

**ANÁLISIS ESPEJO DEL PROCESO Y CANALES DE EXPORTACIÓN DE PEQUEÑOS
PRODUCTORES BANANEROS EN ECUADOR Y COLOMBIA
MIRROR ANALYSIS OF THE EXPORT PROCESS AND CHANNELS OF SMALL
BANANA PRODUCERS IN ECUADOR AND COLOMBIA**

Autores: ¹Juliana Amarilis Arreaga Aguirre, ²Selena Paulette Gamboa Argudo y ³Jorge Eduardo Arias Montero.

¹ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-7278-3676>

²ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0007-3036-9318>

³ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4807-5138>

¹E-mail de contacto: sgamboa1@utmachala.edu.ec

²E-mail de contacto: jarreaga2@utmachala.edu.ec

³E-mail de contacto: jarias@utmachala.edu.ec

Afiliación: ^{1*2*3*}Universidad Técnica de Machala, (Ecuador).

Artículo recibido: 16 de Noviembre del 2025

Artículo revisado: 18 de Noviembre del 2025

Artículo aprobado: 1 de Diciembre del 2025

¹Estudiante de Comercio Exterior de la Universidad Técnica de Machala, (Ecuador).

²Estudiante de Comercio Exterior de la Universidad Técnica de Machala, (Ecuador).

³Ingeniero en Comercio Internacional por la Universidad Técnica de Machala, (Ecuador). Magíster en Comercio Exterior con mención en Gestión Tributaria Aduanera por la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, (Ecuador).

Resumen

El objetivo del presente trabajo es analizar el proceso de exportación de banano en Ecuador y Colombia, identificando los principales obstáculos que enfrentan los pequeños productores para insertarse en los canales de exportación, a fin de establecer un diagnóstico comparativo que permita comprender su grado de participación en el comercio internacional. El presente estudio responde a un enfoque aplicado con una perspectiva gnoseológica descriptiva, realizado en un contexto de campo, se adoptó un diseño no experimental con orientación transversal estudiando un caso específico. Se analizó el proceso de exportación realizado por los pequeños productores de Ecuador y Colombia determinando que el principal obstáculo al que se enfrentan se da durante la negociación, la intermediación presente en el proceso de exportación ecuatoriano dificulta a los productores percibir ganancias justas, limitando el acceso a canales de exportación que les permita su introducción al comercio internacional. Por otro lado, el proceso de producción de los productores colombianos

refleja un riesgo vinculado a la dependencia de asociatividad. Basado en los resultados del estudio se concluye que pese a compartir características estructurales similares, los pequeños productores de ambos países enfrentan limitaciones diferenciadas en los canales de exportación, siendo la dependencia de intermediarios más marcada en Ecuador y la asociatividad más consolidada en Colombia.

Palabras clave: Canales de exportación, Pequeños productores, Asociatividad, Proceso de exportación.

Abstract

The objective of this study is to analyze the banana export process in Ecuador and Colombia, identifying the main obstacles faced by small producers in entering export channels, in order to establish a comparative diagnosis that allows for an understanding of their degree of participation in international trade. This study responds to an applied approach with a descriptive epistemological perspective, carried out in a field context, adopting a non-experimental design with a cross-sectional orientation was adopted studying a specific

case. The export process carried out by small producers in Ecuador and Colombia was analyzed, determining that the main obstacle they face is during the negotiation, the intermediation present in the Ecuadorian export process makes it difficult for producers to receive fair profits, limiting their access to export channels that would allow them to enter international trade. On the other hand, the production process of Colombian producers reflects a risk linked to dependence on associations. Based on the results of the study, it is concluded that despite sharing similar structural characteristics, small producers in both countries face differentiated limitations in export channels, with dependence on intermediaries being more pronounced in Ecuador and associativity being more consolidated in Colombia.

Keywords: Export channels, Small producers, Associativity, Export process.

Sumário

O objetivo deste estudo é analisar o processo de exportação de banana no Equador e na Colômbia, identificando os principais obstáculos enfrentados pelos pequenos produtores para ingressar nos canais de exportação, a fim de estabelecer um diagnóstico comparativo que permita compreender seu grau de participação no comércio internacional. Este estudo responde a uma abordagem aplicada com uma perspectiva epistemológica descritiva, realizada em contexto de campo, adotando-se um desenho não experimental com orientação transversal foi adotado estudando um caso específico. Foi analisado o processo de exportação realizado por pequenos produtores no Equador e na Colômbia, determinando que o principal obstáculo que enfrentam é durante a negociação, a intermediação presente no processo de exportação equatoriana dificulta

que os produtores recebam lucros justos, limitando seu acesso a canais de exportação que lhes permitiriam entrar no comércio internacional. Por outro lado, o processo produtivo dos produtores colombianos reflete um risco ligado à dependência de associações. Com base nos resultados do estudo, conclui-se que, apesar de compartilharem características estruturais semelhantes, os pequenos produtores de ambos os países enfrentam limitações diferenciadas nos canais de exportação, sendo a dependência de intermediários mais pronunciada no Equador e a associatividade mais consolidada na Colômbia.

Palavras-chave: Canais de exportação, Pequenos produtores, Associatividade, Processo de exportação.

Introducción

El banano constituye una de las frutas más consumidas y comercializadas a nivel mundial, y su importancia no solo radica en su valor nutricional, sino también en su rol estratégico dentro del comercio global, donde se ha consolidado como un producto clave para la seguridad alimentaria y las economías agrícolas de diversos países (Lipper, 2024). En naciones como Ecuador y Colombia, el banano ha desempeñado un papel determinante tanto en la generación de divisas como en la dinamización del empleo rural, contribuyendo al desarrollo productivo y social de zonas históricamente marginadas que dependen de la agricultura para su sustento. Ecuador se posiciona como uno de los mayores exportadores de banano del mundo y su presencia dentro del mercado global continúa en expansión, impulsada por una demanda internacional creciente y por estrategias comerciales orientadas a fortalecer la competitividad del sector (Faostat, 2020). Dentro de esta estructura productiva, los pequeños productores ocupan un lugar

fundamental en la cadena de comercialización del banano, destacando su participación mayoritaria en las actividades de cultivo, manejo agrícola y abastecimiento a los mercados. En el caso ecuatoriano, estos productores se concentran principalmente en provincias como Guayas, Los Ríos y, sobre todo, El Oro, territorio donde se ubica una elevada proporción de pequeños bananeros que sostienen la oferta exportable del país (Quevedo et al., 2024). Por su parte, en Colombia, los pequeños productores se localizan principalmente en los departamentos de Antioquia, Magdalena y La Guajira, desde donde gran parte de su producción se dirige directamente hacia el mercado internacional a través de esquemas organizativos y canales comerciales más estructurados (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020).

La importancia de este estudio radica en analizar de manera rigurosa cómo los pequeños productores enfrentan los desafíos del comercio internacional en dos contextos productivos distintos, examinando su participación en los canales de exportación para identificar las barreras estructurales que limitan su competitividad y su capacidad de inserción en mercados de alto valor. Ante este escenario, surge la necesidad de realizar un estudio comparativo que permita evaluar con precisión la participación de los pequeños productores bananeros en los canales de exportación tanto en Ecuador como en Colombia, considerando los factores socioeconómicos, institucionales y comerciales que influyen en su desempeño. Esta comparación proporciona información valiosa para comprender a profundidad el proceso de exportación utilizado por los pequeños productores de ambos países, así como las condiciones que determinan su acceso o exclusión de las cadenas globales de valor. A pesar del rol esencial que desempeñan en el

desarrollo rural y en la cadena productiva del banano, los pequeños productores ecuatorianos y colombianos enfrentan barreras estructurales persistentes que dificultan su incorporación directa a los canales de exportación (ProColombia, 2024). Entre las principales dificultades se encuentran la falta de certificaciones exigidas por los mercados internacionales, el limitado acceso a financiamiento productivo, los elevados costos derivados de los intermediarios y la insuficiente asistencia técnica e institucional. Estas condiciones colocan a los pequeños productores en situación de desventaja frente a grandes empresas exportadoras o actores mejor organizados, reduciendo sus márgenes de ganancia y su capacidad para competir en mercados que exigen estándares progresivamente altos de calidad, trazabilidad e inocuidad alimentaria. En este contexto, se formula la siguiente hipótesis: ¿Qué mecanismos utilizan los pequeños productores en el proceso de exportación del banano en Ecuador y Colombia para acceder a los canales de exportación y cuáles son las limitaciones que enfrentan en dicho proceso?

La hipótesis busca identificar y analizar con profundidad cómo se encuentran estructurados estos procesos de exportación, especialmente cuáles son los obstáculos que impiden una participación equitativa y sostenible de los pequeños productores bananeros en los canales de exportación de ambos países, así como las condiciones que explican las diferencias entre sus niveles de articulación comercial. El objeto de estudio se centra en el proceso de exportación utilizado por los pequeños productores, por lo cual el objetivo general de la investigación consiste en analizar el proceso de exportación de banano en Ecuador y Colombia, identificando los principales desafíos que enfrentan los pequeños

productores para insertarse en los canales de exportación, con el propósito de establecer un diagnóstico comparativo que permita comprender su grado real de participación en el comercio internacional. La investigación se justifica en la necesidad de comparar los procesos de exportación de ambos países para determinar cómo influyen en las oportunidades de los pequeños productores, así como para reconocer los factores que incrementan o restringen su competitividad. A partir de este análisis, se espera proponer estrategias replicables que contribuyan al fortalecimiento de los pequeños productores en ambos contextos, fomentando su competitividad, incrementando su capacidad de negociación y generando insumos técnicos para la formulación de futuras políticas públicas que promuevan una inserción más equitativa, sostenible y eficiente en el comercio internacional del banano. Con ello se busca asegurar beneficios económicos sostenibles a largo plazo para la economía ecuatoriana y contribuir a una mayor resiliencia del sector productivo rural en ambos países.

Materiales y Métodos

La presente investigación se desarrolló bajo el paradigma cuantitativo, enmarcado dentro de la teoría de la complementariedad, lo que permitió abordar con rigurosidad el análisis espejo del proceso de exportación de banano de los pequeños productores en Ecuador y Colombia a partir de la comparación sistemática de fuentes documentales provenientes de ambos contextos. Este enfoque no solo facilitó la descripción detallada de las secuencias y etapas del proceso exportador, sino que también permitió establecer una hipótesis sustentada en datos verificables y contrastables. En cuanto a su naturaleza, el estudio se clasifica como aplicado, puesto que busca generar aportes prácticos y soluciones concretas orientadas a la

consolidación y mejora del proceso de exportación de banano de los pequeños agricultores, mediante una comparación exhaustiva de los procedimientos utilizados en Ecuador y Colombia. Desde una perspectiva epistemológica, la investigación se enmarca dentro del enfoque explicativo, ya que pretende comprender las causas estructurales, económicas e institucionales que limitan la capacidad de inserción de los pequeños productores bananeros en los canales utilizados para exportar, identificando los factores subyacentes que obstaculizan su competitividad. El diseño metodológico adoptado fue de tipo descriptivo-comparativo, dado que se apoyó en métodos de descripción y comparación esenciales para realizar un análisis espejo sólido que permitiera identificar similitudes, divergencias y patrones en el proceso exportador de ambos países. Temporalmente, se desarrolló como una investigación transversal, recolectando información en un único periodo determinado, lo que permitió examinar una fotografía actual del fenómeno sin necesidad de seguimiento longitudinal.

La investigación se llevó a cabo en un contexto de campo, mediante la recopilación directa de información relevante proporcionada por actores clave vinculados al proceso exportador, tales como empresas exportadoras, asociaciones productivas y funcionarios relacionados con el comercio exterior. La población objeto del estudio estuvo conformada por empresas ecuatorianas activas en la exportación de banano, seleccionadas por su participación dentro del sector y por la disponibilidad de datos verificables. Para la obtención de la muestra se empleó un muestreo no probabilístico, intencional y por conveniencia, basado en la accesibilidad de los actores clave, la disposición para compartir

información y la pertinencia de los casos frente a los objetivos de la investigación. Los criterios de inclusión se orientaron hacia asociaciones de pequeños productores con un mínimo de dos años de experiencia exportadora, registro formal ante entidades competentes y evidencia documental sobre sus operaciones comerciales. Paralelamente, se excluyeron aquellas organizaciones que no trabajaran de manera directa con pequeños productores o que carecieran de información pública verificable, delimitando así una muestra más precisa y ajustada al propósito del análisis. Esta delimitación metodológica permitió focalizar la investigación exclusivamente en casos relevantes que aportaran información significativa para el estudio comparativo.

Respecto a las técnicas de recolección de información, se implementó el estudio documental como herramienta central, integrando fuentes verificadas que incluían normativas oficiales del proceso de exportación tanto de Ecuador como de Colombia, emitidas por instituciones como el Ministerio de Agricultura y Pesca, Banco de Colombia, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación y la Asociación de Bananeros de Colombia. A nivel instrumental, se utilizó una matriz de análisis documental que facilitó la sistematización, categorización y organización de los datos recolectados, permitiendo establecer relaciones comparativas entre ambos países. Asimismo, se incorporaron distintos métodos teóricos que guiaron la interpretación de los hallazgos: el método histórico-lógico, que permitió comprender la evolución de los canales de exportación en el proceso bananero de Ecuador y Colombia; el método analítico-sintético y el método inductivo-deductivo, que posibilitaron una caracterización gnoseológica

del proceso de exportación y de los canales utilizados, permitiendo valorar la situación actual del sector; y el método comparativo, indispensable para contrastar de manera directa las dinámicas exportadoras de ambos países.

Para el análisis de la información recolectada se emplearon herramientas de estadística descriptiva, las cuales facilitaron la interpretación de variables cuantitativas como volúmenes exportados, número de pequeños productores involucrados, destinos internacionales y participación en canales de comercialización. Estas herramientas permitieron caracterizar de forma precisa el contexto actual y formular conclusiones diferenciadas que resultan esenciales para la toma de decisiones estratégicas. Es importante señalar que no se utilizó información sensible ni se identificó a personas naturales o jurídicas, garantizando así la protección del derecho a la privacidad y evitando posibles vulneraciones éticas. Finalmente, se reconocen entre las limitaciones del estudio la dependencia de fuentes secundarias para ciertos indicadores logísticos y comerciales, lo que pudo restringir el alcance interpretativo en algunos casos. No obstante, a pesar de estas restricciones, el estudio ofrece un análisis válido, pertinente y aplicable, tanto para el sector privado que participa en la exportación bananera, como para las instituciones encargadas del diseño de políticas públicas orientadas a fortalecer la inserción internacional de los pequeños productores bananeros del sector ecuatoriano.

Resultados y Discusión

El banano constituye una de las frutas más comercializadas a nivel mundial, representando un producto estratégico dentro del comercio agrícola global debido a su elevada demanda, su adaptabilidad productiva y su relevancia socioeconómica para países tropicales. En el

contexto latinoamericano, Ecuador se posiciona como el principal exportador de banano, seguido por naciones como Colombia, Costa Rica y Guatemala, lo que convierte a la región en un epicentro del comercio internacional de esta fruta. La magnitud económica del banano es tan significativa que, en países como Ecuador, ha llegado a ocupar un rol determinante dentro de la economía nacional. Tal como señala FAO y CELAO (2020), “En algunos países como Ecuador incluso ha llegado a superar en importancia a la industria petrolera”, afirmación que evidencia el peso del banano no solo como producto de exportación, sino como motor estructural de desarrollo rural, generación de empleo y articulador de cadenas productivas. En este sentido, el análisis del proceso exportador cobra especial relevancia para comprender cómo los pequeños productores logran incorporarse —o quedan excluidos— de un sector que opera bajo exigentes estándares de calidad y competitividad internacional. Con base en el objetivo general planteado: analizar el proceso de exportación de banano en Ecuador y Colombia, identificando los principales obstáculos que enfrentan los pequeños productores para insertarse en los canales de exportación, con el fin de establecer un diagnóstico comparativo que permita comprender su grado de participación en el comercio internacional, los resultados se presentan a continuación de manera organizada, de acuerdo con los objetivos específicos definidos en la investigación.

En Ecuador y Colombia se evidencian trayectorias históricas distintas que resultan fundamentales para comprender los retos actuales de los pequeños productores y su posición dentro de los canales de exportación. En el caso ecuatoriano, el denominado “boom bananero” de los años 50 consolidó al país

como el primer exportador mundial, transformando su economía y reconfigurando su geografía productiva (Galarza, 2019). Este proceso estuvo acompañado por la modernización progresiva de las estructuras productivas, la incorporación de infraestructura logística y la apertura de mercados internacionales. Sin embargo, al mismo tiempo se desarrolló un modelo de intermediación que generó dependencia para los pequeños agricultores, quienes quedaron subordinados a actores con mayor capacidad financiera y comercial. Esta dependencia concentró beneficios en ciertos segmentos de la cadena, limitando la autonomía comercial de los pequeños productores pese a su importante aporte en términos de volumen y mano de obra. En contraste, Colombia experimentó una consolidación más tardía de su sector bananero, marcada inicialmente por conflictos internos, inestabilidad territorial y dificultades logísticas que limitaron su expansión durante varias décadas. No obstante, en años posteriores el sector orientó sus esfuerzos hacia modelos de asociatividad y estructuración cooperativa, lo cual fortaleció la participación de pequeños y medianos productores en los canales de exportación, permitiéndoles acceder a certificaciones, financiamiento y mejores condiciones de negociación.

Estas diferencias históricas demostraron cómo el contexto socioeconómico y político determina la evolución de los pequeños productores dentro de los canales de exportación, revelando la tensión permanente entre modernización, desigualdad estructural y la búsqueda de oportunidades más equitativas para participar en el comercio internacional. En Ecuador, la persistencia de intermediarios y la fragmentación productiva han limitado la capacidad de los pequeños agricultores para obtener mayores márgenes de ganancia y

acceder directamente a compradores internacionales. En Colombia, por el contrario, el fortalecimiento de asociaciones ha permitido que los productores se integren de manera más directa a la cadena exportadora, logrando mejores condiciones de estabilidad y acceso a mercados exigentes. En conjunto, el análisis comparativo evidencia que la historia exportadora, el grado de articulación institucional, el acceso a infraestructura y la presencia de políticas públicas diferenciadas influyen en la manera en que los pequeños productores se insertan en el comercio internacional del banano. A continuación, se presenta una ilustración que muestra la superficie de banano cosechada por hectáreas en Ecuador, información que permite contextualizar la magnitud productiva del país y la relevancia territorial del cultivo en su estructura agraria.

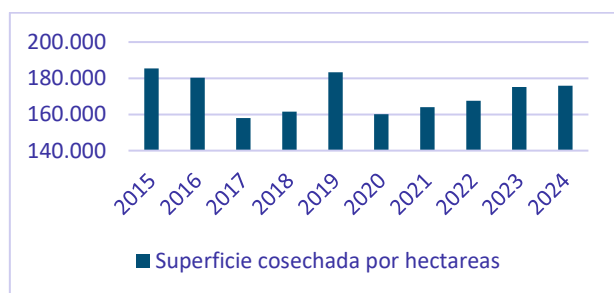


Figura 1. Superficie cosechada de banano por hectárea

Al valorar la situación actual del proceso de exportación de los pequeños productores bananeros de Ecuador y Colombia dentro de los distintos canales de exportación, se determinó, a partir del análisis de la ilustración 1, que la superficie cultivada en Ecuador presentó una disminución significativa en comparación con los años anteriores. Este comportamiento refleja no solo una reducción en el número de hectáreas destinadas al cultivo de banano, sino también una variación en la capacidad productiva del país, la cual repercute directamente en la oferta exportable y en la estabilidad de los pequeños

productores. La disminución observada sugiere que factores como los cambios climáticos, las fluctuaciones del mercado internacional, los costos crecientes de insumos agrícolas y las limitaciones en el acceso a financiamiento han incidido en la decisión de los agricultores de reducir sus áreas de siembra. Asimismo, esta tendencia evidencia una vulnerabilidad estructural que afecta especialmente a los pequeños productores, quienes dependen de manera directa de la tierra cultivada para generar ingresos y mantener su participación en los canales de comercialización. En este sentido, la reducción de superficie no solo se interpreta como una contracción productiva, sino como un indicador de las dificultades que enfrentan los pequeños agricultores para sostenerse competitivamente en un sector donde predominan exigencias crecientes, altos costos de certificación y la presión constante de intermediarios y grandes exportadoras.

Tabla 1. Productividad por hectárea

Variable/año	Hectárea	Productividad
2022	53.318	2.027
2023	52.209	2.023

Fuente: (AUGURA, 2024)

En contraste, Colombia contabilizó una reducción del 2.1% respecto al año 2022, cifra que evidencia una ligera contracción en su superficie de cultivo, aunque en menor magnitud que la registrada por Ecuador. En términos de productividad, el país mantuvo un promedio de 2.033 cajas por hectárea, con una variación mínima del -0.2% respecto al año previo, lo que demuestra una notable estabilidad en su rendimiento agrícola aun cuando la superficie cultivada experimentó una reducción. Este comportamiento evidencia la capacidad del sector bananero colombiano para sostener niveles de eficiencia relativamente altos, incluso frente a condiciones adversas o fluctuaciones en el mercado. Por el contrario, en

Ecuador se observó un descenso progresivo de la productividad en relación con la disminución del área cultivada, lo que sugiere que la reducción de superficie no estuvo acompañada de mejoras tecnológicas, optimización de recursos o fortalecimiento de prácticas agronómicas que permitieran compensar dicha contracción. Esta tendencia refleja una vulnerabilidad productiva mayor para los pequeños agricultores ecuatorianos, quienes dependen directamente de la estabilidad del rendimiento por hectárea para sostener su competitividad en los canales de exportación.

En cuanto a la superficie cosechada, Ecuador mantiene una escala considerablemente superior a la de Colombia, lo que reafirma su posición histórica como referente global en la exportación de banano. Sin embargo, pese a esta marcada diferencia cuantitativa, ambos países han evidenciado en los últimos años una tendencia decreciente en la extensión de tierra destinada al cultivo, lo que plantea interrogantes sobre la sostenibilidad del sector y las presiones externas que afectan a los pequeños productores. Al comparar la productividad entre ambos países, y a pesar de la diferencia significativa en superficie cultivada, se destaca la mayor eficiencia alcanzada por los productores colombianos, quienes han logrado mantener altos niveles de rendimiento frente a la reducción de su área cosechada. Esto los posiciona por encima de los productores ecuatorianos en términos de aprovechamiento por hectárea, sugiriendo una mayor tecnificación, mayor asociatividad o una estructura de apoyo institucional más consolidada. En contraste, la productividad ecuatoriana evidencia un deterioro gradual que impacta directamente la competitividad de los pequeños productores, afectando su capacidad para insertarse adecuadamente en los canales internacionales de comercialización y para

responder a los estándares crecientes exigidos por los mercados globales.

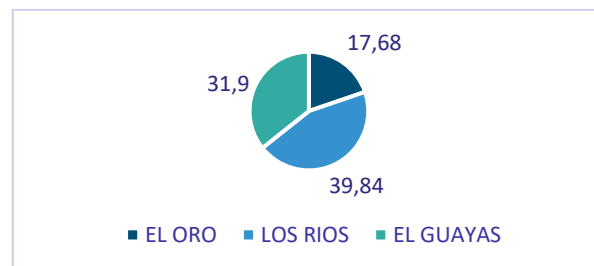


Figura 2. Participación en la Producción Nacional 2024 Banano (Fruta Fresca)

La producción nacional de banano en Ecuador durante 2024 mostró una clara concentración geográfica en 3 provincias que representan la inmensa mayoría de la producción nacional sin embargo se determinó según el Ministerio de Comercio (2017) la mayor concentración de pequeños productores en la provincia de El Oro, aproximadamente el 42% mientras que en las provincias de Los Ríos y El Guayas se concentran los grandes productores.



Figura 3. Zonas de producción año 2020 en Colombia

Los departamentos líderes de producción bananera son Antioquia, Magdalena y la Guajira, que en conjunto representan el 86% del total nacional de banano en 2020. Con una producción combinada de 1 924 866 T.

Tabla 2. Distribución de productores de banana por hectárea en Ecuador

Productores por tamaño de H	H sembradas	Numero de productores
Pequeños 0-30 Ha	35.685	3840
Medianos >30 ≤100 Ha	57.486	800
Grandes 100 o más Ha	69.063	193
TOTAL	162.236	4.473

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Según el informe del sector bananero ecuatoriano en la estructura de los productores bananeros de Ecuador se evidencian una participación relevante de los pequeños productores de un total de 4.473 productores, el 85,8% corresponde a unidades productivas pequeñas con extensiones de hasta 30 hectáreas los cuales concentran 35.685 hectáreas sembradas. Esta distribución refleja una marcada concentración de tierras en manos de grandes productores ubicados en las provincias del Guayas y Los Ríos, pero también pone en evidencia el peso estratégico de los pequeños y medianos agricultores cuya permanencia es clave para el sostenimiento del modelo agroexportador mixto que caracteriza al banano ecuatoriano.

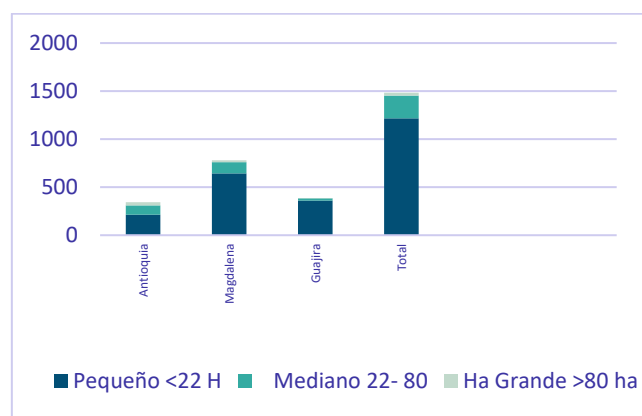


Figura 4. Segmentación regional de productores exportadores por tamaño en Colombia

Según Ramm et al. (2021) en Colombia se clasifica como pequeño productor a aquel que posee un área sembrada de banano de hasta 22 hectáreas, los cuales representa aproximadamente el 80% del total de productores exportadores a nivel nacional, esta tendencia se mantiene en los principales departamentos bananeros del país en Magdalena y La Guajira, se refleja un total de 1.217 pequeños productores. Según Nivaldo et al., (2025) el sector exportador de banano está

conformado por distintos actores que participan en la cadena, entre ellos productores, empresas transaccionales, exportadores directos, asociaciones, etc. Esta última es el canal de exportación utilizado por los pequeños exportadores al momento de internacionalizarse. Según Vera Valdiviezo (2025) existen organizaciones que agrupan pequeños y grandes participantes del sector, un ejemplo significativo es la asociación de pequeños productores bananeros El Guabo. En Colombia se encuentran dos grandes Asociaciones como ASBAMA que agrupa a productores y comercializadores de estados como La Guajira, El Cesar y Magdalena, exportando en 2023 el 50% del banano del país, por otro lado, también se encuentra AUGURA la cual concentra a productores de Urabá y Magdalena generando.

Obstáculos para los pequeños productores

Uno de los mayores retos que enfrentan los pequeños productores de banano es la obtención de certificaciones internacionales como Global GAP, Rainforest Alliance o Fair Trade las cuales cuestan grandes sumas de dinero considerando auditorías, adecuaciones técnicas y mantenimiento del cumplimiento, para un pequeño productor esta inversión resulta imposible sin apoyo externo, en términos de financiamiento tanto en Ecuador como en Colombia los pequeños agricultores enfrentan dificultades para acceder a créditos con tasas bajas a plazos razonables, en Ecuador según el ministerio de agricultura sólo el 18% de los pequeños productores agrícolas accede a financiamiento formal, por otro lado, en Colombia según los créditos rurales están altamente concentrados en medianos y grandes productores con apenas un 20% dirigido a pequeños, esto limita su capacidad para invertir en tecnología mejorar la infraestructura de postcosecha o adquirir insumos certificados. La

intermediación comercial es un obstáculo crítico, los pequeños productores ecuatorianos no venden directamente a exportadores sino a intermediarios que compran el banano a precios inferiores al del mercado internacional y se quedan con gran parte del valor agregado en Ecuador, se ha denunciado la existencia de productores venden el banano a menos de 2 USD por caja cuando el precio mínimo de sustentación fijado por el gobierno para 2025 es de 6,90 USD por caja de 41,5 lb. (Navarro, 2022). Esta cadena de intermediación limita la rentabilidad y la posibilidad de inserción directa en canales de exportación. Como se evidencia en la Tabla 4 en ambos países los pequeños productores dominan la estructura productiva: en Ecuador con propiedades de ≤ 30 hectáreas concentradas en su mayoría en El Oro y en Colombia con ≤ 22 hectáreas localizadas en Urabá Magdalena y La Guajira esta atomización limita las economías de escala, reduce el poder de negociación y dificulta la adopción de tecnologías modernas. Ecuador depende de emparadoras tercerizadas o asociativas, mientras que Colombia combina

centros comunales con servicios terciarios esta diferencia sugiere que Colombia ha desarrollado estructuras comunitarias con mayor grado de apropiación local lo que podría traducirse en mayor control sobre la calidad y trazabilidad del producto. Ecuador presenta un modelo de negociación basado en intermediarios con ventas por debajo del precio spot lo que reduce los ingresos del productor en contraste Colombia cuenta con asociaciones fuertes como Asbama y Augura que promueven ventas colectivas y otorga mayor poder de negociación sin embargo esta ventaja puede volverse una dependencia estructural si no se equilibra con mecanismos que fortalezcan la autonomía del productor individual. El acceso a financiamiento formal es extremadamente bajo, esta exclusión financiera es una de las principales causas de la baja inversión en infraestructura tecnología y certificación se requieren políticas crediticias inclusivas adaptadas a la realidad de los pequeños productores y respaldadas por garantías estatales o fondos de riesgos compartidos.

Tabla 3. Etapas del proceso de exportación

Etapas	Ecuador	Colombia
Producción y cosecha	Superficie cultivada (171.989 H) Propiedades ≤ 30 H Pequeños productores concentrados en El Oro.	Superficie cultivada (52.209 H) con mayor productividad de cajas/hectárea. Propiedades ≤ 22 H Pequeños productores concentraos en Urabá, Magdalena y La Guajira
Empaque y embalaje	Uso de emparadoras tercerizadas o asociativas.	Combinan centros comunales con servicios de terciarios
Gestión documental	Alta dependencia de intermediarios como asociaciones para tramites documentales bajo acceso a información oficial. El estado participa en regulación, control de calidad y precios	Apoyo de asociaciones para gestión documental, sin embargo, es un obstáculo para productores no organizados.
Logística y transporte	Carecen de transporte propio provocando un incremento en costos y menos margen de ganancia. Acceden a centros de acopio lejanos.	Problemas graves de conectividad por ser zonas rurales. Zonas productivas con alto índice de inseguridad, representando una amenaza durante el transporte de la carga.
Negociación y comercialización	Negociación por medio de intermediadores Venta de caja menor al precio Spot establecido.	Asociaciones fuertes como Asbama y Augura permiten ventas colectivas con un mayor poder negociador, aunque con riesgo de dependencia
Certificaciones internacionales	Costosas e inaccesibles para pequeños productores individuales. Necesidad de apoyo financiero y técnico	Similar situación, con acceso a certificaciones mediante asociaciones
Financiamiento	Solo el 18% de pequeños productores acceden a financiamiento formal.	Solo el 20% de pequeños productores acceden a créditos, los cuales se encuentran concentrados para medianos y grandes productores.
Intervención del estado	Regula precios mínimos. Combate prácticas ilegales. El estado participa activamente en normativas	Combate prácticas ilegales. El ICA regula aspectos fitosanitarios, cumple función técnica y de vigilancia.

Fuente: elaboración propia

Conclusiones

Las conclusiones derivadas del análisis espejo permiten reafirmar que, aunque Ecuador y Colombia comparten condiciones estructurales similares en cuanto a la producción bananera a

pequeña escala, los pequeños productores de cada país enfrentan limitaciones particulares que afectan de manera diferenciada su inserción en los canales de exportación. En Ecuador se evidencia una dependencia mucho más

profunda de los intermediarios, lo que restringe la autonomía comercial y disminuye la capacidad negociadora de los agricultores; en contraste, en Colombia se observa una mayor consolidación de modelos asociativos y cooperativos, que funcionan como plataformas colectivas de apoyo técnico, financiero y logístico, permitiendo una participación más directa en el comercio internacional. Esta distinción estructural evidencia que las condiciones institucionales, el grado de organización comunitaria y la fortaleza de los encadenamientos productivos influyen significativamente en la competitividad exportadora de ambos países.

Respecto al cumplimiento de la hipótesis, los hallazgos muestran que esta se cumple solo de manera parcial, ya que se confirma que el proceso de exportación y los canales utilizados por los pequeños productores generan impactos negativos en su participación internacional; entre estos destacan las barreras financieras persistentes, la alta dependencia de intermediarios, la incapacidad de asumir los costos de certificaciones internacionales (como GlobalG.A.P. o Rainforest Alliance) y la limitada infraestructura técnica para cumplir estándares sanitarios y de calidad. No obstante, también se identifican oportunidades de mejora a través de modelos de asociatividad, alianzas productivas y estrategias comunitarias que permiten reducir costos, mejorar la trazabilidad y fortalecer la negociación colectiva, demostrando que la articulación organizativa puede revertir parcialmente estas desventajas. El cumplimiento del primer objetivo específico se constató plenamente al caracterizar en detalle las etapas del proceso de exportación, identificando tanto los procedimientos estandarizados; producción, acopio, clasificación, empaquetado, transporte y gestión documental, como las diferencias en la

forma en que los pequeños productores acceden a exportadores, brokers o compradores finales. En Ecuador predominan estructuras fragmentadas y redes informales que obligan al productor a depender de terceros; mientras que en Colombia se integra con mayor claridad la participación de asociaciones, facilitando el cumplimiento de requisitos técnicos y comerciales. El segundo objetivo también se alcanzó de manera integral al identificar como obstáculos centrales la exclusión financiera, la falta de acceso a créditos preferenciales, la ausencia de certificaciones internacionales, la atomización de la producción, las dificultades de logística y transporte y la desigualdad en el acceso a canales de comercialización directa. Estos elementos explican por qué la mayoría de los pequeños productores queda relegada a cadenas de menor valor agregado, obteniendo márgenes reducidos y escasa estabilidad contractual. Finalmente, el tercer objetivo; orientado a comparar las dinámicas entre Ecuador y Colombia, se logró al demostrar que Colombia presenta una estructura más articulada, asociativa y cooperativa, que actúa como soporte para la inserción internacional del pequeño productor; mientras que en Ecuador predomina un esquema altamente intermediado, en el que el productor tiene un control limitado sobre el precio, la logística y el acceso a compradores internacionales. Estas diferencias repercuten directamente en los niveles de rentabilidad, autonomía productiva, capacidad de negociación y sostenibilidad económica de los pequeños agricultores de ambos países, evidenciando la necesidad de fortalecer políticas públicas y mecanismos de organización que permitan equilibrar las condiciones de participación comercial.

Referencias Bibliográfica

AUGURA. (2024). *Coyuntura económica 2023: Análisis del mercado del banano.*

- <https://augura.com.co/wp-content/uploads/2024/04/Coyuntura-Bananera-2023.pdf>
- FAO, & CELAO. (2020). *Seguridad alimentaria bajo la pandemia de COVID-19*. <https://doi.org/10.4060/ca8873es>
- Faostat. (2020). *Faostat*. <https://www.fao.org/3/y5102s/y5102s05.htm>
- Galarza, L. (2019). Tierra, trabajo y tóxicos: Sobre la producción de un territorio bananero en la costa sur del Ecuador. *Estudios Atacameños*, 341–364. <http://dx.doi.org/10.22199/issn.0718-1043-2019-0034>
- Lipper, H. (2024). *BananaLink*. <https://www.bananalink.org.uk/all-about-bananas/>
- Luzuriaga, A., et al. (2025). Evaluación del desempeño de las competencias informativas en las estrategias de fertilización y comercialización de pequeños productores de banano en Ecuador. *Sustainability*, 17, 3–17. <https://doi.org/10.3390/su17030868>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2024). *Ficha de cultivo de banano*. <https://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/bananos>
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2020). *Cifras sectoriales banano 2020*. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Banano/Documentos/2020-12-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2021). *Cadena de banano*. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Banano/Documentos/2021-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2024). *Sistema de información pública agropecuaria: Ficha de cultivo de banano*. <https://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/bananos>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Informe sector bananero ecuatoriano*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-sector-bananero-espa%C3%B1ol-04dic17.pdf>
- Navarro, R. (2022). El contrato spot en la compraventa de banano en el Ecuador: Retos de lege ferenda. *CES Derecho*, 13, 232–254. <https://doi.org/10.21615/cesder.6587>
- ProColombia. (2024). *Exportación de banano colombiano*. <https://procolombia.co/colombiatrader/exportador/articulos/exportacion-banano-colombiano>
- Quevedo, J., et al. (2024). Análisis de los beneficios económicos y ambientales: Producción de banano orgánico. *Ciencia Latina Revista Científica y Multidisciplinar*, 8(1), 1–15. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.10031
- Ramm, G., Stefan, M., Aguilar, N., & Salazar, C. (2021). *Costo de producción en el sector bananero*. https://www.nachhaltige-agrarlieferketten.org/fileadmin/user_upload/Costos-de-produccion-Colombia-ES.pdf
- Ruiz, J., et al. (2022). Competitividad del banano colombiano: Una mirada desde el caso ecuatoriano. *I+D Revista de Investigaciones*, 17(2), 89–101. <https://doi.org/10.33304/revinv.v17n2-2022006>
- Vera, N. (2025). Competitividad del sector bananero del Ecuador: Un análisis de su evolución. *Ciencia Latina*, 3084–3085. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i2.17127
- Vera, N., Bonilla, M., & Ruíz, P. (2025). Competitividad del sector bananero del Ecuador: Un análisis de su evolución. *Ciencia Latina*, 9, 3075–3094. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i2.17127



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-No Comercial 4.0 Internacional. Copyright © Juliana Amarilis Arreaga Aguirre, Selena Paulette Gamboa Argudo y Jorge Eduardo Arias Montero.

