarques, pérdida de ingresos.
Etiquetado y trazabilidad	Requiere información detallada sobre origen, métodos de cultivo, prácticas sociales y ambientales.	Dificulta exportaciones de productores no organizados o sin sistemas de trazabilidad.
Certificaciones internacionales	Exigencia de GlobalG.A.P., Rainforest Alliance, Fairtrade.	Altos costos de implementación y mantenimiento.

Tipo de barrera	Descripción específica en banano	Impacto principal
Normas técnicas de empaque	Exigencias específicas sobre materiales, ventilación, resistencia de cajas.	Aumento de costos de embalaje según mercado.
Inspección previa al embarque	En algunos mercados es obligatoria antes de exportar.	Genera demoras y costos logísticos adicionales.

*Nota.* Adaptado de FAO (2025) y Trading Economics (2022)

Estas barreras no solo afectan la competitividad, sino que refuerzan asimetrías estructurales entre grandes exportadores y pequeños productores, quienes muchas veces no cuentan con los recursos ni la asistencia técnica para adaptarse a estos requisitos. En el Cuadro 4 se resume el porcentaje estimado de afectación de cada tipo de barrera no arancelaria en el contexto del banano ecuatoriano.

#### **Cuadro 4**

##### *Afectación no arancelaria al banano ecuatoriano*

Tipo de barrera	Porcentaje de afectación	Fuente
Regulación sanitaria	45 %	(Trading Economics, 2022), (FAO, 2025)
Certificaciones internacionales	25 %	(ProEcuador, 2020)
Logística y transporte	20 %	AEBE (2023)
Etiquetado y empaque	10 %	(Trading Economics, 2022), AEBE (2022)

Estos datos muestran que las barreras sanitarias y las certificaciones concentran más del 70 % del nivel de afectación, lo que evidencia la importancia de estos aspectos en la estrategia de acceso a mercados.

#### **Barreras Logísticas y de Infraestructura**

Las exportaciones de banano ecuatoriano enfrentan diversas limitaciones logísticas e infraestructurales que afectan el flujo eficiente desde las zonas de producción hasta los mercados internacionales. Uno de los principales cuellos de botella se encuentra en la infraestructura portuaria. El puerto de Guayaquil, principal salida del banano experimenta congestiones periódicas que aumentan los tiempos de espera. Según datos de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE, 2023), el tiempo promedio de permanencia de contenedores en puerto puede superar las 48 horas, lo cual representa un riesgo operativo significativo para un producto altamente perecedero

como el banano. Los puertos alternativos, como Puerto Bolívar o Manta, cuentan con menor capacidad instalada y menor profundidad, lo que limita el uso de buques de gran calado y reduce la flexibilidad logística del país.

En términos de costos, el componente logístico representa una proporción considerable dentro del valor total de exportación. De acuerdo con ProEcuador (2022), los costos logísticos totales que incluyen transporte terrestre, embalaje, servicios portuarios y carga pueden alcanzar entre el 18 % y el 22 % del valor FOB del banano exportado. El transporte interno desde zonas productoras como El Oro, Guayas y Los Ríos hasta los puertos puede oscilar entre USD 5,50 y USD 8,00 por caja, dependiendo de la distancia recorrida, el estado de las vías y las condiciones climáticas, especialmente durante la temporada lluviosa.

Otro factor relevante es la infraestructura vial en las zonas rurales bananeras. En provincias como Los Ríos y El Oro se han identificado deficiencias en el mantenimiento de caminos terciarios, lo que genera demoras en el traslado de la fruta desde las fincas hasta los centros de acopio y empaque. Estas demoras pueden comprometer la calidad del producto, sobre todo cuando las rutas se vuelven intransitables por lluvias o deslizamientos.

En cuanto al procesamiento postcosecha, se estima que alrededor del 35 % de los pequeños productores no cuentan con centros de empaque propios (AEBE, 2022). Esto los obliga a depender de empacadoras privadas o intermediarios, lo que incrementa los costos de operación y reduce su control sobre el proceso de exportación. Además, muchas empacadoras aún operan con sistemas manuales o semi-mecanizados, lo que alarga los tiempos de procesamiento en aproximadamente un 40 % en comparación con instalaciones automatizadas, afectando la eficiencia general del sistema.

Los trámites administrativos y aduaneros también representan un reto. El proceso de exportación de banano exige la gestión de al menos diez documentos, entre ellos certificados fitosanitarios, declaraciones aduaneras, guías de transporte y documentos comerciales. Según el Trading Economics (2022), el tiempo promedio requerido para completar los procedimientos aduaneros de exportación en Ecuador es de 36 horas, mientras que el promedio para países de

América Latina es de 24 horas. Esta diferencia genera una desventaja adicional en términos de eficiencia operativa frente a competidores regionales.

### **Discusión**

Los resultados presentados en las secciones anteriores evidencian que el desempeño del banano ecuatoriano en los mercados internacionales está fuertemente condicionado por un conjunto de barreras comerciales que operan a distintos niveles. Si bien Ecuador ha logrado mantener una posición destacada como exportador especialmente hacia la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos, el acceso a estos mercados no está exento de restricciones que limitan su competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

Desde la perspectiva del modelo de oferta y demanda internacional, la existencia de aranceles como el 8,86 % aplicado por la Unión Europea incrementa el precio del producto en el país de destino y reduce la cantidad demandada. Como Ecuador es un país exportador pequeño en términos económicos, carece de capacidad para influir en los precios internacionales y termina absorbiendo el mayor peso del arancel en forma de menores ingresos por tonelada exportada (Krugman, 2019). En contraste, el acceso libre de aranceles en mercados como Estados Unidos y Rusia ha favorecido una mayor participación del banano ecuatoriano, aunque este acceso se basa en mecanismos temporales (como el SGP) o en decisiones unilaterales, lo que introduce riesgos de inestabilidad comercial.

Por otro lado, los resultados muestran que las barreras no arancelarias tienen un peso incluso mayor en la actualidad. Requisitos como certificaciones internacionales, límites de residuos de pesticidas, regulaciones sanitarias y normas de trazabilidad representan costos fijos elevados que afectan en particular a pequeños y medianos productores. Según el marco teórico, estas barreras actúan como mecanismos de selección en los mercados con competencia imperfecta, donde solo las empresas con capacidad de adaptación técnica y financiera pueden mantener su acceso. Además, desde la lógica de las economías de escala, estas exigencias tienden a beneficiar a exportadores grandes y consolidados, generando una segmentación estructural en el sector exportador.

Asimismo, las limitaciones logísticas y de infraestructura detectadas en el estudio refuerzan la idea de que los costos de transacción internos como deficiencias en caminos, empacadoras, o tiempos portuarios afectan la eficiencia del comercio, aun cuando no existan barreras formales en los países de destino. De acuerdo con el modelo de gravedad del comercio, estos factores junto con la distancia económica y las fricciones logísticas reducen el volumen de exportaciones, al incrementar los costos de acceso efectivo al mercado.

En conjunto, los hallazgos revelan que el éxito de Ecuador como país exportador de banano no depende únicamente de sus ventajas productivas, sino también de su capacidad para enfrentar un entorno comercial global complejo, donde las barreras son cada vez más técnicas, normativas y logísticas. Esta situación demanda no solo una estrategia comercial externa, sino también reformas internas orientadas a reducir los costos de cumplimiento, mejorar la infraestructura logística y apoyar a los productores en el proceso de adaptación a los nuevos estándares globales.

Es necesario que Ecuador avance en la firma de acuerdos comerciales formales con países estratégicos como Estados Unidos y naciones asiáticas. Esto permitiría dejar atrás la dependencia de convenios temporales y mejorar las condiciones de acceso, reduciendo los aranceles que hoy limitan su competitividad frente a otros exportadores.

Es sugerible implementar un mecanismo de financiamiento, con participación estatal o conjunta con el sector privado, que facilite a los pequeños productores el acceso a certificaciones internacionales como GlobalG.A.P., Fairtrade o Rainforest Alliance, necesarias para cumplir con los requisitos de mercados exigentes.

Es primordial invertir en la modernización de los principales puertos de salida del banano, como Guayaquil, Manta y Puerto Bolívar, así como en el mantenimiento de las vías rurales. Esto permitiría reducir demoras, bajar costos logísticos y preservar la calidad del producto.

Optimizar los procesos de exportación a través de plataformas digitales contribuiría a reducir los tiempos administrativos y facilitar el cumplimiento de requisitos sanitarios y documentales, mejorando la eficiencia frente a otros países de la región.

Se recomienda brindar apoyo en formación para que los productores se actualicen en temas como manejo de plagas, trazabilidad, normativas internacionales y residuos permitidos. Esto elevaría su capacidad para competir en mercados regulados.

Además de consolidar su presencia en mercados tradicionales, Ecuador debería ampliar sus exportaciones hacia regiones emergentes como Asia, Medio Oriente y África, e incentivar la producción de derivados del banano con mayor rentabilidad comercial.

Para lograr una mejor estrategia de las exportaciones de banano se necesita de una mesa técnica donde actores públicos, exportadores, productores e instituciones académicas trabajen en conjunto para identificar barreras, proponer soluciones y alinear estrategias que fortalezcan al sector bananero.

## Conclusiones

Ecuador aún enfrenta barreras arancelarias relevantes que limitan la competitividad internacional de su banano, especialmente en mercados estratégicos como la Unión Europea, donde se mantiene vigente un arancel del 8.86 % a pesar del Acuerdo Multipartes. Esta tarifa, aunque menor a las históricas sigue representando una desventaja frente a países que gozan de condiciones preferenciales, como las naciones del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico), cuyas exportaciones entran a la UE con aranceles reducidos o nulos. Además, si Ecuador accede libre de arancel a mercados como Estados Unidos gracias al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), este mecanismo es unilateral, temporal y sujeto a renovaciones políticas, lo cual genera incertidumbre para los exportadores. Frente a competidores directos como Colombia y Perú han asegurado condiciones más estables mediante tratados de libre comercio formales. Dicho esto, se recomienda que el gobierno ecuatoriano redoble sus esfuerzos en política exterior comercial para establecer TLC con economías clave como Estados Unidos y países de Asia-Pacífico. La firma de estos acuerdos permitiría eliminar las barreras arancelarias de manera permanente, aumentar la previsibilidad de las exportaciones, mejorar la competitividad frente a otros países latinoamericanos y diversificar los destinos con acceso preferencial, garantizando un entorno más favorable para el crecimiento del sector bananero.

Los resultados de este estudio evidencian que las barreras no arancelarias representan actualmente el mayor desafío estructural para las exportaciones de banano ecuatoriano, afectando en especial a pequeños y medianos productores. Requisitos como las certificaciones internacionales (GlobalG.A.P., Fairtrade, Rainforest Alliance), los estándares sanitarios y fitosanitarios, las exigencias de trazabilidad digital y los límites máximos de residuos de agroquímicos se han convertido en condiciones obligatorias para ingresar a mercados de alto valor. Sin embargo, el cumplimiento de estas normativas implica inversiones constantes en infraestructura, capacitación técnica y adecuación de procesos productivos, lo que genera costos elevados que muchos productores no pueden asumir por sí solos. Esta situación no solo reduce la competitividad de los exportadores más vulnerables, sino que también profundiza las brechas estructurales en el sector. Por lo consiguiente, se necesita crear un

programa nacional de apoyo integral, financiado de forma conjunta por el Estado y el sector privado, orientado a facilitar la obtención de certificaciones, promover la asistencia técnica permanente y brindar acompañamiento especializado en temas clave como inocuidad, trazabilidad, residuos permitidos y cumplimiento de normas ambientales. Este tipo de intervención permitiría democratizar el acceso a mercados exigentes fortaleciendo la inclusión de pequeños productores en las cadenas de valor globales y garantizar una oferta exportable más sólida y sostenible.

Según el estudio realizado, las deficiencias en infraestructura logística y capacidad operativa representan una barrera crítica para las exportaciones de banano, afectando directamente los costos, los tiempos de entrega y la calidad final del producto. El puerto de Guayaquil es la principal salida de las exportaciones enfrenta frecuentes episodios de congestión que incrementan los tiempos de espera y los riesgos para un producto altamente perecedero como el banano. Además, la infraestructura vial en zonas rurales como Los Ríos, El Oro y Guayas presenta condiciones deficientes, especialmente durante la temporada lluviosa, lo que retrasa el traslado desde las fincas hasta los centros de acopio y procesamiento. A ello se suma la baja tecnificación de muchas empacadoras, que operan con procesos manuales o semi-mecanizados, reduciendo la eficiencia postcosecha y aumentando los costos de operación. Los trámites aduaneros y documentales siguen siendo largos y complejos, con promedios superiores a los de otros países de América Latina. Es recomendable que el Estado priorice inversiones en la modernización de los puertos principales (Guayaquil, Manta y Puerto Bolívar), mejore y mantenga activamente las vías rurales en las principales zonas productoras, fomente la automatización de los centros de empaque a través de incentivos fiscales y financiamiento accesible, y digitalice completamente los procesos de exportación mediante plataformas interoperables. Estas acciones, en conjunto, permitirán reducir significativamente los costos logísticos, mejorar la competitividad estructural del sector y asegurar la calidad y eficiencia de la cadena exportadora.

## Referencias

- Casquete Baidal, N. E., Mejía Flores, O. G. y Alvarado Barrera, L. F. (2022). El comercio exterior y la nueva tendencia del comercio electrónico internacional. *Alfa Publicaciones*, 4(1.1), 473–484. <https://doi.org/10.33262/ap.v4i1.1.180>
- Cedillo Villavicencio, C. J., González Carrión, C. M., Salcedo-Muñoz, V. E. y Sotomayor-Pereira, J. G. (2021). El sector florícola del Ecuador y su aporte a la balanza comercial agropecuaria: periodo 2009 – 2020. *Revista Científica Y Tecnológica UPSE*, 8(1), 74–82. <https://doi.org/10.26423/rctu.v8i1.549>
- Enríquez Fuertes, C. M. (2021). *Restricciones comerciales a las importaciones de bebidas alcohólicas y cigarrillos y su impacto en el contrabando en la frontera Tulcán – Ipiales en el período 2013-2018* [Tesis]. Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Ecuador. <https://repositorio.upec.edu.ec/server/api/core/bitstreams/e96efefd-cb4b-4bff-96b4-ee3c03122b54/content>
- Escobar, R. (2019). *Barreras arancelarias y no arancelarias: impacto en los niveles de rentabilidad del sector de textiles en el Ecuador, periodo 2016 - 2020: La competitividad del banano ecuatoriano en Reino Unido* [Tesis]. Universidad Estatal del Sur de Manabí, Ecuador. <https://repositorio.ute.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a7e132cc-7169-4760-8e38-9bc51d18e971/content>
- Espinoza.Vaca, J., Cruz-Morales, C., Artieda- Rojas, J. y Lascano-Muñoz, M. (2025). La economía agrícola y su relación con el comer internacional. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria PENTACIENCIAS*, 7(2). <https://editorialalema.org/index.php/pentaciencias/article/view/1429/1911>
- Fidias Arias Odón (2023). Investigación documental, investigación bibliométrica y revisiones sistemáticas. *REDHECS: Revista electrónica de Humanidades, Educación y Comunicación Social*, 31(22), 9–28. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9489470>
- Gaibor, A., Palacios, Q., Lazo, V. y Zuleta, A. (2023). Análisis de la Producción y exportación de banano y su incidencia en la Economía Ecuatoriana. *Revista Mundo Financiero*, 4(13). <https://mundofinanciero.indecasar.org/revista/index.php/munfin/article/view/100>
- García, M. y García, M. (Eds.). (2020). *Los métodos de investigación*. <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-135806/12%20metodologc3ada-1-garcia-y-martinez.pdf>
- Krugman, P. (2019). *Economía internacional*. <https://rodorigo.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/03/economia-internacional-paul-krugman-ed-9.pdf>
- Martínez-Solórzano, G. E. y Rey-Brina, J. C. (2021). Bananos (Musa AAA): Importancia, producción y comercio en tiempos de Covid-19. *Agronomía Mesoamericana*, 1034–1046. <https://doi.org/10.15517/am.v32i3.43610>
- Mideros, N. y Sánchez, B. (2019). *Determinar los modelos de exportación y su adaptación a los distintos bloques comerciales* [Tesis]. Universidad de las Fuerzas Armadas, Ecuador.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2025). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)*. <https://www.un.org/es/global-issues/food>

- Osorio, C. (2000). Introducción al comercio internacional. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>
- Piguave, S. (2017). *Las Políticas de comercio exterior y las exportaciones agrícolas del Ecuador período 2007-2016* [Tesis]. Universidad Nacional de Chimborazo, Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas, Ecuador. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/4217/1/UNACH-EC-FCP-ECO-2017-0032.pdf>
- Portal Frutícola. (2024). *Exportaciones de banano ecuatoriano registran alza en 2023*. <https://www.portalfruticola.com/noticias/2024/01/02/exportaciones-de-banano-ecuatoriano-registran-alza-en-2023/>
- ProEcuador. (2020). *Costos Logísticos Cómo reducirlos y maximizar ganancias*. <https://www.proecuador.gob.ec/costos-logisticos-como-reducirlos-y-maximizar-ganancias/>
- Taco, L. y Pizarro, K. (2023). Análisis comparativo de las exportaciones de camarón, cacao y banano del Ecuador de los años 2018 – 2022 y su incidencia en la balanza comercial. *Revista Metropolitana De Ciencias Aplicadas*, 6(2), 116–126. <https://doi.org/10.62452/s1hgg124>
- TFNet / Fruitnet. (2025). *Ecuador: Ligero aumento en exportaciones de banano en 2024*. <https://www.itfnet.org/v1/2025/01/ecuador-slight-increase-in-banana-exports-in-2024/>
- Trading Economics. (2022). *Logistics Performance Index: Efficiency Of Customs Clearance Process (1=low To 5=high) - 2025 Data 2026 Forecast 2007-2022 Historical*. <https://tradingeconomics.com/honduras/logistics-performance-index-efficiency-of-customs-clearance-process-1-low-to-5-high-wb-data.html>
- Vera, N., Bonilla, M. y Ruíz, P. (2025). Competitividad del sector bananero del Ecuador. Un análisis de su evolución. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(2), 3075–3094. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v9i2.17127](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i2.17127)