



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Título del trabajo:

Estrategias comerciales para incrementar las Exportaciones ecuatorianas de la Partida Arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos a partir del conflicto bélico Rusia-Ucrania)

Línea de Investigación:

Emprendimiento y desarrollo empresarial

Modalidad de Titulación:

Examen Complexivo

Carrera:

Ingeniería en Administración de Empresas Énfasis en Negocios Internacionales

Título a Obtener:

Ingeniero en Administración de Empresas Énfasis en Negocios Internacionales

Autor:

Blake Steves Carbo Romero

Tutor:

MBA: Guillermo Granja Cañizares

Samborondón – Ecuador

2022

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer primero a Dios por guiar mi vida todos los días, agradezco a mi madre Ab. Regina Romero de Carbo, a mi padre Juan Carbo a mi esposa Lourdes Figueroa de Carbo, a mis hijos Blake, Deelan y Derek Carbo, por su constante apoyo y motivación.

A los Directivos de la Universidad ECOTEC, ya que gracias a su apoyo pude culminar mis estudios Universitarios. A mis profesores a lo largo de mi carrera por brindarme sus conocimientos que me ayudaron a llegar a esta anhelada meta.

A mi tutor de tesis Ing. Guillermo Granja, por guiarme con sus conocimientos en esta tesis.

DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis de manera especial a mi madre y mi esposa por ser mi gran apoyo en toda mi carrera y en mi vida.

ANEXO N° 14

CERTIFICADO DE APROBACIÓN DEL TUTOR PARA LA PRESENTACIÓN A REVISIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Samborondón, 10 de junio de 2022

Magíster

Gino Cornejo

Decano de la Facultad

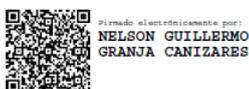
Ciencias Económicas y Empresariales.

Universidad Tecnológica ECOTEC

De mis consideraciones:

Por medio de la presente comunico a usted que el trabajo de titulación TITULADO: Estrategias comerciales para incrementar las Exportaciones ecuatorianas de la Partida Arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos a partir del conflicto bélico Rusia-Ucrania) según su modalidad EXAMEN COMPLEXIVO (ESTUDIO DE CASO) ; fue revisado, siendo su contenido original en su totalidad, así como el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la guía para la elaboración del trabajo de titulación, Por lo que se autoriza a: **Carbo Romero Blake Steves**, para que proceda a su presentación para la revisión de los miembros del tribunal de sustentación.

ATENTAMENTE,



Mgtr. Nelson Guillermo Granja Cañizares

Tutor

ANEXO N° 15

CERTIFICADO DEL PORCENTAJE DE COINCIDENCIAS

Habiendo sido nombrado NELSON GUILLERMO GRANJA CAÑIZARES, tutor del trabajo de titulación "Estrategias comerciales para incrementar las Exportaciones ecuatorianas de la Partida Arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos a partir del conflicto bélico Rusia-Ucrania) elaborado por BLAKE STEVES CARBO ROMERO, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, CON ÉNFASIS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Se informa que el mismo ha resultado tener un porcentaje de coincidencias 0%) mismo que se puede verificar en el siguiente link: [https://secure.arkund.com/view/133616391-248870-969229#/. Adicional se adjunta print de pantalla de dicho resultado.](https://secure.arkund.com/view/133616391-248870-969229#/)



The screenshot shows a document analysis report from Curiginal. It includes document information such as the analyzed document name, submission date, submitter, and similarity percentage (0%). It also lists sources included in the report, such as 'UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC / PROYECTO INVESTIGACION ERIC PAUL CASTILLO TANDAZO.doc' and 'AVANCES DE INFORME DE INVESTIGACIÓN 21-09-2021.docx', each with a score of 1.

Document Information		
Analyzed document	arkund blake carbo.docx (D139998507)	
Submitted	2022-06-10T22:14:00.0000000	
Submitted by	Ggranja	
Submitter email	ggranja@ecotec.edu.ec	
Similarity	0%	
Analysis address	ggranja.ecotec@analysis.arkund.com	

Sources included in the report		
SA	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC / PROYECTO INVESTIGACION ERIC PAUL CASTILLO TANDAZO.doc Document PROYECTO INVESTIGACION ERIC PAUL CASTILLO TANDAZO.doc (D43761386) Submitted by: gmacas@ecotec.edu.ec Receiver: gmacas.ecotec@analysis.arkund.com	 1
SA	AVANCES DE INFORME DE INVESTIGACIÓN 21-09-2021.docx Document AVANCES DE INFORME DE INVESTIGACIÓN 21-09-2021.docx (D114332660)	 1



Firmado electrónicamente por:
NELSON GUILLERMO
GRANJA CAÑIZARES

FIRMA DEL TUTOR
NELSON GUILLERMO GRANJA CAÑIZARES

ANEXO N°16

CERTIFICADO DE APROBACIÓN DEL TUTOR PARA LA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN CON INCORPORACIÓN DE LAS OBSERVACIONES DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Samborondón, 6 de julio de 2022

Magíster

Gino Cornejo

Decano de la Facultad

Ciencias Económicas y Empresariales.

Universidad Tecnológica ECOTEC

De mis consideraciones:

Por medio de la presente comunico a usted que el trabajo de titulación TITULADO: Estrategias comerciales para incrementar las Exportaciones ecuatorianas de la Partida Arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos a partir del conflicto bélico Rusia-Ucrania) según su modalidad EXAMEN COMPLEXIVO (ESTUDIO DE CASO) fue revisado y se deja constancia que el estudiante acogió e incorporó todas las observaciones realizadas por los miembros del tribunal de sustentación por lo que se autoriza a por lo que se autoriza a: **Carbo Romero Blake Steves**, para que proceda a su presentación para la revisión de los miembros del tribunal de sustentación.

ATENTAMENTE,



Mgtr. Nelson Guillermo Granja Cañizares

RESUMEN

El objetivo general de la investigación es analizar las estrategias comerciales de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) actuales de las exportaciones ecuatorianas de la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) para conocer su efectividad; el problema radica en que si las exportaciones disminuyen se afecta la balanza comercial ecuatoriana y eso afecta a una economía dolarizada con la ecuatoriana al ser mayor la salida de capitales que su entrada. Para efectuar la investigación, se recurre a un tipo de investigación descriptiva con un enfoque mixto, que se apoya en series de datos, entrevistas con técnicas de observación directa, revisión documental y bibliográfica que analizan las exportaciones generales y las de la partida arancelaria para una mejor comprensión de la problemática, sus características y consecuencias. Los principales resultados de la investigación apuntan a que las exportaciones tenían un crecimiento antes del conflicto bélico Rusia-Ucrania, pero que caen dramáticamente a raíz de esto lo que hace que el país tenga que replantear sus estrategias para que la AEBE pueda con sus miembros exportar hacia otros destinos con un conocimiento basado en estudios de mercado, además de mejorar los costos de producción y buscar valor agregado en la fruta. Adicional a lo anterior debe resaltarse el hecho de que el país es el mayor exportador de la fruta y que Rusia y Ucrania estaban entre los destinos principales de exportación del producto.

Palabras clave: Banano, Plátano, Comercio Exterior, Rusia, Ucrania, Ecuador

ABSTRACT

The general objective of the research is to analyze the current commercial strategies of the Association of Banana Exporters of Ecuador (AEBE) of Ecuadorian exports of tariff heading 0803 (Bananas, including bananas, fresh and dried) to know their effectiveness; The problem is that if exports decrease, the Ecuadorian trade balance is affected and that affects an economy dollarized with the Ecuadorian economy, since capital outflows are greater than inflows. To conduct the research, a type of descriptive research with a mixed approach is used, which is supported by data series, interviews with direct observation techniques, documentary and bibliographic review that analyze general exports and those of the tariff item for a better understanding of the problem, its characteristics, and consequences. The main results of the research indicate that exports had growth before the Russia-Ukraine war, but that they fell dramatically as a result of this, which means that the country has to rethink its strategies so that the AEBE can export with its members. to other destinations with knowledge based on market studies, in addition to improving production costs and seeking added value in the fruit. In addition to the above, it should be noted that the country is the largest exporter of the fruit, and that Russia and Ukraine were among the main export destinations of the product.

Keywords: Banana, Foreign Trade, Russia, Ukraine, Ecuador

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	II
DEDICATORIA	III
RESUMEN	IV
ABSTRACT	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XII
A) INTRODUCCIÓN	13
Descripción del problema	14
Objetivo General	16
Objetivos específicos	16
Justificación	16
B) DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	17
PRIMERA PARTE: REVISIÓN DE LA LITERATURA	17
1.1. Teoría de la Economía Agrícola	17
1.2. Tipo de banano que se cultiva en Ecuador	19
1.3. Teorías del Comercio Internacional	23
1.4. Conflicto Bélico Rusia-Ucrania	27
1.4.1. Consecuencias del Conflicto Rusia Ucrania en el Sistema Alimentario Mundial	31
1.5. Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador	33
1.6. Estrategias de Comercio Internacional	34
1.6.1. Conceptualización de la Estrategia	34
1.7. Estrategia de Negocios	35
1.8. Matriz de Ansoff	37

1.9. Los Tratados Comerciales	38
1.10. La Formación de Clústeres	39
1.11. Posición del Autor	40
SEGUNDA PARTE: MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	43
2.1 Tipo de investigación	44
2.2 Enfoque de Investigación	44
2.3 Método de Investigación	44
2.4 Técnicas de Investigación	44
2.5 Instrumentos de medición	44
2.6 Variables de Investigación	44
2.7 Procedimiento	44
TERCERA PARTE: ANÁLISIS DE RESULTADOS	46
3.1 Variable Dependiente	47
Análisis de la Partida Arancelaria del Banano	53
3.2 Variable Independiente	55
3.3 Entrevistas	58
3.4 Análisis Críticos de Resultados	59
C) CONCLUSIONES	62
D) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63
APÉNDICE	66
Apéndice A: ENTREVISTAS	66

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Participación de los países de destino de las Exportaciones de Banano Ecuatoriano al 2020	13
<i>Figura 2.</i> Banano Cavendish.....	20
<i>Figura 3.</i> Ficha Técnica Banano Cavendish	21
<i>Figura 4.</i> Banano Rojo.....	21
<i>Figura 5.</i> Composición Nutricional del Banano Rojo.....	22
<i>Figura 6.</i> Orito o Baby Banana	22
<i>Figura 7.</i> Teorías de Comercio Internacional	23
<i>Figura 8.</i> Resumen de las Teorías Clásicas de Comercio Internacional.....	25
<i>Figura 9.</i> Resumen de las Nuevas Teorías de Comercio Internacional.....	26
<i>Figura 10.</i> Matriz de Ansoff	37
<i>Figura 11.</i> Beneficios de un Clúster.....	40
<i>Figura 12.</i> Exportaciones Anuales por continente, Área económica, y país de Destino. ...	48
<i>Figura 13.</i> Balanza Comercial 2020-2022.	50
<i>Figura 14.</i> Exportaciones por Grupo de Productos 2020-2022.....	51
<i>Figura 15.</i> Comparativo de Exportaciones de Banano a Rusia.....	54
<i>Figura 16.</i> Comparativo de Exportaciones de Banano a Rusia.....	55
<i>Figura 17.</i> Precios al productor de banano 2018-2021	55
<i>Figura 18.</i> Tipo de Cambio Dólar/Rublo	56
<i>Figura 19.</i> Precios internacionales de banano 2018-2022.	57
<i>Figura 20.</i> Indicadores Financieros venta al por mayor banano y plátano 2016-2020.	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Cuadro de operacionalización de Variables</i>	45
Tabla 2 <i>Exportaciones Totales</i>	47
Tabla 3 <i>Exportaciones Anuales por continente, Área económica, y país de Destino</i>	48
Tabla 4 <i>Balanza Comercial</i>	49
Tabla 5 <i>Exportaciones por Grupo de Productos</i>	50
Tabla 6 <i>Exportación por producto principal</i>	52
Tabla 7 <i>Participación Porcentual de los principales productos de exportación</i>	52
Tabla 8 <i>Detalle de Partida Arancelaria del Banano</i>	53
Tabla 9 <i>Exportación de Banano Partida 08.03</i>	54
Tabla 10 <i>Matriz de Problemas y Estrategias</i>	60

A) INTRODUCCIÓN

Existen algunas razones para desarrollar el tema de estudio y conocer su importancia, entre ellas está el hecho de que Ecuador es un país dolarizado, que depende de sus exportaciones para sostener su modelo económico. Adicional a lo anterior el banano siempre ha sido dentro de esta economía agroexportadora un rubro importante dentro de las exportaciones, siendo así que los principales socios comerciales como Estados Unidos y La Unión europea representan el 45% de consumo de la fruta. Rusia representa el 22,5% de las ventas totales del Banano Ecuatoriano, al cierre del 2021 este país importó 1,51 millones de toneladas hacia su país, Ucrania representa un 2,5% de las exportaciones totales del Banano (Larrea, 2021), tal como se puede apreciar en la figura 1 (Corporación Financiera Nacional, 2021).

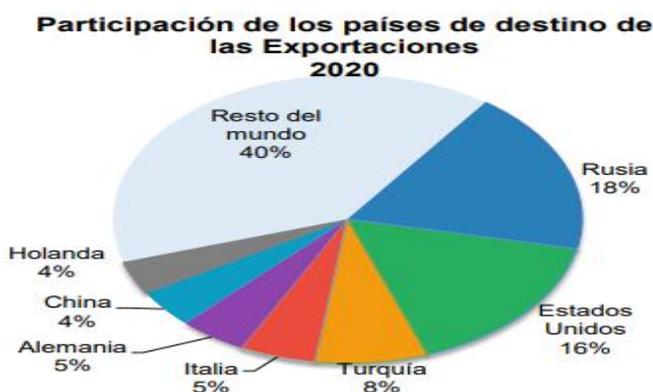


Figura 1. Participación de los países de destino de las Exportaciones de Banano Ecuatoriano al 2020. Tomado de Corporación Financiera Nacional (2021).

El conflicto bélico actual repercute en la economía ecuatoriana, es pertinente abordarlo, ya que Ecuador debe valorar opciones que lo lleven a incrementar sus exportaciones y diversificar a otros mercados, ya que los pagos y compras en Rusia y Ucrania están mermados por la Guerra, para dimensionar esto debe precisarse que la partida arancelaria 08.03 Banano representa el 35% del aporte de ingreso al PIB agrícola (Corporación Financiera Nacional, 2021).

Algunos trabajos realizados por varios autores ratifican la importancia del banano. Por ejemplo, en el trabajo denominado Análisis de la Variación de las Exportaciones de

Banano Ecuatoriano en el Periodo 2014-2018 efectuado por Mayón (2020) concluye en que en el periodo 2014-2018 se incrementaron las exportaciones en promedio en un 3.2%, los principales destinos fueron Rusia y Estados Unidos.

De la misma manera el trabajo desarrollado por Burgos (2019), señala que la innovación en las empresas agrícolas se puede dar trabajando adecuadamente en la cultura organizacional, dando como resultado un incremento en la productividad, todo esto está en su tesis La innovación de los procesos productivos en las empresas agrícolas bananeras de la provincia de el oro- república del ecuador y su impacto en el desempeño empresarial.

En el trabajo de investigación denominado Estudio de mercado para la comercialización de banano Mussa variedad Cavendish, realizado por Encalada (2021) hace referencia a que se puede producir localmente pulpa de banano y su rentabilidad puede alcanzar un 24.38%.

Descripción del problema

Si bien es cierto, previo al conflicto bélico ya se conocía la importancia de Rusia y Ucrania para las exportaciones ecuatorianas de banano, no es menos cierto que seguir exportando hacia esos destinos conduce a mayores costos, debido a las restricciones logísticas y económicas presentes, inclusive monetarias ya que se va a exigir que todas las transacciones por ejemplo en el caso de Rusia sean en rublos, Si a esto se suma las medidas de castigo que otros países imponen a Rusia la situación se vuelve más caótica:

Diario el Universo (2022) indica: “Según cifras mostradas por la Corporación de Gremios Exportadores del Ecuador (Cordex) más de 2,33 millones de cajas de banano no han sido exportadas a Rusia y Ucrania en ese periodo, afectando la cuarta parte de las exportaciones de este producto no petrolero; situación que afecta gravemente a toda la cadena productiva y de exportación de la fruta”

El problema concreto es que las exportaciones disminuyen y se afecta la balanza comercial ecuatoriana y se debe buscar nuevos mercados. por tanto, existe la necesidad de conocer las estrategias a seguir para que la situación de las exportaciones en general mejore.

En primera instancia para poder resolver esta problemática se hará el diseño de estrategias comerciales basadas en toda la información concerniente a los mercados actuales donde llega el banano ecuatoriano y además donde aún se exporta en cantidades ,además de tratar de tener economías de escala que permitan competir con mejores precios sin perjudicar a los productores y demás actores de la cadena, y finalmente tratar de vender en mayores cantidades a nuestro principal socio comercial que es los Estados Unidos; los resultados esperados deben llevar a una recuperación de las exportaciones de banano para que no dependan en un gran porcentaje de las ventas a Rusia y a Ucrania.

Los resultados esperados desde el punto de vista investigativo que esta investigación constituya una base para ser tomada en cuenta en productos similares o circunstancias para ser el referente de cómo actuar de una manera adecuada desde las estrategias comerciales, tomando las bases académicas respectivas.

Una vez explicada la problemática se plante el problema de investigación en forma de pregunta:

¿Cuáles son las estrategias comerciales que se deben realizar para incrementar las exportaciones de la partida arancelaria 0803 (¿Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos a partir del conflicto bélico Rusia-Ucrania?

Las preguntas iniciales de Investigación que se plantean y se resolverán en el desarrollo de esta son:

- ¿Cuáles han sido las causas y consecuencias del Conflicto Bélico Rusia-Ucrania?
- ¿Cómo ha afectado el conflicto al comercio mundial de la partida 0803?
- ¿Cuál ha sido la incidencia del conflicto en las exportaciones ecuatorianas de la partida 0803?
- ¿Qué estrategias comerciales debe tener Ecuador para incrementar las exportaciones?

Finalmente, se plantea la siguiente idea a defender:

Un diseño adecuado de estrategias comerciales permitirá mitigar el impacto del conflicto y recuperar el nivel de exportaciones de la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos).

Objetivo General

Analizar las estrategias comerciales de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) actuales de las exportaciones ecuatorianas de la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) para conocer su efectividad.

Objetivos específicos

- Determinar cuáles han sido las causas y consecuencias del conflicto bélico Rusia – Ucrania para el comercio mundial con énfasis en la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) para conocer el grado de afectación a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE)
- Diagnosticar cual ha sido el impacto del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania en las exportaciones de la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos para medir la incidencia en la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE)
- Diseñar estrategias para incrementar las exportaciones de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) para la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) que mitiguen los efectos del conflicto bélico Rusia-Ucrania.

Justificación

Las razones por las cuales es necesario abordar la problemática que asume este trabajo de investigación parte de que las exportaciones de uno de sus productos principales como lo es el Banano, ya que tiene una relación directa con balanza comercial.

El conflicto bélico entre Rusia y Ucrania ha hecho ver que Ecuador tiene concentración en ciertos destinos de exportación por lo que al no tener diversificación hace que el impacto sea mayor y comprometa una serie de productos no sólo el banano. Adicional

a esto al tener al dólar como moneda de curso legal, en el momento que estos países devalúan automáticamente se encarecen nuestros productos. Lo anterior se complementa con la estructura de costos y la cadena de la fruta, si estos son elevados no puede competir si alguien decide entrar en Guerra de Precios.

Los beneficios que se esperan logran con un diseño de estrategias comerciales son:

- Diversificación del abanico de la oferta exportable.
- Diversificación de los mercados de destino del banano.
- Mejora del clúster de producción de la fruta para lograr una competitividad.
- Incrementar el valor agregado del banano ecuatoriano.
- Estrategias de Comercialización Público-Privadas.

B) DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

PRIMERA PARTE: REVISIÓN DE LA LITERATURA

El objetivo teórico es determinar cuáles han sido las causas y consecuencias del conflicto bélico Rusia – Ucrania para el comercio mundial con énfasis en la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) para conocer el grado de afectación a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), por lo tanto, se plantea la siguiente revisión de la literatura.

1.1. Teoría de la Economía Agrícola

Desde los albores de la humanidad, la agricultura ha sido una actividad fundamental a escala mundial. El ser humano cultivaba la tierra para alimentarse, lo cual sumado a la pesca y la caza, era suficiente en un inicio para sobrevivir; no obstante, con el aumento de la población apareció la necesidad de hacer cambios dentro de esta actividad acogiendo

elementos económicos como sociales con el propósito de mejorar el nivel de vida (Uríguen, Vivanco, & Chunco, 2021).

La Economía Agrícola puede ser considerada como un elemento fundamental a tomar en cuenta para lograr acelerar el desarrollo económico de una nación. Puede ser descrita como el conjunto de ciencias aplicadas que aportan a la mejora del sector agropecuario (Uríguen, Vivanco, & Chunco, 2021).

De acuerdo con Herrera (2020) para comprender claramente el alcance de la Economía Agrícola es necesario asimilar ciertos conceptos básicos que son los fundamentos para su aplicación. El primer concepto es la *Empresa o Unidad de Producción* que se refiere al lugar en donde se intenta combinar los distintos recursos productivos para alcanzar determinado rendimiento en un cultivo. El segundo y tercer concepto aluden a la *Microeconomía y Macroeconomía*. La Microeconomía trata de la aplicación de técnicas, herramientas, conceptos económicos a una unidad de producción tales como la oferta y la demanda de un producto, fijación de precios y análisis de costos. La Macroeconomía, en cambio, se enfoca a todas las unidades de producción de un país, se refiere más al campo global que al individual. En Macroeconomía se habla de los grandes agregados nacionales como el producto interno bruto (PIB), inflación, el desempleo, la oferta y demanda agregada, el tipo de cambio, etc.

Tanto la Microeconomía como la Macroeconomía pueden aplicarse a cada una de las tres ramas de conocimiento de la Economía Agrícola que son: 1. La Economía de la Producción Agropecuaria, 2. La Administración de las Empresas Agropecuarias y 3. Mercadeo y Comercialización de Productos Agropecuarios (Mendoza Briones, 2018).

La Economía de la Producción Agropecuaria emplea los principios y conceptos económicos para ayudar al agricultor a seleccionar eficientemente los recursos de producción en la empresa agropecuaria. De acuerdo con Mendoza (2018) sus principios básicos son:

1. Identificar e indicar las condiciones óptimas para la utilización de los factores de producción (tierra, trabajo, capital y administración) en los cultivos o firmas ganaderas.

2. Analizar la variación entre la utilización óptima de recursos versus la situación actual de una empresa agropecuaria.
3. Evaluar los factores que restringen la producción y el uso de los recursos.
4. Definir las alternativas para lograr el nivel óptimo.

La Administración de la Producción Agropecuaria se enfoca en mejorar la utilización y mezcla de los factores productivos existentes en una compañía agropecuaria con la finalidad de lograr las metas definidas, en especial aumentar los ingresos de la organización. A pesar de que esta rama de la Economía Agrícola se dirige hacia la empresa, se debe tener en cuenta las políticas agrarias de un país, por ejemplo, en distribución de los terrenos, acceso a créditos, antes de proceder a cualquier planeación u organización de recursos productivos (Mendoza Briones, 2018).

El Mercadeo y Comercialización de Productos Agropecuarios todas las actividades realizadas para la transformación y transporte del producto desde la empresa al cliente. En esta rama del conocimiento se considera añadir valor al producto vendido para que satisfaga de mejor manera a consumidor. Los fundamentos del mercadeo deben ser estudiados por el empresario agrícola a fin de que pueda enfrentarse a situaciones adversas que podrían ocurrir al momento de comercializar su producto mediante el diseño de estrategias innovadoras de comercialización (Mendoza Briones, 2018).

1.2. Tipo de banano que se cultiva en Ecuador

Desde el punto de vista social y económico, la producción y comercialización del banano se efectúa en el Ecuador desde hace 60 años y representa una actividad económica fundamental para el país. El buen clima y suelo del Ecuador lo han convertido en un productor y exportador de banano de alta calidad (Ekos, 2020).

Ecuador es el líder mundial en la exportación de banano, con un 26% del total de exportaciones mundiales. En el país se ofrecen diversas variedades de banano tales como el banano rojo, el Cavendish y el orito o baby banana. El banano Cavendish es una de las variedades más cultivadas a nivel mundial, se estima que el 99% de las exportaciones de esta fruta son de esta variedad (Ekos, 2020). En la figura 2 se puede apreciar este tipo de banano.



Figura 2. Banano Cavendish. Tomado de Ekos (2020).

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2022) la variedad Cavendish representa el 95% de los bananos comercializados a nivel mundial. Es ideal para el consumo porque no posee semillas; no obstante, este es su punto débil ya que significa esterilidad, es decir no puede reproducirse a través de una siembra normal. Casi todas las industrias bananeras se han concentrado en producir y comercializar este tipo de variedad porque así pueden lograr economías de escala y reducir costo como los de recolección, empaquetado y transporte.

Por el lado nutricional, 100 gramos de esta variedad aportan 400 miligramos de potasio, una cantidad muy parecida a ciertas legumbres cocidas, a productos cárnicos o pescado. Su consumo frecuente ayuda a estabilizar la presión arterial y controlar la actividad cardíaca. Existen estudios que indican un riesgo inferior de hasta el 27% de tener enfermedades del corazón entre las personas que comen habitualmente banana (FAO, 2022). En la figura 3 se muestra el perfil nutricional de banano Cavendish.



Figura 3. Ficha Técnica Banano Cavendish. Tomado de Ekos (2020).

El banano rojo es una variedad muy exótica de la fruta en Ecuador. Su nombre científico es *Musa acuminata*, porque es una planta tropical de la familia de las musáceas, aunque con ciertas diferencias. Este tipo de banano tiene un color morado rojizo, es más pequeña y dulce (FreshPlaza, 2019). En la figura 4 se puede apreciar este tipo de variedad.



Figura 4. Banano Rojo. Tomado de Ekos (2020).

Las bananas rojas tienen un volumen de producción muy bajo, prácticamente todas se exportan. Sin embargo, debido al conflicto bélico de Rusia – Ucrania, ciertas empresas bananeras como Freskita S.A están volcando su producción al mercado interno (FreshPlaza, 2019).

El perfil nutricional de esta variedad contiene más betacaroteno que la variedad Cavendish por lo que se considera que tiene mayor poder antioxidante. En la figura 5 se muestra el perfil nutricional de este tipo de banano. Sus beneficios para la salud son muy similares a los descritos en la variedad Cavendish.

Platano rojo
Valor nutricional
>Calorías 89
>Proteínas 1 gr.
>Hierro 0,26 mg.
>Carbohidratos 23 gr.
>Fibra 2,6 gr.
>Calcio 5 mg.
>Potasio 340 mg.
>Vitamina C 8,7 mg.
>Calcio 5 mg.
>Magnesio 27 mg.

Figura 5. Composición Nutricional del Banano Rojo. Tomado de Ekos (2020).

El orito o baby banana de nombre científico *Musa acuminata AA*, es la tercera parte en tamaño de un banano Cavendish, se cultiva principalmente en las provincias del Guayas, Cotopaxi, Azuay, El Oro, Bolívar y Chimborazo. Esta fruta pequeña es dulce y suave, rica en potasio por lo que ayuda a la contracción y relajación del sistema muscular, tiene vitaminas del complejo B, alto nivel de fibra soluble que contribuye a reducir el colesterol de la sangre, además vitamina E que protege contra el daño de sustancias conocidas como radicales libres (Mise, 2019). En la figura 6 se puede observar a esta variedad de banano.



Figura 6. Orito o Baby Banana. Tomado de Ekos (2020).

Esta fruta aporta nutrientes similares a las otras variedades de banano, en especial potasio y vitaminas del complejo b. La ventaja de esta fruta, en comparación a las otras, es

su sabor bien dulce y tamaño pequeño lo que permite que pueda enviarse con facilidad en las loncheras escolares, es una fruta muy apreciada por los niños.

1.3. Teorías del Comercio Internacional

Según Peña (2017) el comercio es el acto de intercambiar bienes o servicios entre dos o más empresas o personas en un ámbito nacional. En contraste, el comercio internacional implica un intercambio entre empresas o personas de diferentes países. Las personas o las empresas comercian porque se benefician con el intercambio debido a que en sus países no poseen el producto o servicio que están adquiriendo o simplemente lo pueden conseguir a un mejor precio en un país extranjero.

Para entender de una mejor manera el comercio internacional, resulta útil conocer cuáles son las principales teorías relacionadas. Las teorías de comercio internacional son distintas proposiciones que buscan identificar las bases del comercio internacional y evaluar su impacto sobre la producción y el consumo. En la figura 7 se puede observar la clasificación de las distintas teorías existentes de comercio internacional, se han clasificado como teorías de antiguo planteamiento o clásicas, nuevo planteamiento y planteamiento moderno.

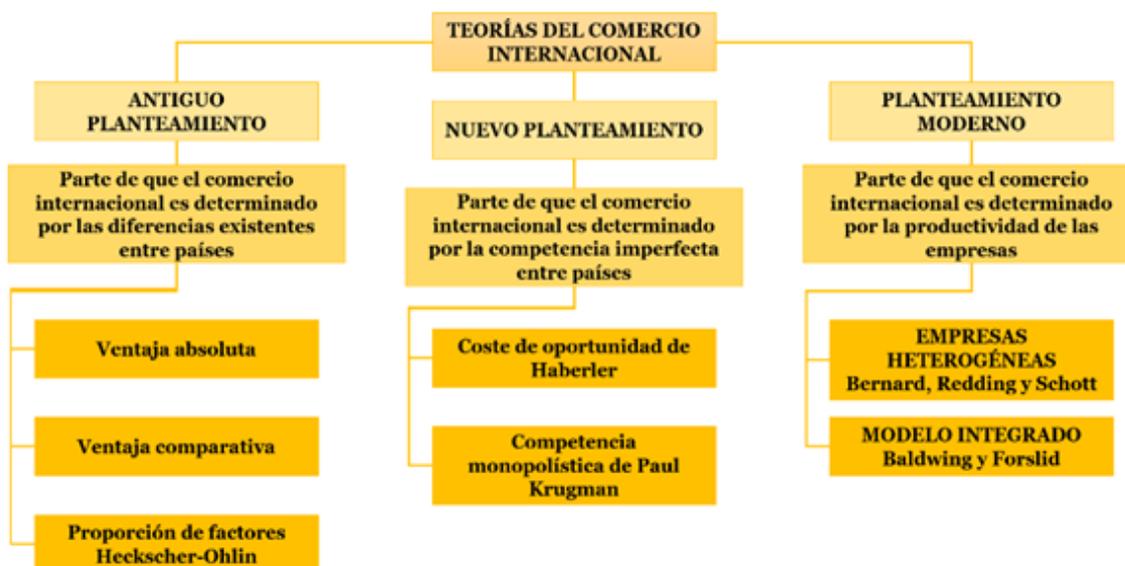


Figura 7. Teorías de Comercio Internacional. Tomado de Peña (2017)

El planteamiento clásico establece que el comercio internacional se da por las diferencias existentes entre países, sin embargo, antes de este tipo de planteamiento también existió la visión mercantilista del comercio. La filosofía mercantilista expresaba que la manera más adecuada para que una nación llegue a ser rica y poderosa radicaba en que exporte más de lo que importe. Esa diferencia entre exportaciones e importaciones sería aportada en metales preciosos, en su mayoría oro. De esta manera, los mercantilistas querían que el gobierno promueva las exportaciones y restrinja las importaciones (Calvo Hornero, 2021).

En el planteamiento clásico se pueden distinguir tres teorías: Ventaja Absoluta, Ventaja Comparativa y la de Heckscher-Ohlin. La teoría de la ventaja absoluta refuta la visión mercantilista del comercio y en cambio promueve el libre comercio. Adam Smith, en su libro publicado en 1776, *La Riqueza de las Naciones*, explica esta teoría en la cual cada país debe especializarse en producir y exportar aquellos bienes en los que tenga ventaja absoluta, es decir que pueda producir de manera más eficiente que otros países, en contraste, debe importar aquellos en los que tenga una desventaja absoluta. Según Smith (1776) esto provocaría una eficiente utilización de los factores productivos que llevaría a un aumento en la producción mundial, del cual todos los países podrían beneficiarse. De acuerdo con Krugman (2016) la teoría de la ventaja absoluta es correcta, pero explica solo una pequeña parte del comercio internacional. David Ricardo sería quien ampliase esta teoría con su ley de la ventaja comparativa.

La teoría de la ventaja comparativa fue formulada por el economista inglés David Ricardo en 1817. La teoría trata sobre la productividad de las naciones y el costo de oportunidad. Conforme a esta teoría, puede existir un intercambio beneficioso entre los países a pesar de que uno de ellos tenga una desventaja absoluta en la producción de los bienes. El país menos eficiente debe especializarse en la producción y exportación del producto con menor desventaja absoluta. Este sería el producto en el que el país tenga una ventaja comparativa. Por el contrario, debe importar aquellos bienes en los que tenga desventaja absoluta superior (Calvo Hornero, 2021).

La teoría de Heckscher-Ohlin, a diferencia de las teorías de ventaja absoluta y comparativa que se basan en las dotaciones de factores, tecnología o preferencias entre los países, resalta las diferencias en las dotaciones relativas de factores y en los precios de los

factores como los elementos clave del comercio internacional. Cada país exportará el producto intensivo en su factor comparativamente abundante y barato; mientras importará el producto cuyo factor es relativamente insuficiente y caro (Pugel, 2019). Esta teoría toma en cuenta lo siguiente:

1. Un modelo de 2 factores y 2 productos.
2. El mercado es de competencia perfecta.
3. La cantidad de factores es fija para cada nación.
4. La dotación de factores es distinta.
5. Los factores pueden moverse entre las distintas ramas productivas de un país, no entre los países.

En la figura 8 se presenta un resumen de las teorías clásicas de comercio internacional que son tres: ventaja absoluta de Adam Smith, ventaja comparativa de David Ricardo y la teoría de Heckscher-Ohlin.



Figura 8. Resumen de las Teorías Clásicas de Comercio Internacional. Tomado de Pugel (2019).

El nuevo planteamiento establece que el comercio internacional es determinado por la competencia imperfecta de los países. El costo de oportunidad de Haberler y la

competencia monopolística de Paul Krugman pueden ser mencionadas en este nuevo planteamiento (Melitz, Obstfeld, & Krugman, 2016).

El costo de oportunidad de Haberler expresa que el costo de un bien es la cantidad de un segundo bien al que se renuncia para poder producir una unidad adicional del primer bien. Por lo tanto, el país que tenga un costo de oportunidad más bajo en la producción de un bien tiene una ventaja comparativa en dicho bien (Melitz, Obstfeld, & Krugman, 2016).

Paúl Krugman (2016). plantea la teoría de competencia monopolística que sostiene que las naciones tienen diferencias pronunciadas en los recursos y formas de fabricar un producto. Estas diferencias pueden ocasionar efectos negativos en el caso de que no exista un mercado de competencia perfecta. Por ejemplo, un país puede aprovechar la exclusividad de producir un bien que ningún otro país es capaz de producir o cuya producción no sea competitiva. En esta teoría se consideran 2 supuestos básicos: hay economías de escala y los consumidores prefieren la variedad.

En la figura 9 se presenta un resumen de las nuevas teorías de comercio internacional.

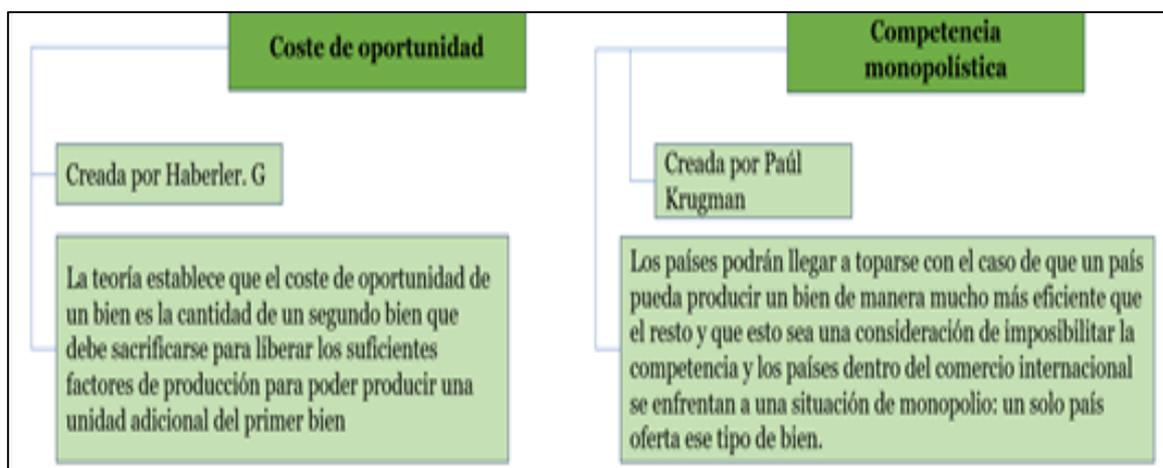


Figura 9. Resumen de las Nuevas Teorías de Comercio Internacional. Adaptado de Krugman (2016)

Las teorías modernas de comercio internacional se enfocan más en el análisis micro de las empresas que a nivel de país como las teorías anteriormente revisadas. Es fundamental considerar el papel de las compañías que, como actores claves en el comercio internacional, quieren ampliar sus mercados y por tanto deciden exportar. Dentro de estas teorías se pueden mencionar a las de las empresas heterogéneas y del modelo integrado.

En este contexto, Bernard, Redding y Schott (2011) elaboraron un modelo de ventajas comparativas para estudiar como las diferencias y las interacciones entre las empresas e industrias favorecen el comercio internacional al reducir los costos. Sin embargo, las empresas con baja productividad tienen mayores posibilidades de fracasar. Un resultado adicional del modelo es que, debido a la expansión en la producción de las empresas exportadoras, el precio de los factores aumenta ocasionando más problemas a las empresas con baja productividad, las cuales tarde o temprano saldrán del negocio.

Para Baldwin & Forslid (2016) la liberalización del comercio lleva a ganancias de bienestar, aunque se produce un efecto interesante que los autores llaman “el efecto anti-variedad” lo que quiere decir que un país puede recibir menos variedad de productos que otros.

1.4. Conflicto Bélico Rusia-Ucrania

El conflicto armado en el este de Ucrania estalló a principios de 2014 tras la anexión de Crimea por parte de Rusia. El año anterior, las protestas en la capital de Ucrania, Kiev, en contra de la decisión del presidente ucraniano Viktor Yanukovich de rechazar un acuerdo para una mayor integración económica con la Unión Europea (UE) fueron reprimidas violentamente por las fuerzas de seguridad del estado. Las protestas se ampliaron, intensificando el conflicto, y el presidente Yanukovich huyó del país en febrero de 2014 (Mpoke, 2022).

Un mes después, en marzo de 2014, las tropas rusas tomaron el control de la región ucraniana de Crimea. El presidente ruso, Vladimir Putin, citó la necesidad de proteger los derechos de los ciudadanos rusos y los hablantes de ruso en Crimea y el sureste de Ucrania. Luego, Rusia anexó formalmente la península después de que los habitantes de Crimea votaran para unirse a la Federación Rusa en un referéndum local disputado. La crisis intensificó las divisiones étnicas y dos meses después, los separatistas prorrusos de las regiones de Donetsk y Lugansk, en el este de Ucrania, celebraron un referéndum para declarar la independencia de Ucrania (Mpoke, 2022)..

El conflicto armado en la región estalló rápidamente entre las fuerzas respaldadas por Rusia y el ejército ucraniano. Moscú negó la participación militar, aunque tanto Ucrania como la OTAN informaron sobre la acumulación de tropas y equipos militares rusos cerca

de Donetsk y los bombardeos transfronterizos rusos inmediatamente después de que Rusia anexó Crimea. El conflicto pasó a un punto muerto activo, con bombardeos y escaramuzas regulares a lo largo de la línea del frente que separaba las regiones fronterizas controladas por Rusia y Ucrania en el este (Mpoke, 2022).

A partir de febrero de 2015, Francia, Alemania, Rusia y Ucrania intentaron iniciar negociaciones y mediar en el cese de la violencia a través de los Acuerdos de Minsk. El marco del acuerdo incluía disposiciones para un alto el fuego, la retirada de armamento pesado y el control total del gobierno ucraniano en toda la zona de conflicto. Sin embargo, los esfuerzos para llegar a un arreglo diplomático y una resolución satisfactoria fueron en gran parte infructuosos (Mpoke, 2022).

En abril de 2016, la OTAN anunció que la alianza desplegaría cuatro batallones en Europa del Este, rotando tropas a través de Estonia, Letonia, Lituania y Polonia para disuadir una posible futura agresión rusa en otras partes de Europa, particularmente en el Báltico. En septiembre de 2017, Estados Unidos también desplegó dos brigadas de tanques del ejército estadounidense en Polonia para reforzar aún más la presencia de la OTAN en la región (Mpoke, 2022).

En enero de 2018, Estados Unidos impuso nuevas sanciones a veintiuna personas – incluidos varios funcionarios rusos– y nueve empresas vinculadas al conflicto en el este de Ucrania. En marzo de 2018, el Departamento de Estado aprobó la venta de armas antitanque a Ucrania, la primera venta de armamento letal desde que comenzó el conflicto. En octubre de 2018, Ucrania se unió a Estados Unidos y otros siete países de la OTAN en una serie de ejercicios aéreos a gran escala en el oeste de Ucrania. Los ejercicios se produjeron después de que Rusia realizara sus ejercicios militares anuales en septiembre de 2018, los más grandes desde la caída de la Unión Soviética (Mpoke, 2022).

Ucrania ha sido objeto de miles de ciberataques. En diciembre de 2015, más de 225.000 personas se quedaron sin electricidad en Ucrania en un ataque contra empresas generadoras de energía, y en diciembre de 2016 partes de Kiev experimentaron otro apagón tras un ataque similar contra una empresa de servicios públicos ucraniana. En junio de 2017, los sistemas informáticos gubernamentales y empresariales de Ucrania se vieron afectados por el ciberataque NotPetya, que se atribuyó a Rusia; el ataque se extendió a los sistemas informáticos de todo el mundo y causó miles de millones de dólares en daños. En febrero de

2022, los sitios web del gobierno ucraniano, incluidos los ministerios de defensa e interior, los sitios bancarios y otras organizaciones afiliadas, fueron objeto de ataques distribuidos de denegación de servicio junto con la invasión rusa (Mpoke, 2022).

Desde que Rusia lanzó una invasión militar a gran escala en Ucrania el 24 de febrero de 2022, los combates han causado casi tres mil muertes de civiles y el desplazamiento interno de más de siete millones de personas, según las Naciones Unidas. El conflicto ha obligado a otros cinco millones de ucranianos a huir a países vecinos, la mayoría de los cuales han llegado a Polonia, un país de la OTAN donde Estados Unidos y otros aliados están ayudando a acomodar la afluencia de refugiados (Mpoke, 2022).

En octubre de 2021, Rusia comenzó a mover tropas y equipo militar cerca de su frontera con Ucrania, lo que reavivó las preocupaciones sobre una posible invasión. Las imágenes satelitales comerciales, las publicaciones en las redes sociales y la inteligencia publicada públicamente de noviembre y diciembre de 2021 mostraron armaduras, misiles y otras armas pesadas moviéndose hacia Ucrania sin explicación oficial (Mpoke, 2022).

Para diciembre, más de cien mil soldados rusos estaban ubicados cerca de la frontera entre Rusia y Ucrania y los funcionarios de inteligencia de EE. UU. advirtieron que Rusia podría estar planeando una invasión para principios de 2022. A mediados de diciembre de 2021, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Rusia emitió una serie de demandas llamando para que Estados Unidos y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) cesen cualquier actividad militar en Europa del Este y Asia Central, se comprometan contra una mayor expansión de la OTAN hacia Rusia y eviten que Ucrania se una a la OTAN en el futuro. Estados Unidos y otros aliados de la OTAN rechazaron estas demandas y advirtieron a Rusia que impondrían severas sanciones económicas si Rusia invadía Ucrania. Estados Unidos envió asistencia militar adicional a Ucrania, incluidas municiones, armas pequeñas y otras armas defensivas (Mpoke, 2022).

A principios de febrero de 2022, el presidente de EE. UU., Joe Biden, ordenó que se desplegaran alrededor de tres mil tropas estadounidenses en Polonia y Rumania, países de la OTAN que limitan con Ucrania, para contrarrestar a las tropas rusas estacionadas cerca de su frontera con Ucrania y tranquilizar a los aliados de la OTAN. Las imágenes satelitales mostraron el mayor despliegue de tropas rusas en su frontera con Bielorrusia desde el final de la Guerra Fría. Las negociaciones entre Estados Unidos, Rusia y las potencias europeas,

incluidas Francia y Alemania, no dieron como resultado una resolución. Si bien Rusia emitió una declaración en la que afirmaba retirar un cierto número de tropas, surgieron informes de una creciente presencia de tropas rusas en la frontera con Ucrania (Mpoke, 2022).

A fines de febrero de 2022, Estados Unidos advirtió que Rusia tenía la intención de invadir Ucrania, citando la creciente presencia militar de Rusia en la frontera entre Rusia y Ucrania. El presidente ruso Vladimir Putin luego ordenó tropas a Luhansk y Donetsk, regiones separatistas en el este de Ucrania controladas en parte por separatistas respaldados por Rusia, alegando que las tropas cumplían una función de "mantenimiento de la paz". Estados Unidos respondió imponiendo sanciones a las regiones de Lugansk y Donetsk y al gasoducto Nord Stream 2 unos días después (Mpoke, 2022).

El 24 de febrero, durante una reunión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas para disuadir a Rusia de atacar a Ucrania, Putin anunció el comienzo de una invasión a gran escala por tierra, mar y aire de Ucrania contra activos militares y ciudades ucranianas en todo el país. Biden declaró este ataque como "no provocado e injustificado" y desde entonces ha emitido severas sanciones en coordinación con aliados europeos, incluidas sanciones dirigidas a cuatro de los bancos más grandes de Rusia, su industria de petróleo y gas y los activos financieros de Putin y el ministro de Relaciones Exteriores de Rusia, Sergey Lavrov. Estados Unidos continúa comprometiendo asistencia militar a Ucrania; Tras el discurso del presidente ucraniano Volodymyr Zelenskyy ante el Congreso de los Estados Unidos el 16 de marzo, Biden anunció una ayuda militar adicional de 800 millones de dólares (Mpoke, 2022).

Desde la invasión de Rusia, Estados Unidos ha comprometido 3.400 millones de dólares en asistencia de seguridad, incluidas armas pesadas y artillería. Estados Unidos también ha aumentado dramáticamente el número de tropas estadounidenses en Europa, elevando el total a más de cien mil. Las Naciones Unidas, el G7, la UE y otros países continúan condenando las acciones rusas y apoyando a las fuerzas ucranianas. En una sesión de emergencia de las Naciones Unidas el 2 de marzo, 141 de los 193 estados miembros votaron para condenar la invasión de Ucrania por parte de Rusia y exigieron que Rusia cesara inmediatamente el uso de la fuerza en Ucrania (Mpoke, 2022).

A fines de marzo de 2022, Rusia anunció que "reduciría la actividad militar" cerca de Kiev y Chernihiv. A medida que la invasión rusa inicial se desaceleró, los ataques con

misiles de largo alcance causaron daños significativos a los activos militares ucranianos, las áreas residenciales urbanas y la infraestructura de comunicaciones y transporte. Los hospitales y complejos residenciales también sufrieron bombardeos y bombardeos. Para el 6 de abril, Rusia había retirado todas las tropas de la región de la capital de Ucrania. Tras la retirada rusa de las zonas circundantes de Kiev, los civiles ucranianos describieron aparentes crímenes de guerra cometidos por las fuerzas rusas, incluidos relatos de ejecuciones sumarias, torturas y violaciones (Mpoke, 2022).

Mientras tanto, los civiles en Mariupol, una ciudad portuaria en el sureste de Ucrania, se han enfrentado a una crisis humanitaria en curso con una grave escasez de alimentos, agua y calefacción. A fines de marzo, los observadores estimaron que el bombardeo ruso de Mariupol dañó o destruyó más del 90 por ciento de la ciudad. Las autoridades ucranianas han calculado en veinte mil el número de civiles muertos durante el sitio ruso de Mariupol, y las imágenes de satélite muestran una fosa común situada cerca de Mariupol. Las fuerzas rusas han rodeado la ciudad durante semanas con bombardeos aéreos que han matado a cientos de civiles. El 18 de abril, Rusia lanzó una nueva gran ofensiva en el este de Ucrania tras su intento fallido de apoderarse de Kiev (Mpoke, 2022).

1.4.1. Consecuencias del Conflicto Rusia Ucrania en el Sistema Alimentario Mundial

Una invasión una guerra Una pandemia. Una crisis financiera. Todos han conspirado para ejercer una presión sin precedentes sobre los sistemas alimentarios mundiales. Ucrania y Rusia producen un total combinado del 14 % del trigo mundial y el 30 % de las exportaciones mundiales de trigo, así como el 60 % del aceite de girasol mundial. Estos suministros están bajo amenaza, con Rusia suspendiendo las exportaciones de alimentos y fertilizantes, y los agricultores de Ucrania bajo un estrés extremo, luchando contra un ejército invasor mientras se ocupan de la cosecha de este año (Arias, Ruiz, Castellano, Rodríguez, & Salazar, 2022).

Y Rusia no es la única que limita sus exportaciones e importaciones. Según Rob Vos del Instituto Internacional de Investigación de Políticas Alimentarias, con sede en Washington DC, al 12 de abril, un total de 16 países habían prohibido o restringido las exportaciones de alimentos. Por tanto, la marcada reducción de la oferta está alimentando la inflación. En conjunto, los impactos podrían ser catastróficos para algunas de las personas

más pobres y vulnerables del mundo. Al menos 26 países, incluidos Somalia, Senegal y Egipto, dependen de uno o ambos de Rusia y Ucrania para obtener entre el 50% y el 100% de su trigo. Si la guerra continúa, muchos países que ya tienen una deuda pandémica podrían verse obligados a pedir prestado más para subsidiar los alimentos básicos, creando más dificultades (Arias, Ruiz, Castellano, Rodríguez, & Salazar, 2022).

De acuerdo con Arias, Ruiz, Castellano, Rodríguez & Salazar (2022) el comercio agroalimentario de Latinoamérica se verá poco afectado directamente debido a que Rusia solo representa el 1.5% del total de exportaciones de la región, en especial venta de soja, banano, carne de res y pescado lo que representa un monto superior a los 1.000 millones de dólares. Por otro lado, tiene el 0.17% de las importaciones. Estas cifras son aún más pequeñas cuando se habla de Ucrania, nación que importa en su mayoría banano, por un valor superior a los 200 millones de dólares. Las consecuencias serán indirectas, sobre todo por el redireccionamiento del comercio; sin embargo, no se descarta que el efecto en unos países sea significativo. En el caso del Ecuador, dado que Rusia es el segundo destino más importante en las exportaciones de banano sí habrá un impacto representativo.

Por otro lado, la disminución de las exportaciones a Rusia puede ocasionar el redireccionamiento del comercio y generar nuevas oportunidades, sobre todo a países exportadores de cereales y aceites. Esto se debe a que la Unión Europea compra aproximadamente el 22% de las exportaciones agroalimentarias de Rusia, por lo que en este momento tendrá que recurrir a otros países para abastecerse. Asimismo, debido a la escasez de ciertos productos agroalimentarios en la Unión Europea también se está analizando medidas excepcionales como la reducción de requisitos fitosanitarios lo cual podría beneficiar a algunas economías latinoamericanas (Arias, Ruiz, Castellano, Rodríguez, & Salazar, 2022).

Otra consecuencia que se derivan del conflicto armado entre Rusia y Ucrania son el incremento de precio de los fertilizantes. La mayoría de los países importan fertilizante de Rusia, por ejemplo, Brasil lo hace en un 85%. Otros países como Nicaragua, Costa Rica, Honduras, Panamá y Ecuador también importan fertilizante nitrogenado de Rusia por lo que el efecto es inminente. Al final, si aumenta el costo de producción de un producto agrícola, el precio final de este bien también será más elevado, lo cual se traducirá en una mayor inflación (Arias, Ruiz, Castellano, Rodríguez, & Salazar, 2022).

Definitivamente, la integración de las cadenas de suministros a nivel mundial ha acelerado la transmisión de los efectos de un conflicto armado en otra región del mundo. En el caso de nuestro país, el Ecuador ha sido golpeado en las exportaciones de banano dirigidas hacia Rusia y Ucrania, cuyo impacto se evidenció en un apartado anterior de esta investigación.

1.5. Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

La Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) fue establecida en 1999, por un conjunto de productores de banano, que actualmente conforman el setenta por ciento de las exportaciones. Costatrading, Excelban, Exportadora Bananera Noboa S.A., Rey Banano del Pacífico y Unión de Bananeros Ecuatorianos, fueron los pioneros de AEBE (Coral, 2021).

La AEBE tiene como propósito mejorar el sector bananero promoviendo una competencia justa y fomentando la confianza entre los miembros de cadena de suministro y exportación. La AEBE impulsa acciones colectivas que impactan favorablemente a la política pública del sector, así como la sostenibilidad de la cadena de suministros del sector bananero (Coral, 2021).

Actualmente, continúa aumentando su número de socios a cuarenta y cuatro principales y cuarenta y siete adherentes. Los socios activos se refieren a las compañías exportadoras de banano legalmente constituidas y registradas en el Ministerio respectivo y que además deben ser aceptadas por el Directorio de la AEBE. Los adherentes, en cambio, son compañías que forman parte de la cadena de valor del banano, por ejemplo, cartoneras, transportistas, etc., también deben ser aprobadas por el Directorio (Coral, 2021).

El Directorio de la AEBE está conformado por catorce representantes de las compañías asociadas. Son escogidos mediante votación entre los miembros activos. Actualmente, en la Presidencia del Directorio está la Ing. Marianella Ubilla, en la Vicepresidencia el Ing. Iván Wong y como director ejecutivo el Ing. José Antonio Hidalgo (AEBE, 2020).

Entre los principales beneficios que ofrecen a los socios activos pueden mencionarse:

- Posibilidad de emitir noticias corporativas e información variada a través de los canales de la AEBE como son la revista BANANOTAS, página web y redes sociales.
- Descuentos en difusiones de publicidad.
- La revista bimensual BANANOTAS.
- Acceso a estadísticas sobre la exportación del banano.
- Asesoría Legal.
- Apoyo Gremial.
- Capacitaciones Periódicas.
- Monitoreo diario de información relacionada al sector en diarios nacionales e internacionales.
- Uso gratis de un salón para reuniones previa reservación.

Resulta interesante conocer la visión que tiene la presidente de la AEBE respecto a algunos temas que están relacionados con esta investigación, en el caso de la incursión del banano a nuevos mercados, ella indica: “Se puede decir con total seguridad, que para el banano ecuatoriano no hay el concepto de nuevos mercados. Según el informe de comercio exterior del Banco Central del Ecuador, a febrero de 2021 llegamos a 60 países ubicados en los cinco continentes del planeta, y el Ecuador es el único país capaz de hacerlo, por su nivel de exportación y por la calidad de la fruta que le permite mantenerla a pesar de tener que cubrir grandes distancias como a China, que son más de un mes. Cada exportadora ecuatoriana hace su estudio para ir a un nuevo mercado donde ya hay otras exportaciones ecuatorianas o deciden especializarse o consolidarse en un nuevo mercado” (Coral, 2021).

1.6. Estrategias de Comercio Internacional

Uno de los elementos críticos en las empresas que se dedican a la exportación de productos agrícolas tiene que ver con la definición de las estrategias que se usan para alcanzar el mercado internacional, las mismas que deben ser efectivas para lograr que el importador de otro país se interese en el bien que se está ofreciendo. Por tal motivo, en este apartado se estudiarán diversas conceptualizaciones de la estrategia, su aplicación en el comercio internacional, así como su clasificación.

1.6.1. Conceptualización de la Estrategia

Existen varias definiciones del término estrategia, principalmente porque es una palabra usada en distintos contextos como el militar, negocios y académico. Sin embargo, de manera general puede definirse como una forma de guiar las acciones hacia la consecución de algún objetivo planteado (Uribe, 2021).

De acuerdo con Uribe (2021) la estrategia es todo el proceso referente a la definición de objetivos y las actividades a realizar para lograr lo establecido, de esta forma, la estrategia más que un fin es un camino para alcanzar las metas de la empresa. Es la interrelación entre el análisis de la situación de la compañía y la capacidad de la alta dirección de crear valor mediante la utilización eficiente de los recursos.

Conforme a lo señalado, la estrategia es una clase de proceso fundamental para las empresas en el que se definen la visión, misión y objetivos. Normalmente la definición de una estrategia se hace dentro de un proceso de planificación estratégica en el que se aplican diversos modelos, teorías y herramientas para identificar la mejor estrategia para la empresa (Uribe, 2021).

Hill y Jones (2018) indican que la estrategia es el conjunto de acciones clave que debe ejecutar la empresa para lograr el éxito futuro, se construye sobre un análisis interno y externo de la compañía, por tanto, la identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Este análisis permite plantear los objetivos más adecuados para la empresa y definir las actividades en las cuales debe concentrarse para alcanzarlos. En este punto, de acuerdo con el mismo autor, los análisis de relación causa-efecto son importantes para encontrar los factores críticos de éxito que podrían impulsar aún más el desempeño de la organización.

De lo anteriormente expresado, se deduce que la estrategia parte de un diagnóstico de la empresa que sirve como base para definir los objetivos que más encajen con las capacidades y recursos de la organización. Las empresas exportadoras de banano no son la excepción, también aplican estrategias a fin de llegar exitosamente a distintos lugares internacionales.

1.7. Estrategia de Negocios

Una estrategia de negocios puede definirse como la agrupación de actividades que facilita que una empresa logre una ventaja competitiva y por lo tanto una posición distintiva

y sostenible en el mercado, en este caso el internacional. El ámbito de los negocios internacionales trata de las transacciones comerciales entre diversos países, como la venta y la transportación (Ortiz Velásquez, Avendaño Cárdenas, & Silva Guerra , 2019).

Conforme a Ortiz, Avendaño y Silva (2019) el propósito fundamental de utilizar estrategias de negocios internacionales es aumentar el valor de la organización, mejorar la rentabilidad y la utilidad en el largo plazo. Debido a esto, existen tres enfoques relacionados con el comercio internacional: la creación de valor, la cadena de valor de una empresa y su posicionamiento estratégico. Independientemente del enfoque adoptado, las estrategias de comercio internacional pueden clasificarse en una de las siguientes:

1. Estrategia de Estandarización
2. Estrategia de Localización
3. Estrategia Transnacional
4. Estrategia Multinacional

La estrategia de estandarización es una estrategia que el sector bananero ya está siguiendo, porque implica el cumplimiento de todos los requisitos fijados por los organismos internacionales de estandarización tales como normas de calidad ISO, de gestión ambiental, requisitos fitosanitarios, de responsabilidad social y de seguridad ocupacional. Esta estrategia se enfoca en acatar todos los requisitos que los organismos oficiales internacionales y clientes del exterior solicitan. Resalta la importancia de los estándares en todos los procesos de la cadena de valor, ya sean centrales o de apoyo (Ortiz Velásquez, Avendaño Cárdenas, & Silva Guerra , 2019).

La estrategia de localización implica que la empresa debe analizar en dónde es más conveniente desarrollar sus operaciones, por ejemplo, qué ubicación del país es la más apropiada para conseguir el banano que es mejor valorado en el exterior o incluso lograr una nueva variedad que sea más apreciada en determinado mercado. Esta decisión también implica analizar la ubicación de puntos de distribución, bodegas, cliente, en definitiva, todo lo que tenga que ver con la cadena de suministro. La localización puede influir significativamente en los costos del negocio (Ortiz Velásquez, Avendaño Cárdenas, & Silva Guerra , 2019).

Las estrategias transnacional y multinacional implican forjar alianzas con empresas multinacionales y transnacionales, que requieran el banano como materia prima para sus procesos productivos, esto promovería una mayor ventaja competitiva en las empresas bananeras que puedan forjar este tipo de acuerdos internacionales. Este tipo de estrategias busca la penetración de mercado a través de las economías de escala (Ortiz Velásquez, Avendaño Cárdenas, & Silva Guerra , 2019).

1.8. Matriz de Ansoff

La matriz de Ansoff constituye una importante herramienta de estrategia empresarial, también se conoce como matriz producto-mercado. Esta herramienta es muy útil para analizar las alternativas que puede seguir una empresa para crecer o para adaptar su estrategia en caso de conflictos internos o externos a la organización (Uribe, 2021).

La matriz interrelaciona los productos con los mercados, y de este cruce surgen cuatro cuadrantes con indicaciones de la estrategia a seguir. Existen cuatro posibles estrategias: la de penetración de mercado, el desarrollo de nuevos productos, el de nuevos mercados y la diversificación. En la figura 12 se puede observar la matriz de Ansoff con sus respectivas estrategias según la combinación de producto-mercado (Uribe, 2021).

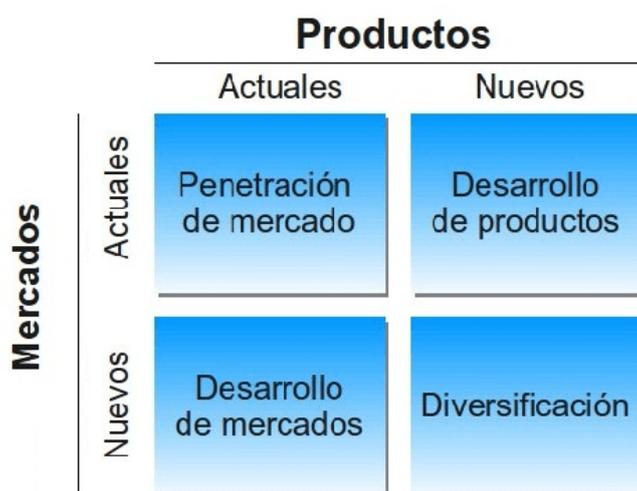


Figura 10. Matriz de Ansoff. Tomado de Uribe (2021)

La estrategia de penetración de mercado consiste en vender más del producto que ofrecemos en un mercado existente. Por ejemplo, si una empresa bananera quisiera

incrementar sus ventas en un mercado al que ya llega como Rusia, estaríamos hablando de una estrategia de este tipo. La realización de venta cruzada, mayor publicidad, promociones, cambio de imagen, alianzas con otras empresas del sector o miembros de la cadena de suministro, mejor gestión de marca son técnicas que se pueden usar para implementar esta estrategia (Uribe, 2021).

Normalmente, para aumentar la penetración de mercado se requieren realizar nuevas inversiones en máquinas, transporte, marketing, etc. En este sentido, probablemente la empresa necesite acceder a financiamiento. Aquí es fundamental el apoyo gubernamental para el otorgamiento de créditos que permitan que una empresa crezca. El redireccionamiento del comercio también es otra manera de aumentar la penetración de mercado, por ejemplo, debido al actual conflicto entre Ucrania y Rusia, se hace necesario redirigir las exportaciones de banano a países como China y Corea del Sur a fin de paliar la situación (Uribe, 2021).

La estrategia de desarrollo de nuevos mercados ocurre cuando una empresa llega con un producto actual a un mercado nuevo. Para implementarla es necesario identificar nuevos mercados geográficos, también podrían ser otros segmentos de mercados (Uribe, 2021).

En la estrategia de desarrollo de nuevos productos la empresa incursiona con nuevos productos a mercados en los cuales se encuentra actualmente. Una forma de utilizar esta estrategia es la generación de valor agregado a los productos que se ofrecen. Por ejemplo, en el caso del banano podría ser la creación de productos como bananos en almíbar, puré de banano o la venta de banano orgánico. La idea es conseguir algo que agregue valor al cliente (Uribe, 2021).

Finalmente, la estrategia de diversificación consiste en vender nuevos productos a nuevos mercados. De todas las estrategias es la más riesgosa, debido al lanzamiento de un nuevo producto en un mercado que todavía no se conoce tan bien (Uribe, 2021).

1.9. Los Tratados Comerciales

Una estrategia a nivel de país para fomentar el comercio internacional es la firma de alianzas, acuerdos comerciales con otros países. Un acuerdo comercial es un documento que suscriben dos o más países para acordar ciertos beneficios arancelarios, reducción o eliminación de otras barreras paraarancelarias en el intercambio de productos o servicios.

Dependiendo del nivel del acuerdo o tratado comercial se añaden otros temas como el acceso a nuevos mercados, propiedad intelectual, política de inversiones, competencia, servicios financieros, comercio electrónico, cuestiones medioambientales, entre otros aspectos. Los tratados de libre comercio no tienen periodo de caducidad (Osorio & Arciniegas, 2018).

Sobre los tratados comerciales la Ing. Marianela Ubilla (2021) expresa: “Gozamos por el momento de tres importantes Acuerdos Comerciales, el de la Unión Europea firmado el 11 de noviembre de 2016; el firmado con la zona del EFTA (Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein), que entró en vigor en junio de 2020 y el Acuerdo con el Reino Unido, que entró en vigor el 1 de enero de 2021. El efecto con la Unión Europea fue inmediato y en el 2020, se obtuvo un crecimiento del 10% en volumen, lo cual ha hecho que aproximadamente un 30% del banano procedente de otros países que llega a los puertos de esta zona económica sea ecuatoriano. Los Acuerdos Comerciales tienen efectos positivos y por ello es necesario que el país ingrese al Acuerdo de la Cuenca del Pacífico, en donde están países como China con un mercado efectivo de 800 millones de consumidores, Corea del Sur, Japón, Rusia (tenemos un 96% del mercado). Asimismo, alcanzar un Acuerdo Comercial con Turquía”.

Respecto a Estados Unidos, menciona que la demanda en los dos últimos años ha estado estancada en el país y que se debe aumentar su demanda, afortunadamente no tienen problemas de arancel, el banano ingresa con cero aranceles.

1.10. La Formación de Clústeres

Un clúster es un tipo de concentración de empresas en base a la geografía o en función de un determinado producto dentro de un país. La idea subyacente a los clústeres es que permiten aumentar la productividad de las empresas asociadas, lo cual mejora sus costos y las vuelve más competitiva, por ejemplo, en las exportaciones. En un clúster no solo están involucradas las empresas productoras o exportadoras, también las que se encuentran en la cadena de suministro (Uribe, 2021).

En el Ecuador existe el clúster bananero de exportación que es una organización que agrupa a los principales gremios de productores y exportadores de la fruta. Su misión es alcanzar una mejor competitividad y sostenibilidad de la cadena de valor de la industria bananera a través de la innovación y colaboración. El clúster bananero está conformado por AEBE, la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC),

Corporación Regional de Bananeros Ecuatorianos (AGROBAN), Cámara de Agricultura de la II zona de Ecuador y la Asociación de Exportadores de Plátano (ASOEXPLA). En la figura 13 se señalan los beneficios de formar parte de un clúster (Clúster Bananero del Ecuador, 2021).



Figura 11. Beneficios de un Clúster. Tomado de Clúster Bananero del Ecuador (2021).

1.11. Posición del Autor

Para países como el Ecuador, que dependen en su mayoría de la producción y exportación agrícola, se vuelve fundamental conocer los principios económicos que rigen las actividades agrícolas a fin de obtener una mayor eficiencia en la utilización de los recursos existentes para los cultivos y conseguir definir mejores estrategias de comercialización, más aún ante el actual conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, destinos de las exportaciones ecuatorianas de banano.

Ecuador, es el mayor exportador mundial del banano. En el país se cultiva y se exporta sobre todo la variedad Cavendish, aunque también en menor escala el banano rojo y el baby banano u orito. En este sentido, los productores bananeros deberían fortalecer la producción de las demás variedades de banano, lo que probablemente ayudaría a ampliar los mercados hacia los cuales se exporta banano.

Dentro de las teorías de comercio internacional, se considera que el Ecuador es un país privilegiado por su dotación de factores como la tierra y el clima, lo que permite que se genere un banano de alta calidad. Por tanto, la teoría de Heckscher-Ohlin resulta adecuada para analizar el contexto del banano, en el Ecuador se dispone del factor tierra, el cual es abundante y barato, así como precios de otros factores relativamente baratos en comparación

a otras economías más desarrolladas. Esto otorga la ventaja de generar un banano de calidad a precios competitivos. Debido a esta calidad y competitividad es que se puede ingresar a mercados tan exigentes como el europeo.

De acuerdo con la literatura revisada, queda en evidencia al comparar la exportación del cuatrimestre 2021 versus el 2022, que el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania ha impactado a las exportaciones de banano hacia estos dos países. Los productores y exportadores bananeros deben encontrar estrategias efectivas para lograr superar esta situación adversa.

La invasión rusa a Ucrania tiene un trasfondo geopolítico, Rusia no iba a aceptar la expansión de la OTAN cerca de su territorio, el desarrollo militar de Ucrania y la intención de ésta de formar parte de la Unión Europea. Por si fuera poco, Rusia considera a Ucrania como parte de su identidad y por lo tanto bajo su influencia. No se ven visos de que este conflicto terminará en el corto plazo, esto genera varias consecuencias para el comercio internacional como la restricción de importaciones por parte de estos países, el aumento de los precios de productos básicos vía el encarecimiento de fertilizantes nitrogenados que son adquiridos por varios países de Latinoamérica y la elevación del precio de los combustibles, consecuencias que han afectado a la economía ecuatoriana donde se percibe elevación de los precios de los alimentos y en el sector bananero con las reducción de sus exportaciones hacia esos países.

Bajo este contexto, las empresas bananeras deben determinar las mejores estrategias comercial para lograr recuperar su volumen exportado, a la vez debe solicitar apoyo de organismos bananeros como la AEBE y el clúster del banano en el Ecuador. Toda estrategia comercial que se elija tendrá un costo que probablemente no pueda ser financiado en su totalidad por las empresas bananeras, por lo que es necesario que el Gobierno establezca nuevas líneas de crédito enfocadas a este sector. Una vez conseguidos los recursos financieros, se puede identificar la estrategia más conveniente.

En estos momentos, la estrategia comercial que sería más rápida de implementar es la de penetración de mercados, que consiste en vender más del mismo producto a un mercado conocido. Las cajas de banano que no se están colocando en Rusia y Ucrania debería ser redirigidas a otros países que cuentan con una gran demanda, por ejemplo, China y Corea del Sur. El sector bananero debería incrementar su volumen de exportaciones a países que

formen parte de tratados comerciales a través de promoción de la marca, nuevos canales de venta y alianzas con empresas multinacionales o transnacionales entre otros.

Por otro lado, una estrategia de desarrollo de productos o mercados sería una alternativa a considerar a mediano y largo plazo. La generación de valor agregado en el banano por ejemplo exportando puré de banano, postres de banano, banano orgánico son opciones importantes para llegar a nuevos lugares e incluso incrementar la rentabilidad de las empresas bananeras

SEGUNDA PARTE: MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación que se va a realizar es de carácter descriptivo porque analizará la situación actual de la fruta para determinar qué es lo que está sucediendo a partir del conflicto bélico.

2.2 Enfoque de Investigación

Se utiliza un enfoque de investigación tanto cuantitativo como cualitativo debido al uso de datos primarios y secundarios.

2.3 Método de Investigación

El método de Investigación es analítico-sintético porque se descompone el todo en sus partes para una mejor comprensión del fenómeno de estudio

2.4 Técnicas de Investigación

Se recurre a la revisión documental de fuentes secundarias impresas como libros, periódicos y revistas, asimismo a la revisión bibliográfica de bases de datos científicas indexadas y a la observación directa de campo del objeto de estudio.

2.5 Instrumentos de medición

Se utilizará series de datos de fuentes oficiales, así como información sectorial, además de entrevistas a profundidad para el desarrollo del trabajo de investigación. El criterio de selección de los entrevistados, por un lado, es técnico por lo que recurre a un ingeniero agrónomo con experiencia, y por otro comercial por lo que se recurre a un especialista en comercio exterior.

2.6 Variables de Investigación

Las variables de Investigación son Dependiente: Exportaciones del Ecuador partida arancelario 0803 y la independiente producción de plátanos incluidos los plátanos frescos y secos con sus respectivos indicadores.

2.7 Procedimiento

Se hará un análisis del total de las exportaciones del Ecuador entre 2017 y 2022; luego las exportaciones en función del área geográfica para determinar el peso de cada región y finalmente se presentarán los datos de balanza comercial para ver si existe déficit o superávit en cuanto a la variable dependiente, también se analizarán las exportaciones por grupo de productos, por producto principal, además de la participación porcentual para posteriormente hacer el análisis de la partida, de los precios e indicadores financieros. Al final se complementa la investigación con la información basada en la entrevista a expertos.

Tabla 1

Cuadro de operacionalización de Variables

Tipo de Investigación	Enfoque	Método	Técnicas	Instrumentos de Medición	Variables	Indicadores de Variables
Descriptiva	Cuantitativo	Analítico	Revisión Documental	Serie de Datos	Dependiente Exportaciones Ecuatorianas partida arancelaria 0803. 2017-2022	-Exportaciones -Exportaciones anuales por Continente, Área económica y país de Destino -Balanza Comercial -Exportaciones por Grupo de Productos -Exportación por producto principal -Participación Porcentual de los principales productos de exportación -Partida Arancelaria 0803 Comparativo conflicto
	Cualitativo	Sintético	Revisión Bibliográfica Observación Directa	Entrevistas	Independiente Producción de Plátanos, incluidos plátanos frescos y secos	-Precio al productor de banano -Precio internacional del banano -Indicadores Financieros venta al por mayor de banano

TERCERA PARTE: ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1 Variable Dependiente

Al revisar los datos de las exportaciones totales del país se evidencia que desde el 2017 éstas han ido en aumento, excepto por el 2020 donde el tema de la pandemia ha afectado notablemente las mismas; sin embargo, la recuperación para el 2021, en especial por el tema del aumento de demanda de productos primarios hacen que el crecimiento sea acelerado y se confirme la tendencia para el 2022 donde se podría cerrar en casi 32 millones de dólares de acuerdo con la tabla 2.

Tabla 2
Exportaciones Totales

PERIODO	TOTAL EXPORTACIONES
2017	\$19.066.101
2018	\$21.652.150
2019	\$22.329.379
2020	\$20.355.361
2021	\$26.699.200
*2022	\$8.085.141

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

Continuando con el análisis en la tabla 3 se presentan las exportaciones, pero ya en función de la zona geográfica y se puede observar de manera clara lo siguiente:

Al ver por continente los datos, América representa el 56% del total de las exportaciones ecuatorianas; Europa el 21%; Asia el 22% y África el 1%.

Cuando se desglosa cada zona dentro de lo que es América, los Estados Unidos son el 50%; la Asociación Latinoamericana de Integración el 46% y dentro de esta la Comunidad Andina el 15%. En cuanto a Europa, la Unión Europea representa el 73%.

Todo lo anterior hace ver hacia donde deben tomar las decisiones estratégicas de los mercados donde Ecuador podría llegar con la fruta y la diversificación de su oferta exportable.

Tabla 3

Exportaciones Anuales por continente, Área económica, y país de Destino

ÁREA ECONÓMICA	EXPORTACIONES FOB					TOTAL	%
	2017	2018	2019	2020	2021		
TOTAL GENERAL	\$19.066,1	\$21.652,1	\$22.329,4	\$20.355,4	\$26.699,2	\$110.102,2	
AMÉRICA	\$11.210,6	\$12.932,7	\$13.145,0	\$10.151,0	\$14.134,6	\$61.574,0	56%
ESTADOS UNIDOS	\$5.955,5	\$6.647,9	\$6.732,9	\$4.786,4	\$6.402,8	\$30.525,5	50%
MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO	\$177,4	\$258,3	\$420,9	\$147,9	\$165,2	\$1.169,6	
ASOC. LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN	\$4.913,0	\$5.800,4	\$5.736,1	\$4.946,9	\$7.218,6	\$28.615,0	46%
COMUNIDAD ANDINA	\$2.120,0	\$2.505,0	\$1.844,1	\$1.238,0	\$1.507,4	\$9.214,6	15%
RESTO AMÉRICA	\$79,5	\$140,6	\$173,6	\$150,9	\$158,2	\$702,8	
EUROPA	\$4.163,1	\$4.287,3	\$4.142,8	\$4.766,6	\$5.539,8	\$22.899,6	21%
UNIÓN EUROPEA	\$3.171,8	\$3.297,7	\$3.107,9	\$3.300,7	\$3.768,2	\$16.646,3	73%
REINO UNIDO	-	-	-	\$229,4	\$287,8	\$517,3	
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	\$29,4	\$26,5	\$36,2	\$169,5	\$281,4	\$543,0	
RESTO EUROPA	\$961,9	\$963,1	\$998,8	\$1.067,0	\$1.202,3	\$5.193,1	23%
ASIA	\$3.586,1	\$4.285,9	\$4.833,6	\$5.131,3	\$6.582,6	\$24.419,4	22%
ÁFRICA	\$43,5	\$82,6	\$152,7	\$222,5	\$348,8	\$850,0	1%
OCEANÍA	\$60,1	\$60,2	\$51,8	\$55,9	\$53,7	\$281,6	
OTROS PAÍSES NEP	\$2,7	\$3,5	\$3,5	\$28,1	\$39,7	\$77,5	

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

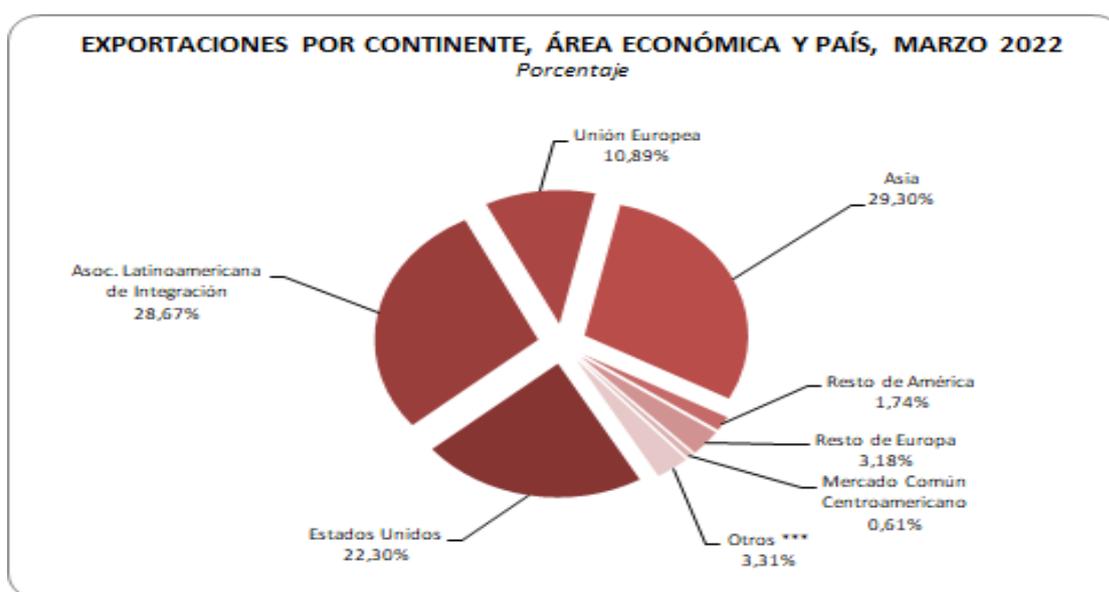


Figura 12. Exportaciones Anuales por continente, Área económica, y país de Destino. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

La Figura 12 muestra el primer trimestre del 2022 donde Asia ya juega un papel importante dentro del comercio exterior siendo el 29.30% del destino de la oferta de exportación, seguido de la Asociación Latinoamericana de Integración un 28.67%, luego Estados Unidos con 22.30% y finalmente la Unión Europea 10.89% esta transformación se debe al conflicto que hace que los mercados cercanos sean de importancia vital, así como

China por su demanda de banano sin descuidar al principal socio comercial del Ecuador que es Estados Unidos.

En la tabla 4 se puede ver la balanza comercial ecuatoriana tanto petrolera como no petrolera, esta primera siempre es positiva mientras que la segunda no siempre; la manera de interpretar esto es mediante los precios del petróleo que influyen, así como de los llamados commodities.

A excepción del 2019 la balanza comercial del Ecuador ha sido positiva lo cual sostiene el esquema de dolarización porque son estas divisas las que entran al sistema; por otro lado, en el 2021 se registra también como efecto pandemia una balanza no petrolera positiva.

Una herramienta útil en este análisis es la tasa de crecimiento donde para las exportaciones está ha ido en aumento excepto 2021 por temas de caída en la demanda mundial pero lamentablemente las importaciones han ido en aumento excepto por 2020 y 2021 donde ya comienzan a influir los precios de contenedores, materia prima, y ya en primer trimestre 2022 se aprecia una recuperación de ambas: exportaciones e importaciones por la reactivación.

En la figura 13 se observa el comportamiento de la balanza comercial de manera mensual desde el 2020 para valorar que ha sucedido con el saldo de esta y se puede ver claramente que en la mayor parte de los meses ha sido positiva lo que significa que el flujo de bienes y servicios ha sido positivo.

Tabla 4
Balanza Comercial

Año	BALANZA COMERCIAL			TASAS DE CRECIMIENTO	
	Total	Petrolera	No petrolera	Exportaciones	Importaciones
2017	\$33,0	\$3.692,5	-\$3.659,5	13,50	22,27
2018	-\$453,5	\$4.483,2	-\$4.936,6	13,56	16,14
2019	\$820,1	\$4.520,6	-\$3.700,4	3,13	-2,70
2020	\$3.407,5	\$2.650,7	\$756,8	-8,84	-21,21
2021	\$2.870,7	\$3.951,0	-\$1.080,4	31,17	40,60

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

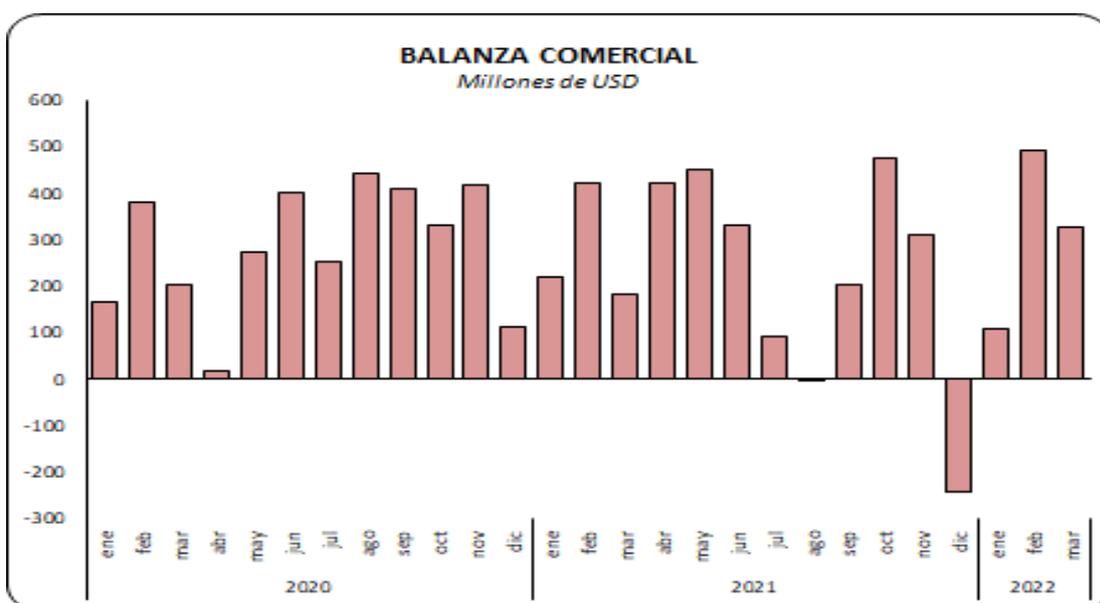


Figura 13. Balanza Comercial 2020-2022. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

En la tabla 5 se presentan las exportaciones por grupo de productos, pero haciendo énfasis en las no petroleras y dentro de estas las tradicionales, Banano y Plátano representan el 39% del total, superando al camarón en el periodo analizado, el dato curioso es que las no tradicionales ya tienen un peso del 41% lo que da a entender que es urgente agregar valor agregado a la fruta para poder expandir su oferta exportable.

Tabla 5
Exportaciones por Grupo de Productos

Periodo	NO PETROLERAS							
	Total	Tradicionales						No tradicionales
	Total	Banano y plátano	Café y elaborados	Camarón	Cacao y elaborados	Atún y pescado		
2017	\$12.172.537	\$7.115.810	\$3.028.195	\$119.403	\$3.043.032	\$672.434	\$252.747	\$5.056.726
2018	\$12.826.192	\$7.585.426	\$3.215.933	\$83.370	\$3.189.749	\$787.952	\$308.423	\$5.240.765
2019	\$13.649.814	\$8.339.108	\$3.295.159	\$80.173	\$3.890.531	\$763.922	\$309.322	\$5.310.707
2020	\$15.104.987	\$8.812.570	\$3.668.991	\$69.778	\$3.823.534	\$935.090	\$315.176	\$6.292.418
2021	\$18.091.946	\$10.194.466	\$3.485.478	\$78.169	\$5.323.321	\$940.301	\$367.197	\$7.897.480
*2022	\$5.228.088	\$3.043.416	\$941.892	\$17.086	\$1.755.619	\$202.495	\$126.323	\$2.184.673
Total	\$77.073.564	\$45.090.796	\$17.635.647	\$447.979	\$21.025.786	\$4.302.194	\$1.679.189	\$31.982.769
%	100%	59%	39%	1%	47%	10%	4%	41%

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

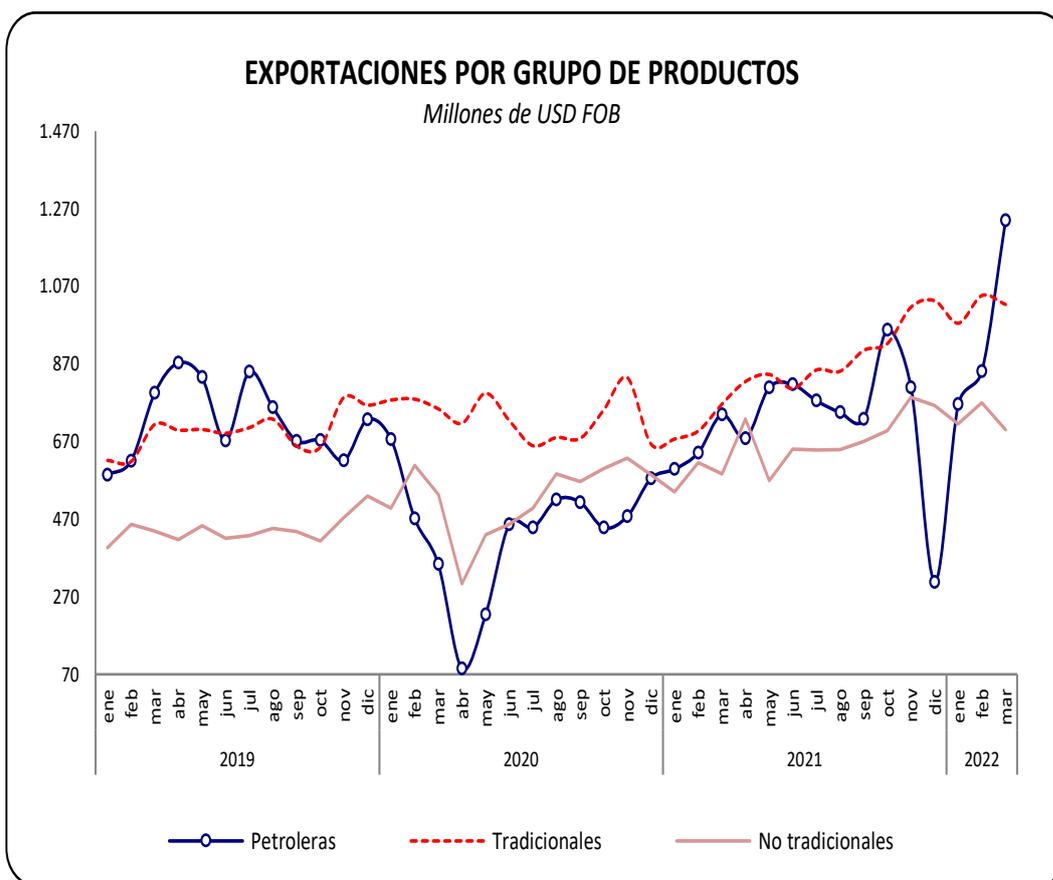


Figura 14. Exportaciones por Grupo de Productos 2020-2022. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

En la figura 14 al analizar el periodo del 2022 se puede ver como el precio alto del petróleo que las exportaciones petroleras tengan un pico, mientras que las exportaciones tradicionales y no tradicionales tienen una tendencia a la baja.

Se procede a analizar en la tabla 6 las exportaciones por producto principal pero esta vez el Banano y Plátano se clasifican como productos primarios. Aunque el banano es el sujeto de estudio de esta investigación se debe tomar en cuenta que las flores, el camarón también se ven afectados.

De acuerdo con la información el principal producto primario es el camarón con un 22% de peso; le sigue el banano con el 19% y encima de ambos está el petróleo crudo con un 39%. Se insiste en dos puntos vitales en esta crisis el valor agregado y la competitividad mediante las economías de escala, eso unido a la diversificación podría ser la fórmula de éxito.

Tabla 6
Exportación por producto principal

Período	TOTAL PRIMARIOS	PRIMARIOS										
		Petróleo Crudo	Banano y plátano	Café	Camarón	Cacao	Abacá	Madera	Atún	Pescado	Flores naturales	Otros
2017	\$14.693.183	\$6.163.573	\$3.028.195	\$16.888	\$3.043.032	\$571.729	\$22.494	\$242.013	\$85.981	\$166.766	\$820.480	\$532.033
2018	\$16.981.679	\$7.877.586	\$3.215.933	\$12.769	\$3.189.749	\$672.235	\$19.964	\$241.993	\$106.610	\$201.813	\$843.372	\$599.656
2019	\$17.823.470	\$7.731.163	\$3.295.159	\$7.876	\$3.890.531	\$656.656	\$28.015	\$304.064	\$73.526	\$235.796	\$879.779	\$720.905
2020	\$16.220.801	\$4.684.794	\$3.668.991	\$8.734	\$3.823.534	\$815.525	\$32.731	\$571.062	\$63.483	\$251.693	\$827.142	\$1.473.111
2021	\$21.171.158	\$7.278.163	\$3.485.478	\$14.946	\$5.323.321	\$817.478	\$35.825	\$370.884	\$74.264	\$292.933	\$927.276	\$2.550.590
*2022	\$6.661.118	\$2.488.229	\$941.892	\$3.806	\$1.755.619	\$173.690	\$6.949	\$86.183	\$21.285	\$105.039	\$278.979	\$799.449
Total	\$93.551.410	\$36.223.508	\$17.635.647	\$65.018	\$21.025.786	\$3.707.311	\$145.977	\$1.816.199	\$425.149	\$1.254.040	\$4.577.029	\$6.675.745
%	100%	39%	19%	0%	22%	4%	0%	2%	0%	1%	5%	7%

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

En la tabla 7 se hace un análisis comparativo de los trimestres enero – marzo del año 2020, 2021 y 2022 y los resultados demuestran que en el primero de ellos Banano y Plátano representan el 26.7% de las tradicionales con 2025 toneladas métricas de exportación a un valor unitario de 521.

Para el año 2021 la participación cae al 23.9% con 1904 TM de exportación a un valor unitario de 487.2 USD; para el año 2022 se agudiza la situación pues sólo se ha exportado 1779 toneladas métricas con una participación del 18% a un valor unitario superior a los años anteriores lo cual compensa un poco la situación, pero es una prueba de la incidencia del conflicto.

Tabla 7
Participación Porcentual de los principales productos de exportación

Exportaciones	Ene - Mar 2020				Ene - Mar 2021				Ene - Mar 2022			
	Miles de TM	Miles de USD	Valor unitario USD	Porcentaje de participación	Miles de TM	Miles de USD	Valor unitario USD	Porcentaje de participación	Miles de TM	Miles de USD	Valor unitario USD	Porcentaje de participación
Tradicional	2.284	\$2.310.122		58,5%	2.185	\$2.140.088		55,1%	2.134	\$3.043.416		58,2%
Camarón	166	\$947.436	5.698	24,0%	167	\$901.375	5.405,8	23,2%	241	\$1.755.619	7.296,8	33,6%
Banano y Plátano	2.025	\$1.055.045	521	26,7%	1.904	\$927.613	487,2	23,9%	1.779	\$941.892	529,5	18,0%
Cacao y elaborados	71	\$200.333	2.829	5,1%	77	\$205.983	2.671,3	5,3%	78	\$202.495	2.596,9	3,9%
Atún y pescado	21	\$96.154	4.689	2,4%	35	\$92.057	2.659,4	2,4%	34	\$126.323	3.686,7	2,4%
Café y elaborados	2	\$11.153	6.451	0,3%	2	\$13.060	5.931,5	0,3%	2	\$17.086	7.548,6	0,3%

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

Análisis de la Partida Arancelaria del Banano

La partida objeto de esta investigación es la 08.03 correspondiente a las bananas y todas sus variedades. En la tabla 8 se muestra la clasificación arancelaria de la partida 08.03.

Tabla 8
Detalle de Partida Arancelaria del Banano

Tipo de Elemento	Subpartida	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física
PARTIDA S.A.	08.03	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos.	
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.10.10.00	--Frescos	KILOGRAMO BRUTO
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.10.20.00	--Secos	KILOGRAMO BRUTO
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.90.11.10	---Orgánico Certificado	KILOGRAMO BRUTO
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.90.11.90	---Los demás	KILOGRAMO BRUTO
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.90.12.00	---Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata)	KILOGRAMO BRUTO
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.90.19.00	---Los demás	KILOGRAMO BRUTO
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.90.20.00	--Secos	KILOGRAMO BRUTO
Subpartida NATIONAL (ARIAN)	0803.90.20.00	--SOLO BANANA O PLÁTANOS, SECADO INDUSTRIAL (SI)	KILOGRAMO BRUTO

Nota. Tomado de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2022)

En la tabla 9 se puede apreciar la exportación de banano del año 2021. Como se observa, las exportaciones de banano (partida 08.03) representaron un total de 7026 millones de toneladas con un valor de 3.500 millones de dólares.

Las exportaciones a Rusia fueron de 1.525 millones de toneladas, casi un 22% del total de exportaciones. A Ucrania se exportó un total de 176.065 millones de toneladas, lo que es un 2,5% del total de exportaciones. Rusia es un socio comercial más importante que Ucrania en el caso del banano.

Tabla 9

Exportación de Banano Partida 08.03 (Cifras en Miles).

Mes	Toneladas	FOB.	Rusia		Ucrania	
			Toneladas	FOB.	Toneladas	FOB.
ene-21	688.491	330.953	139.131	63.916	23.060	10.334
feb-21	599.800	296.994	139.569	63.859	15.860	7.166
mar-21	616.958	303.351	141.088	64.527	17.744	8.060
abr-21	622.170	303.030	135.556	61.678	15.562	6.957
may-21	619.391	309.538	130.820	60.089	15.310	6.857
jun-21	512.547	267.839	85.471	39.058	12.860	5.772
jul-21	516.673	259.891	85.597	38.565	9.864	4.749
ago-21	564.897	284.084	108.658	52.031	12.610	5.608
sep-21	516.086	253.948	120.410	53.430	12.136	5.372
oct-21	603.286	295.135	168.955	76.311	13.559	6.075
nov-21	551.619	276.770	129.200	59.995	12.465	5.592
dic-21	614.582	318.789	140.696	65.403	15.036	6.925
Total general	7.026.500	3.500.321	1.525.151	698.863	176.065	79.467

Nota. Tomado de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2022)

Para mostrar el impacto que ha tenido el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania que empezó el 24 de febrero, se puede comparar el cuatrimestre ene-abr de 2021 versus el mismo periodo en el 2022. Como se puede observar en la figura 15, las exportaciones en el primer cuatrimestre del 2021 fueron relativamente estables, en cambio en el 2022 se nota una disminución dramática a partir de febrero que es justamente cuando empezó la confrontación entre los dos países, desde febrero a abril de 2022, ha habido una disminución de exportaciones de 152 millones de toneladas.



Figura 15. Comparativo de Exportaciones de Banano a Rusia. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

En el caso de Ucrania, si vemos la figura 13, también ha ocurrido una reducción en las exportaciones de banano, en el cuatrimestre del 2022 de 40 millones de toneladas.

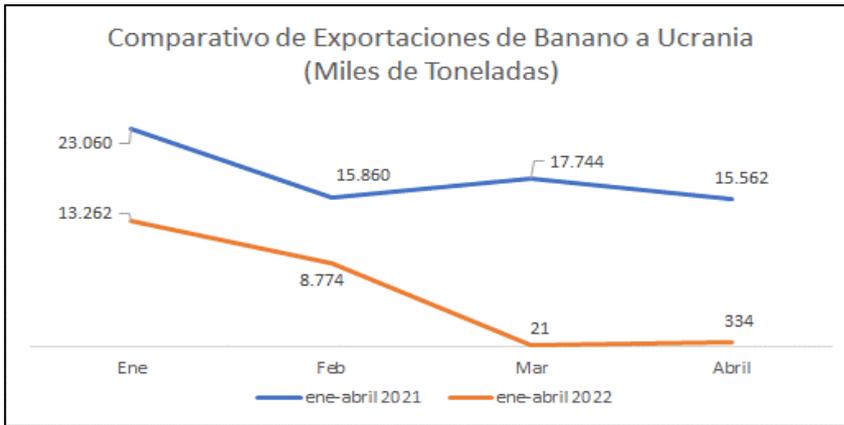


Figura 16. Comparativo de Exportaciones de Banano a Rusia. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2022)

3.2 Variable Independiente

Dentro del análisis de lo concerniente a la producción de plátano se debe partir del precio que se le paga al productor por caja, que siempre cada año parece insuficiente para el mismo. Como se puede apreciar en la figura 17, para el caso del banano Cavendish, que es el que se exporta de manera permanente, existe un precio de 6.40 USD al 2021. Este mismo banano se comercia en el mercado spot o de efectivo a un precio de 6.30 USD. Para la variedad enana el precio está en 5.41USD. La problemática radica en que, si los costos de producción aumentan, el precio puede llegar a ser igual a los costos por lo que el productor no obtiene ningún beneficio.

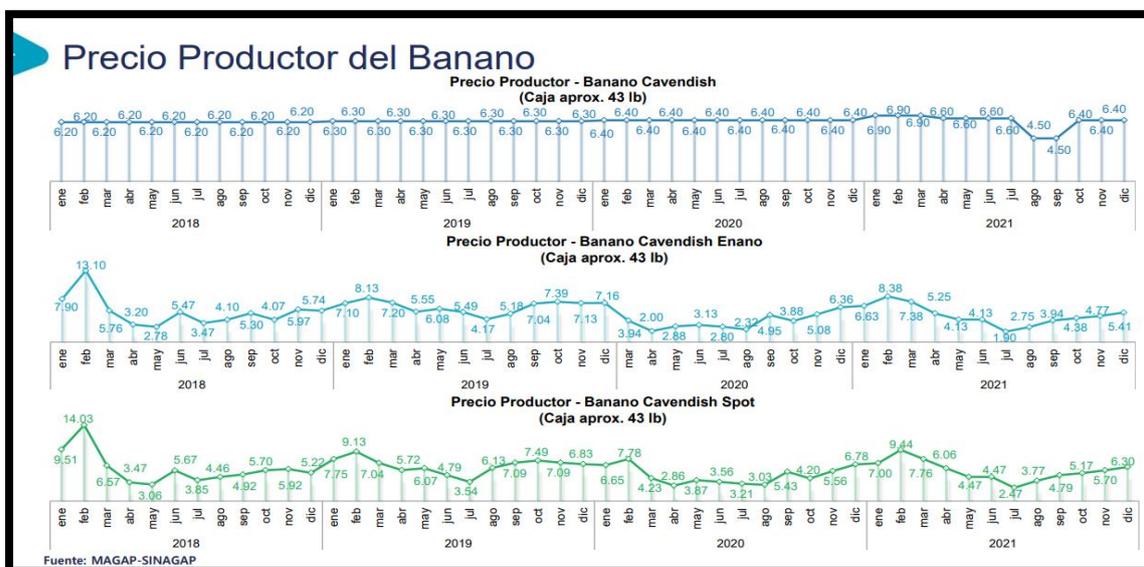


Figura 17. Precios al productor de banano 2018-2021. Adaptado de Corporación Financiera Nacional (2022)

Lo situación anterior se complica al haber disminuido la demanda de banano en Rusia, por el incremento de la depreciación del rublo frente al dólar norteamericano que, de acuerdo con la cotización oficial del Banco de Rusia, rozó los 100 rublos por dólar. Esto hará que el consumidor ruso pague un precio más alto por el banano, como se ve en la figura 18.



Figura 18. Tipo de Cambio dólar/rublo. Tomado de Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2022)

La otra arista está en el lado del exportador, donde prácticamente el precio por tonelada ha ido disminuyendo a lo largo de los últimos años tal como se muestra en la figura 19. Para una mejor comprensión debe resaltarse que una tonelada tiene 2,204.62 libras, por tanto, si la caja tiene 43 libras, esto significa que una tonelada para ser completada tiene 51 cajas aproximadamente.

Si a enero del 2022 la tonelada estaba en 1,157 USD, esto significa que el costo de la exportación por caja equivale a 51 cajas por 6.40 USD que serían 326.4 USD, pero a eso se le debe añadir el costo del flete y seguro, lo cual hace que la ganancia del exportador se vea aún mas afectada cuando cae el precio de exportación.

Precio Internacional Banano - Precio de Importación US (\$/Ton)

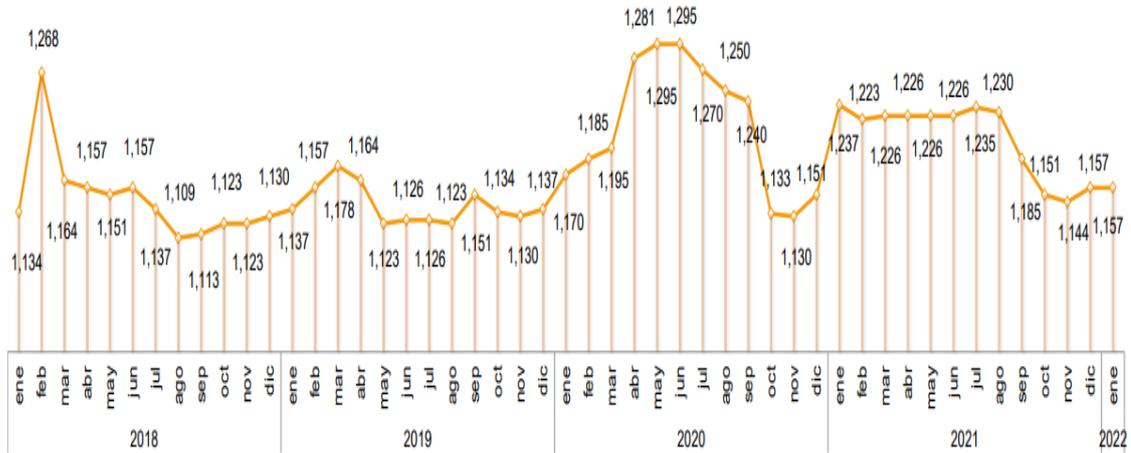


Figura 19. Precios internacionales de banano 2018-2022. Adaptado de Corporación Financiera Nacional (2022)

Continuando el análisis, los indicadores financieros reflejan lo anteriormente expresado. Para el 2020 el Retorno sobre los Activos (ROA) cae un 35%, el Retorno sobre la inversión (ROE) en 37% y el margen neto en 28%, pese a que siguen siendo positivos los 3 indicadores esto se agrava más con el conflicto bélico ya que los ingresos siguen cayendo.

Indicadores Financieros

Indicador	2016	2017	2018	2019	2020
ROA	10.68%	9.34%	9.30%	10.63%	6.91%
ROE	35.59%	32.49%	33.59%	38.51%	24.17%
Margen Neto	10.94%	10.17%	11.63%	12.97%	9.36%

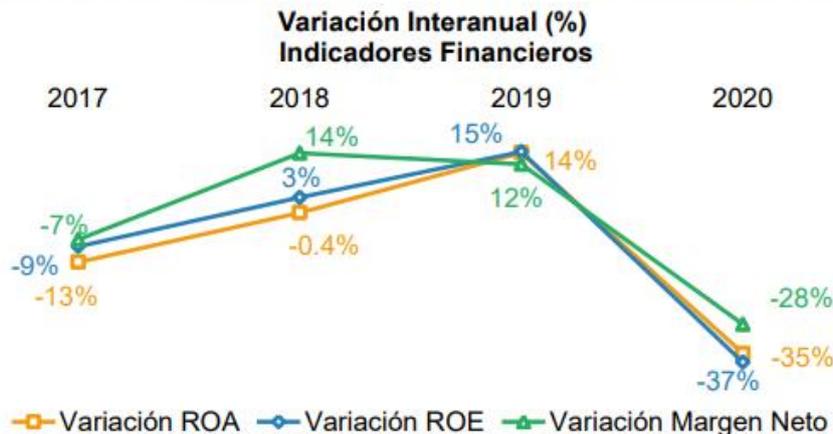


Figura 20. Indicadores Financieros venta al por mayor banano y plátano 2016-2020. Adaptado de Corporación Financiera Nacional (2022)

3.3 Entrevistas

Ing. Roberto Aguilera, Mgtr. (Apéndice A)

Para el Ingeniero Agrónomo Roberto Aguilera, existen dos factores fundamentales al momento de la producción de banano en Ecuador:

1. Climático: en este factor destacó, la luminosidad, temperatura y viento que se puede obtener en ciertas provincias del país, permitiendo así la calidad de la fruta, que favorece el cumplimiento de estándares internacionales, que se debe cumplir para exportar en ciertos países. Cabe señalar que, para el banano el clima de la provincia del Oro, y parte de la provincia del Azua, y los Ríos, es ideal para ciertos países que piden estándares muchos más altos.
2. Edáfico: Esto se refiere al tipo de suelo, que pueden ir de la mano con el factor climático, dentro de lo cual la provincia del Oro, por ejemplo, en el sector del Guabo cuenta con un tipo de suelo que le permite, que esta fruta cumpla con estándares de alta calidad.

Debido a estos dos factores, nuestro país es considerado como un productor de alta calidad en las frutas tropicales.

Sobre la polémica en el precio del banano, nuestro país cuenta con muchos pequeños productores agrícolas, que no cuentan con el registro en el ministerio de agricultura que avala la calidad del producto, permitiéndole la exportación del producto de manera directa, es aquí donde da paso a los intermediarios que compra la fruta a los pequeños agricultores a menor costo y revendiendo a las exportadoras que manejan volumen a otro valor, generando una afectación al valor de la caja del banano.

El conflicto bélico entre Ucrania y Rusia, inciden de manera negativa a las exportaciones de banano del país, debido a que Rusia consume el 25% total de nuestro producto, al estar en guerra esas toneladas de productor no han sido consumida, afectando nuestros ingresos y así aumentando el déficit de nuestra balanza comercial.

Ing. Mónica Larrea, Mgtr. (Apéndice A)

Según la Ingeniera Mónica Larrea, uno de los factores importantes es la afectación de bloqueos de todas las exportaciones hacia Rusia y Ucrania, debido a que representan el 25% de las exportaciones totales de banano ecuatoriano. Por otro lado, el factor crítico es el flete marítimo, que debido al conflicto bélico ha incrementado su valor, puesto que luego de la reactivación económica después de la pandemia por la Covid-19, los fletes han incrementado su costo al doble del valor vigente.

A raíz del conflicto bélico todos los productos derivados del petróleo están al alza, entre los cuales se encuentran los fertilizantes, pesticidas que se usan para el proceso de producción del banano encareciendo la producción por hectárea.

Una de las estrategias es identificar las características de las competencias, en cuanto a la fruta y tramitología al momento de exportar a los países consumidores. Otra estrategia es revisar los costos de producción, mejorando así el rendimiento por hectárea a los productores y agricultores de menor escala de la fruta, o de los productos que se exportan como flores, camarón entre otros. Determinar a través de estudios de mercado por parte del Ministerio de Comercio Exterior, a mercados donde no llegamos y poder llevar nuestros productos hacia estos países no explotados.

Actualmente, Ecuador tiene un déficit debido a la baja en las exportaciones del sector agrícola, también por trabas que le ponen países hacia nuestro camarón, debido al celo que tienen por la buena calidad del crustáceo. Cabe destacar que, al estar dolarizados, nos permite la estabilidad económica y preservar el poder adquisitivo.

3.4 Análisis Críticos de Resultados

Una vez que se ha presentado los resultados de la investigación se puede evidenciar que el tema ha sido complejo para la partida 0803, debido a que conjuga aspectos que son exógenos como la subida de los insumos y el bloqueo debido al conflicto bélico; situaciones que provocan incrementos en los costos de producción. Bajo este contexto, se deben

implementar estrategias diversas para ayudar a salir de la crisis al sector bananero. Tal como se revisó en la matriz de Ansoff, herramienta que resulta útil para analizar las alternativas que tiene una empresa para crecer o adaptar su estrategia, el sector bananero debe incursionar en nuevos mercados y a la vez también debe añadir valor agregado a su producto. Para realizar esto es importante que se realicen estudios de mercado rigurosos que permitan identificar los estándares exigidos por esos nuevos mercados, así como la demanda de otros productos relacionados al banano.

Por otro lado, el fortalecimiento de la marca país del banano también es fundamental, se debe aprovechar que el Ecuador es el mayor proveedor mundial de esta fruta y resaltar la calidad del producto a nivel internacional. El apoyo del gobierno es clave en este proceso, por ejemplo, a través de la realización de ruedas comerciales del banano en otros países. Así también, si se espera un mayor desarrollo comercial del banano, también es importante cuidar los costos, en este sentido, el Gobierno puede ayudar a través de la renegociación o reestructuración de los préstamos entregados a este sector, además puede restringir la entrega de permisos para cultivar nuevas tierras, de esa forma ayuda a que los productos actuales superen la crisis al tener menor competencia interna.

La formación de asociaciones o clústeres también constituye otra estrategia comercial dado que permite lograr economías de escala. Los productores se agrupan y venden un mayor volumen, eso favorece la negociación de mejores condiciones de flete, por ejemplo. En la tabla 10 se indican las distintas estrategias que pueden ayudar al sector bananero a superar la crisis actual.

Tabla 10
Matriz de Problemas y Estrategias

Problema	Consecuencia	Estrategias
Pequeños productores agrícolas no cuentan con registro del Ministerio de Agricultura para certificar la calidad de la fruta	No pueden exportar directamente	Censo a productores para posterior registro para exportación
Bloqueo de exportaciones hacia Rusia y Ucrania	Disminución aproximada del 25% de la exportación de la fruta	Incursión en nuevos mercados. Fortalecimiento de la marca país.

Desconocimiento de Tramitologías hacia nuevos destinos	Adaptación a demandas de nuevos mercados	Nuevos productos con valor agregado. Inteligencia Comercial para determinar requisitos de exportación y capacitación a productores y exportadores
Alza de insumos de producción como por ejemplo fertilizantes	Aumento de los costos de producción	Formación de Clústeres para lograr economías de escala y Reestructuración de Deudas.
Incremento del flete marítimo	Aumento en los costos de exportación	Formación de clústeres.
Precio de la caja de Banano al productor	El precio no permite cubrir para productores pequeños los costos de producción debido a que no poseen economías de escala	Generar Economías de Escala para mejora de costos y aumento de rendimientos por hectárea. Restricción de permisos de cultivo.

C) CONCLUSIONES

Al analizar las estrategias comerciales de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) actuales de las exportaciones ecuatorianas de la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) para conocer su efectividad, se pudo observar que antes del conflicto el comportamiento de las exportaciones había sido positivo siendo un puntal importante dentro de la exportación de productos primarios.

Al determinar cuáles han sido las causas y consecuencias del conflicto bélico Rusia – Ucrania para el comercio mundial con énfasis en la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) para conocer el grado de afectación a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) se observa una caída en las exportaciones hacia esos destinos de 135.556 a 85.823 toneladas hacia Rusia y de 15.562 a 334 toneladas en el periodo comparativo entre enero a abril del 2022 versus 2021.

Al diagnosticar cual ha sido el impacto del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania en las exportaciones de la partida arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos) para medir la incidencia en la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) se puede afirmar que ha sido negativo, pero a la vez positivo porque obliga al país a buscar nuevos mercados, mejorar los costos de producción, aumentar los rendimientos por hectárea y a darle valor agregado al producto.

Finalmente, se establece la necesidad de implementar nuevas estrategias comerciales que ayuden a superar la crisis del sector, tales como la incursión a nuevos mercados, la producción y exportación de productos con mayor valor agregado como las compotas o purés de banano. Estas estrategias deben sustentarse en el desarrollo de una inteligencia comercial dedicada al principal producto de exportación como es el banano. Adicionalmente, la intervención del Gobierno a través de mejoras en las condiciones del crédito hacia el sector, el fortalecimiento de la marca país a través de su promoción internacional verbigracia en ruedas de negocios y la restricción de los permisos para cultivar las tierras también son medidas que pueden revitalizar al sector bananero.

D) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. AEBE. (2020). *Corporate Brochure*. Guayaquil: AEBE.
2. Arias, J., Ruiz, C., Castellano, S., Rodríguez, D., & Salazar, E. (16 de 03 de 2022). *IICA*. Obtenido de <https://blog.iica.int/blog/conflicto-entre-rusia-ucrania-sus-efectos-sobre-los-sistemas-agroalimentarios>
3. Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (2022). Rusia-Ucrania Una Guerra que nos golpeará. *Bananotas*, 13.
4. Bagwerll, , K., & Staiger, R. (2016). *Guía de Política Comercial*. Amsterdam: Elsevier.
5. Banco Central del Ecuador. (10 de 05 de 2022). Obtenido de <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2109181649/OpenDocument/opendoc/opendocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=0>
6. Banco Central del Ecuador. (2022). *Información Estadística Mensual Abril*. Guayaquil: Banco Central.
7. Bernard, A., Redding, S., & Schott. (2011). La Firma Multiproducto y la Liberalización del Comercio. *Diario de Economía Cuatrimestral*, 1271-1318.
8. Burgos, J. (2019). *La innovación de los procesos productivos en las empresas agrícolas bananeras de la provincia de el oro- república del ecuador y su impacto en el desempeño empresarial*. Almería: Universidad de Almería.
9. Calvo Hornero, A. (2021). *Economía Internacional y Organismos Económicos Internacionales*. Madrid: UNED.
10. *Clúster Bananero del Ecuador*. (2021). Obtenido de <https://www.clusterbananerodelecuador.org/>
11. Coral, A. (17 de 05 de 2021). *AEBE*. Obtenido de <https://www.aebe.com.ec/post/mubilla>
12. Corporación Financiera Nacional . (2022). *Ficha Sectorial Banano y Plátano*. Guayaquil: CFN.
13. Corporación Financiera Nacional. (2021). *Ficha Sectorial Banano y Plátano*. Guayaquil: CFN.
14. Diario El Universo. (23 de marzo de 2022). Más de \$ 28 millones es el impacto en la industria bananera y camaronera nacional tras un mes del conflicto ruso-ucraniano. *Más de \$ 28 millones es el impacto en la industria bananera y camaronera nacional tras un mes del conflicto ruso-ucraniano*, pág. 3.
15. Ekos. (2020). Ecuador, Líder en la Producción de Banano. *Ekos*.

16. Encalada, C. (2021). *Estudio de mercado para la comercialización de banano Musa spp variedad cavendish*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
17. FAO. (2022). *International Trade Banana Market Review Preliminary Results 2021*. Roma: FAO.
18. FreshPlaza. (2 de Mayo de 2019). *FreshPlaza*. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/9099488/ecuador-bananas-rojas-para-el-mercado-europeo/>
19. Herrera, L. N. (2020). *Efecto de la Agricultura en el Crecimiento Económico del Ecuador*. Loja: Universidad Nacional de Loja.
20. Hill, C., & Jones, G. (2018). *Administración Estratégica Un Enfoque Integral*. México: Cengage Learning.
21. Larrea, C. (2021). "El banano en el Ecuador". *Ecuador Debate*, 183-186.
22. Mayón, G. (2020). *Análisis de la Variación de las Exportaciones de Banano Ecuatoriano en el Periodo 2014-2018*. Guayaquil: UTEG.
23. Melitz, M., Obstfeld, M., & Krugman, P. (2016). *Economía Internacional Teoría y Política*. Pearson.
24. Mendoza Briones, N. C. (2018). *Incidencia de Factores Determinantes en el Sector Agrícola del Ecuador: Banano, Cacao, Café y Palma Africana*. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
25. Mise, E. (2019). *Plan de Exportación del Banano Orito de la Hacienda María Elvira hacia el Mercado Español*. Honduras: Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano.
26. Mpoke, M. (2022). La Línea de Tiempo de las Tensiones entre Rusia y Ucrania. *The New York Times*.
27. Ortiz Velásquez, M., Avendaño Cárdenas, E., & Silva Guerra, H. (2019). *Introducción a los Negocios Internacionales*. Barranquilla: Universidad del Norte.
28. Osorio, C., & Arciniegas, J. (2018). *Comercio Internacional para Latinoamérica*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
29. Peña Andrés, C. (2017). *Negociación para el Comercio Internacional*. Alfaomega.
30. Pugel, T. (2019). *Economía Internacional*. Madrid: McGraw Hill.
31. Salgado, M. (2022). *Revista Opcion S*. Obtenido de <https://opcions.ec/portal/2022/03/24/la-guerra-en-ucrania-implicaciones-geopoliticas/>
32. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (13 de 05 de 2022). *Consulta de Arancel*. Obtenido de <https://mesadeservicios.aduana.gob.ec/arancel/>
33. Smith, A. (1776). *Una Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones*. Londres: W. Strahan & T. Cadell.

34. Uribe, M. (2021). *Administración Estratégica Modelo de Aplicación para Organizaciones Latinoamericanas*. Bogotá: Ediciones de la U.
35. Uriguen, P., Vivanco, N., & Chunco, L. (2021). Ecuador: análisis económico del desarrollo del sector agropecuario e industrial en el periodo 2000-2018. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 8-17.

ENTREVISTA

TEMA: Estrategias comerciales para incrementar las Exportaciones ecuatorianas de la Partida Arancelaria 0803 (Plátanos, incluidos plátanos, frescos y secos a partir del conflicto bélico Rusia-Ucrania)

ENTREVISTADO: Ing. Mónica Larrea, Mgtr.

OBJETIVO: RECABAR INFORMACIÓN QUE APORTE A LA INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los factores críticos actuales en la exportación de banano hacia Rusia y Ucrania?

+ Afectación de los precios, todos los exportadores hacia Rusia

¿Qué estrategia debe hacer Ecuador en su comercio exterior para mejorar la situación del sector bananero?

1. Identificar los parámetros de la Cooperación
2. Acosar de producción
3. Definir los mercados a exportar.

Costa Rica
Panamá
Colombia
Filipinas

¿Cuál es la situación actual del sector externo ecuatoriano en cuanto a la balanza comercial?

- Ecuador Deficitario
algunos sectores Externos.

1. Baja en las exportaciones
2. Caída en el Ceto, hanido los rubros.
3. Déficit en el Turismo sería un déficit

x Mónica

