



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**ERRADICACION DE LA MONODEPENDENCIA DE EXPORTACIONES
DE LA EMPRESA BANACALI S.A A PAISES EN GUERRA EN EL 2022.**

**ZAMORA GARCIA SAMANTHA YAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CAICEDO CHUCHUCA TATIANA LEONELA
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**ERRADICACION DE LA MONODEPENDENCIA DE
EXPORTACIONES DE LA EMPRESA BANACALI S.A A PAISES
EN GUERRA EN EL 2022.**

**ZAMORA GARCIA SAMANTHA YAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CAICEDO CHUCHUCA TATIANA LEONELA
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE CASOS

**ERRADICACION DE LA MONODEPENDENCIA DE
EXPORTACIONES DE LA EMPRESA BANACALI S.A A PAISES
EN GUERRA EN EL 2022.**

**ZAMORA GARCIA SAMANTHA YAMILETH
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CAICEDO CHUCHUCA TATIANA LEONELA
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES

**MACHALA
2022**

Erradicación de la monodependencia de exportaciones de la empresa Banacali S.A a países en guerra en el año 2022.

por Caicedo Chuchuca Tatiana Leonela
Zamora García Samantha Yamileth

Fecha de entrega: 07-mar-2023 09:28p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2031694500

Nombre del archivo: TRABAJO TITULACION CAICEDO TATIANA_ZAMORA SAMANTHA.docx (255.54K)

Total de palabras: 13355

Total de caracteres: 72595

Trabajo de titulación_Caicedo Tatiana_Zamora Samantha.

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

< 1%

★ www.scribd.com

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 8 words

Excluir bibliografía

Activo

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

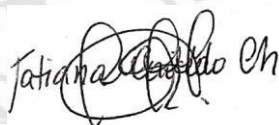
Las que suscriben, CAICEDO CHUCHUCA TATIANA LEONELA y ZAMORA GARCIA SAMANTHA YAMILETH, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado ERRADICACION DE LA MONODEPENDENCIA DE EXPORTACIONES DE LA EMPRESA BANACALI S.A A PAISES EN GUERRA EN EL 2022., otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

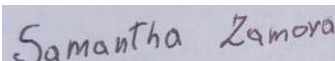
Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



CAICEDO CHUCHUCA TATIANA LEONELA

0706403244



ZAMORA GARCIA SAMANTHA YAMILETH

0706403215

DEDICATORIA

Para nosotras es importante dedicar este trabajo de investigación a Dios por brindarnos la sabiduría necesaria para cumplir con este proyecto y a nuestra familia, especialmente a nuestros padres, que nos han formado como mujeres de bien y siempre han creído en nosotras, nos han brindado su apoyo incondicional y nos han motivado a perseguir nuestros sueños y objetivos, además han sido nuestro soporte durante todo este proceso académico y personal. Su amor, paciencia y sacrificio han sido la fuente de inspiración que nos ha impulsado a superar obstáculos y alcanzar nuestras metas. Este logro es también suyo y esperamos que se sientan orgullosos, los amamos y les agradecemos por todo lo que han hecho por nosotras.

Es por esta y muchas razones que nos hemos sacrificado durante esta investigación para poder alcanzar no solo metas educativas sino también personales, además de generar conocimientos e indagación respecto al tema a investigar.

AGRADECIMIENTO

Extendemos nuestro agradecimiento sincero en primer lugar a Dios por habernos dado la capacidad y la fuerza necesaria para culminar con nuestra profesión, también queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento a nuestros padres y demás familiares, quienes nos han apoyado en cada momento de nuestras vidas y han sido un pilar fundamental en nuestra vida personal y profesional y los amamos mucho, sin ellos no seríamos nadie. También a nuestros tutores, docentes y autoridades de nuestra Universidad Técnica de Machala que gracias a sus enseñanzas pudimos adquirir conocimientos y los recordaremos siempre.

RESUMEN

Las exportaciones bananeras han significado para el Ecuador uno de los rubros que genera mayores ingresos después del petróleo dentro de la provincia de El Oro, es la principal actividad que ha permitido el desarrollo de la economía local, con base a esto, el objetivo sobre el cual se fundamenta el presente estudio es contribuir con la erradicación de la monodependencia de las exportaciones de la empresa Banacali S.A para expandir y diversificar la oferta exportable del banano. La compilación de información se fundamentó desde un enfoque cualitativo en el cual se comprobó los contras de la monodependencia de la empresa Banacali S.A en el mercado exterior para erradicar esta condición en esta organización bananera. Los métodos de investigación analítico, sintético, de modelación, sistemático y el hipotético- deductivo también intercederá como complementario el método comparativo para desarrollar este trabajo. En cuanto a las técnicas utilizadas para la recolección de datos se utilizó la entrevista dirigida al gerente de la empresa Banacali S.A en donde posteriormente se efectúa un análisis de la información recolectada, con la utilización de artículos científicos indexados. Los principales resultados demuestran que, a partir del conflicto generado por la guerra entre Rusia y Ucrania, se han producido impactos negativos en la empresa debido a que estos destinos son sus principales clientes de exportación de toda la producción bananera. Es por esta razón que es indispensable un nuevo plan de exportación que permita introducir esta empresa a nuevos mercados extranjeros como Estados Unidos con el fin de diversificar la oferta exportable.

PALABRAS CLAVES: Monodependencia, Banacali S.A, exportación de banano, plan exportación, oferta exportable.

ABSTRACT

Banana exports have meant for Ecuador one of the items that generates higher income after oil in the province of El Oro, it is the main activity that has allowed the development of the local economy, based on this, the objective on which this study is based is to contribute to the eradication of the monodependence of exports of the company Banacali S.A. to expand and diversify the exportable supply of bananas. The compilation of information was based on a qualitative approach in which the cons of the monodependence of Banacali S.A. in the foreign market were verified in order to eradicate this condition in this banana organization. The analytical, synthetic, modeling, systematic and hypothesis formulation research methods will also intercede as a complementary comparative method to develop this work. As for the techniques used for data collection, an interview with the manager of the company Banacali S.A. was used, where an analysis of the information collected is subsequently carried out, with the use of indexed scientific articles. The main results show that, since the conflict generated by the war between Russia and Ukraine, there have been negative impacts on the company because these destinations are its main export customers of all banana production. It is for this reason that a new export plan is essential to introduce this company to new foreign markets such as the United States in order to diversify the exportable supply.

KEY WORDS: Monodependence, Banacali S.A., banana export, export plan, exportable supply.

INDICE DE CONTENIDOS

ERRADICACIÓN DE LA MONODEPENDENCIA DE EXPORTACIONES DE LA EMPRESA BANACALI S.A A PAÍSES EN GUERRA EN EL AÑO

2022.....;Error! Marcador no definido.

DEDICATORIA.....	1
AGRADECIMIENTO.....	2
RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
INDICE DE CONTENIDOS.....	6
INTRODUCCION.....	10
CAPÍTULO 1	
DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	14
1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS	14
1.1.1 Comercio internacional.....	14
1.1.2 Origen de las exportaciones de Banacali S.A hacia el mercado de Rusia.....	17
1.1.3 Origen de las exportaciones de Banacali S.A hacia el mercado de Ucrania.....	18
1.1.4 Principales ventajas de la exportación estos países: Rusia y Ucrania.....	18
1.1.5 Impacto del conflicto en el comercio internacional.....	19
1.1.6 Impacto del conflicto Bélico en las exportaciones de Banacal S.A.....	19
1.2 ANTECEDENTES CONCEPTUALES Y REFERENCIALES.....	19
1.2.1 Monodependencia.....	19
1.2.2 Impacto de la monodependencia en las exportaciones de Banacali S.A.....	19

1.2.3 Análisis de la selección del mercado de los estados unidos por parte de Banacali S.A.....	21.
1.2.4 Exportaciones de banano en Ecuador.....	22
1.2.5 Descripción del proceso de exportación a los Estados Unidos de banano ecuatoriano.....	23
1.2.6 Proceso de produccion y comercializacion de banano.....	25
1.2.7 Estrategias de exportación.....	26
1.3 ANTECEDENTES CONTEXTUALES.....	26
1.3.1 Descripción física	26
1.3.2 Descripción demográfica	27
CAPÍTULO 2.....	29
METODOLOGÍA.....	29
2.1 Situación problemática.....	29
2.2 Tipo de estudio o investigación realizada.....	30
2.3 Paradigma o enfoque.....	30
2.4 Población y muestra.....	31
2.5 Métodos teóricos con los materiales utilizados.....	32
2.5.1 Método analítico.....	33
2.5.2 Métodos sintético.....	33
2.5.3 Método de modelación.....	33
2.5.4 Método sistemático.....	34
2.5.5 Método hipotético- deductivo.....	34
2.5.6 Método comparativo.....	35

2.6 Métodos empíricos con los materiales utilizados.....	35
2.6.1 Entrevista.....	35
2.7 Técnicas estadísticas o matemáticas para el procesamiento de los datos obtenidos.....	35
CAPÍTULO 3.....	36
DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	36
3.1. Fundamentación teórica para la investigación explicativa-transformadora.....	36
3.1.1 Técnica de la entrevista.....	37
3.2 Analisis de resultados	38
3.2.1 Resultados de la entrevista aplicada a Banacali S.A.....	38
3.3 Aporte practico del plan de exportación a EE.UU.....	42
3.3.1 Plan de exportación	43
3.3.1.1 Presentación y antecedentes	44
3.3.1.2 Problema.....	45
3.3.1.3 Propuesta de valor.....	45
3.3.1.4 Planificación financiera.....	46
3.3.1.5 FODA.....	46
3.3.1.6 Análisis de mercado.....	46
3.3.1.7 Análisis de competencia.....	47
3.3.1.8 Ruta de exportación.....	48
3.3.1.9 Equipo de trabajo.....	48
3.3.1.10 Plan de marketing.....	49
3.3.1.11 Resumen financiero.....	49

3.3.1.12 Estrategia competitiva a utilizar.....	49
CAPITULO 4.....	50
DISCUSION	50
CONCLUSIONES.....	55
RECOMENDACIONES.....	53
REFERENCIAS.....	57
ANEXOS.....	62

INTRODUCCION

Ecuador se ha caracterizado por ser el mayor exportador de banano a nivel global, la permanencia en el mercado internacional le ha permitido que genere un promedio anual de ventas en el exterior alrededor de seis millones de toneladas métricas de banano Lara & Vega, (2022). Dichas ventas de banano han concebido la posibilidad de negociar en diversos mercados, satisfaciendo cada una de las necesidades de sus proveedores. Según el autor Macaroff A, (2022), este proceso de comercialización es uno de los fragmentos que beneficia al Ecuador y el PIB.

Banacali S.A es una empresa ecuatoriana que se dedica a la producción y exportación de banano, según la información disponible en línea, la empresa tiene su sede en la ciudad de Machala, en la provincia de El Oro, en Ecuador. En cuanto a su posición en el sector exportador de banano en Ecuador, la empresa Banacali S.A se encuentra entre los principales exportadores de banano del país, en Ecuador es uno de los mayores productores y exportadores de banano a nivel mundial, y el banano es uno de los principales productos de exportación del país. Según estadísticas de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), Banacali S.A exportó alrededor de 3,8 millones de cajas de banano en 2020, lo que la posicionó como una de las principales empresas exportadoras de banano en el país. Además, la empresa cuenta con certificaciones internacionales que garantizan la calidad y sostenibilidad de su producción, lo que le permite acceder a mercados exigentes y obtener precios competitivos en el mercado internacional.

Sin embargo, al igual que otras empresas en Ecuador y en todo el mundo, Banacali S.A ha enfrentado desafíos durante el último año debido a la situación que se vive entre Ucrania y Rusia ya que estos son sus principales clientes en la exportación de banano y esto hace que se cree una monodependencia de estos países, por esta razón es importante analizar la situación actual de las exportaciones de esta empresa, debido a que enfrenta una problemática en el ámbito económico.

La importancia de este presente proyecto de titulación radica en el análisis de ventas actuales de la empresa Calidad en Banano Banacali S.A y posibles nichos de mercado, permitiendo dinamizar las exportaciones hacia otro destino, de tal manera que la empresa pueda insertarse en

el mercado estadounidense, evitando la monodependencia de estos dos países antes mencionados que en la actualidad se encuentran en conflicto geopolítico, contribuyendo en la mejora económica de la empresa Banacali S.A mediante un nuevo plan de exportación.

Este nuevo plan de exportación para empresa Banacali S.A ayudará a explorar en nuevos mercados internacionales, lo que puede ampliar la base clientes como el mercado estadounidense y así aumentar las ventas, asimismo al expandir las actividades comerciales al nuevo mercado, la empresa reducirá su dependencia de un solo mercado o cliente, lo que puede ayudar a reducir los riesgos asociados con la volatilidad del mercado. En cuanto al aumento de rentabilidad, la exportación puede generar mayores márgenes de beneficio para la empresa debido a la demanda y los precios en los mercados internacionales (EE. UU) fortaleciendo su posición en el mercado global.

Se considera como objeto de estudio las exportaciones hacia el mercado estadounidense, permitiendo que Banacali S.A se posea en dicho mercado. El problema científico que enfrenta la empresa Banacali S.A se da por la disminución de exportaciones de banano a causa del conflicto geopolítico entre Rusia y Ucrania ya que estos eran los principales destinos donde se exportaba este producto.

Este trabajo de investigación se plantea la siguiente interrogante para el desarrollo de la indagación: ¿Cómo contribuir en la implementación de un plan de exportación de la empresa Calidad en banano Banacali S.A. hacia Estados Unidos en el año 2022?

La investigación se delimita en lo que corresponde al estudio de las exportaciones de banano hacia el mercado estadounidense en el periodo del 2022 de la empresa Banacali S.A en la ciudad de Machala y está encaminada a contribuir en la implementación de un plan de exportación para erradicar la monodependencia económica de exportación de Rusia y Ucrania.

Las causas que originan el problema científico de la monodependencia de las exportaciones de banano de la empresa Banacali S.A. entre Rusia y Ucrania es por la dependencia excesiva en un solo mercado, lo que aumenta los riesgos asociados con los cambios en las condiciones políticas, económicas y comerciales de los países importadores.

Este proyecto de titulación tiene como objetivo general “Contribuir con la erradicación de la monodependencia de las exportaciones de la empresa Banacali S.A a países que se encuentran

en estado de guerra en el año 2022 y como medio de campo de acción ejecutar un nuevo plan de exportación conducente hacia el mercado estadounidense.

Como objetivos específicos se plantearon los siguientes “Determinar un sistema de estabilidad económica en la empresa donde exista una interrelación positiva entre la exportadora y el mercado” e “Implementar un nuevo plan de exportación para que la empresa pueda posesionar la fruta en dicho mercado, evitando la monodependencia de uno o dos mercados que en la actualidad se encuentran en un conflicto social”

La exportación de banano por parte de empresas ecuatorianas, como Banacali S.A, es muy importante para la economía de Ecuador. El banano es uno de los principales productos agrícolas de exportación del país, en 2021, Ecuador fue el primer exportador mundial de banano, con una participación de alrededor del 30% en el mercado global de esta fruta. Las exportaciones de banano generan importantes ingresos para el país. Esta empresa vio una oportunidad para expandirse y diversificar sus mercados. En los años siguientes, Banacali S.A. continuó exportando banano a Rusia y comenzó a exportar a Ucrania.

Durante los años siguientes, Banacali S.A. ha enfrentado algunos desafíos en la exportación de banano a Rusia y Ucrania. A pesar de estos desafíos, Banacali S.A. ha seguido exportando banano a estos países. Samaniego & Yaure, (2023)

Por ende, el plan de exportación que se pretende diseñar permitirá perfeccionar el proceso de exportación para el mercado estadounidense y a su vez establecer una estrategia y un plan de acción detallado para la comercialización y distribución del banano de la empresa en Estados Unidos, con el objetivo de que Banacali S.A concrete nuevas oportunidades comerciales en el mediano plazo en el mercado estadounidense.

El plan de exportación debe identificar las oportunidades de mercado y establecer objetivos y metas claras para la empresa, así como desarrollar una estrategia de marketing efectiva que permita promocionar el banano de manera adecuada. Además, el plan debe identificar y gestionar los riesgos asociados con la exportación a Estados Unidos, y establecer un plan de seguimiento y evaluación para medir el éxito del plan y realizar ajustes en caso de ser necesario.

En el actual análisis de caso, la hipótesis previa es la siguiente: el diseño de un plan de exportación permite a la empresa Banacali S.A diversificar el mercado de exportación

estableciendo medidas de perfeccionamiento para la comercialización de banano ofreciendo la oportunidad de posesionar la fruta en el mercado estadounidense y sobre todo formando nuevas oportunidades comerciales para erradicar la monodependencia de un mercado en particular, es por esta razón que se investigan dos variables importantes, la variable dependiente: erradicación de la monodependencia y la variable independiente: exportaciones de la empresa Banacali S.A a países en guerra en el año 2022

En esta investigación se utilizarán los siguientes métodos: analítico, sintético, de modelación, sistemático y formulación de hipótesis también intercederá como complementario el método comparativo para desarrollar este trabajo. En cuanto a las técnicas utilizadas para la recolección de datos se utilizará la entrevista para posteriormente efectuar un análisis de la información recolectada para cumplir con el objetivo de la investigación en torno al beneficio económico y social de la empresa.

En cuanto a los resultados alcanzados durante esta investigación, el plan de exportación para la comercialización de banano al mercado estadounidense es viable para que Banacali S.A diversifique sus fuentes de ingresos, reduzca su dependencia de un mercado en particular y mejore su estabilidad financiera a largo plazo.

La diversificación de las exportaciones de Banacali S.A a los mercados de exportación (EE.UU) es una estrategia importante para reducir la vulnerabilidad de la empresa, los riesgos, fluctuaciones del mercado, y mejorar su estabilidad financiera a largo plazo. Además, la implementación de un nuevo plan de exportación es una oportunidad viable para diversificar sus fuentes de ingresos, reducir su dependencia de un solo mercado en este caso Rusia y Ucrania y mejorar su rentabilidad a largo plazo, este nuevo cambio comercial es una magnífica herramienta para forjar la competitividad y medir la productividad de esta empresa exportadora ecuatoriana.

Este trabajo está compuesto en primera instancia por la introducción; se detalla brevemente la importancia del tema a investigar, lo que la problemática enfrenta en la actualidad, el objeto de estudio, el objetivo de la investigación, antecedentes históricos y conceptuales, hipótesis, variables, los métodos empleados durante la investigación, los resultados, conclusiones y recomendaciones breves de la temática.

En el capítulo 1 se enmarca la teoría y contextualización del tema de investigación, antecedentes históricos, conceptuales y contextuales.

En el capítulo 2 se describe la metodología y los materiales utilizados para la realización de este trabajo, así como también el tipo de estudio, paradigma o enfoque que se utilizó para desarrollar esta problemática, la población y muestra, los métodos teóricos y empíricos son sus respectivos materiales utilizados y las técnicas para el procesamiento de datos obtenidos.

En el capítulo 3 se muestran los resultados obtenidos en el estudio de la problemática, la fundamentación del aporte práctico y la elaboración del plan de exportación de la empresa Banacali S.A a otros mercados para la comercialización del banano.

En el capítulo 4 se describe la discusión de los resultados obtenidos durante el estudio realizado y su corroboración, asimismo las conclusiones, recomendaciones, bibliografías y anexos del tema a investigar.

CAPÍTULO 1.

DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Este capítulo detalla cada uno de los aspectos importantes de esta investigación, como los antecedentes históricos, conceptuales, referenciales y contextuales, mediante la indagación y análisis de artículos científicos relacionados con el objeto de estudio.

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS

1.1.1 Comercio internacional

El comercio es una fuente de ingreso neto que tiene el ser humano para subsistir, desde el origen y desarrollo del comercio el ser humano ha ido evolucionando en este ámbito, desde un simple trueque que existía hace muchos años atrás, el cual era el principio del comercio, pero también cabe mencionar que este no fue una operación que se daba con normalidad, según Colín y Rojas (2020), mencionan que este “no se reduce a una simple operación técnica de intercambio de bienes o valores de uso, como podría suponerse desde una óptica puramente economicista, sino que para que pueda engendrarse se requiere un determinado sistema de relaciones humanas” (pág. 79).

Con el pasar de los tiempos la evolución del comercio incremento, apareció la moneda, el cual fue un método de pago que se tiene hasta la actualidad, esto abrió nuevas fronteras en el comercio, nació el transporte en el cual fue un plus para el comercio, debido que se podía comercializar de una ciudad a otra o de un país a otro, es aquí donde surge el transporte marítimo el cual es el principal transporte en el comercio, según la CEPAL (2020), nos explica que “el transporte marítimo es importante e indispensable en la economía mundial, concentrando aproximadamente el 80% del comercio internacional, además transportar un promedio del 70% del valor mundial” (pág. 1), es por ello la importancia del transporte marítimo, además que hoy en día es el principal transporte del comercio por parte de Ecuador.

La importancia de la producción de banano radica en el comercio internacional, y Ecuador es uno de los principales países que se destaca en las exportaciones de banano, considerando su competencia desde su primera venta internacional, la producción de banano ecuatoriano se adhiere a estrictos estándares de calidad, por su causa-beneficio y sobre todo ubicación geográfica. Acaro et al. (2021)

Ecuador es un país lleno de gran flora y fauna, permitiendo tener una amplia producción de materia prima, en términos de exportación tenemos que el principal es el petróleo, pero el principal producto no petrolero en Ecuador es el banano, según León, Arcaya, Barboto & Bermeo, explican que “Ecuador es el mayor productor y exportador de banano del mundo y su presencia internacional va en aumento, con un promedio anual de ventas extranjeras cerca de seis millones de toneladas métricas comercializadas en los diferentes continentes” (pág. 195), esto explica que el Ecuador sea conocido como un país bananero.

El banano es uno de los alimentos más consumidos a nivel mundial debido a su alto contenido nutritivo. Está presente desde tiempos prehistóricos y se lo ha considerado como uno de los principales productos más apetecidos por la sociedad en estos tiempos. Esta fruta se ha convertido en un producto con un índice alto de comercialización a nivel nacional e internacional, permitiendo mejorar las condiciones económicas en algunos países, especialmente en América Latina.

El banano local ocupa un lugar importante en la generación de divisas, por lo que en su mayor importador es la Unión Europea (UE), de los cuales más del 40% son importaciones directas hacia dicho continente.

Los negocios internacionales tuvieron dos períodos, en la primera etapa fue la globalización, que ayudó a facilitar el gran desarrollo tecnológico, y una de las principales razones del final de aquella etapa fue la primera guerra mundial. Inmediatamente se ejecuta la segunda fase de la globalización, que surgió después de la segunda guerra mundial, el comercio mundial ha crecido considerablemente desde sus inicios, en comparación con los diversos productos que se fabrican en los diferentes países. La similitud que existe entre el comercio y la producción tiene una conexión entre los dos, exactamente el comercio tiene una alta tasa de crecimiento que ha generado divisas a los países.

Ecuador es considerado como el mayor productor y exportador mundial de banano, con una creciente presencia internacional, con un promedio anual de ventas al exterior cercano a los 6 millones de toneladas en diferentes continentes. El comercio del banano representa mucho para el país, después del petróleo, es la segunda fuente de ingresos para la economía del país y por lo tanto contribuye significativamente a su desarrollo. Anchundia et al. (2021).

Ucrania y Rusia son países destinos que los exportadores de banano del Ecuador tienen como objetivo, por ello se ha creado una monodependencia en dichos países, como en los últimos años las exportaciones a estos países incrementaron, las exportadoras buscaron sacar su fruta para su exportación, pero como es de conocimiento público, estos países se encuentran en una guerra, lo cual impide el comercio para ellos, según Espinoza et al. (2022) nos comentan que “las guerras interrumpen el comercio internacional de los países que participan en el, suspendiendo ciertos negocios que afectan a los países exportadores de manera indirecta” (pág. 110), esto evidencia lo que pasa en la actualidad, las exportaciones de banano a estos países representaban el casi 40% de las exportaciones de banano y con el conflicto este afectó a muchas empresas, entre ellas Calidad en banano Banacali S.A, el cual tenía una dependencia de dichos mercados y con el conflicto ha tenido que bajar sus exportaciones.

1.1.2. Origen de las exportaciones de Banacali S.A hacia el mercado de Rusia

El origen de las exportaciones de Banacali S.A hacia el mercado de Rusia probablemente se remonta a acuerdos comerciales previos que la empresa estableció con importadores rusos. El banano es una fruta popular en Rusia, y la demanda del mercado local probablemente fue el principal incentivo para que Banacali S.A iniciara sus exportaciones a este país. Además, es posible que la empresa haya considerado la exportación a Rusia como una oportunidad para diversificar sus mercados de exportación y reducir su dependencia de los mercados tradicionales en América Latina. Sin embargo, como se discutió anteriormente, la dependencia de un solo mercado puede ser arriesgada para cualquier empresa, especialmente cuando se trata de mercados que pueden ser afectados por factores geopolíticos o económicos.

En cualquier caso, la exportación de banano de Banacali S.A a Rusia involucró una serie de acuerdos y negociaciones con importadores y distribuidores en Rusia, así como la implementación de medidas para garantizar la calidad y la frescura de los productos durante el transporte y almacenamiento.

1.1.3 Origen de las exportaciones de Banacali S.A hacia el mercado de Ucrania

El origen de las exportaciones de Banacali S.A hacia el mercado de Ucrania puede ser similar al de Rusia, es decir, la empresa probablemente estableció acuerdos comerciales previos con importadores ucranianos interesados en comprar banano. El banano es también una fruta

popular en Ucrania, y la demanda del mercado local probablemente fue un factor importante en la decisión de Banacali S.A de exportar a este país. Además, Ucrania se encuentra en una región geográfica cercana a las operaciones de Banacali S.A en América Latina, lo que puede haber hecho más fácil y rentable la exportación de sus productos.

Sin embargo, como se mencionó anteriormente, la dependencia de un solo mercado puede ser arriesgada para cualquier empresa, especialmente cuando se trata de mercados que pueden ser afectados por factores políticos o económicos.

1.1.4 Principales ventajas de la exportación estos países: Rusia y Ucrania

✓ Entre las principales ventajas de la exportación de banano a Rusia y Ucrania están:

✓ **Gran demanda de banano:** Tanto Rusia como Ucrania tienen una gran demanda de banano, lo que proporciona a Banacali S.A un mercado potencialmente lucrativo para sus productos.

✓ **Proximidad geográfica:** Banacali S.A se encuentra en América Latina, lo que le permite transportar sus productos a Rusia y Ucrania de manera relativamente rápida y económica en comparación con otros mercados de exportación más lejanos.

✓ **Oportunidades de diversificación de mercados:** La exportación de banano a Rusia y Ucrania ha permitido a Banacali S.A diversificar sus mercados de exportación, lo que reduce su dependencia de los mercados tradicionales en América Latina.

✓ **Potencial para el crecimiento de la demanda:** A medida que Rusia y Ucrania continúan desarrollándose económicamente, la demanda de alimentos importados, incluido el banano, puede aumentar, lo que proporciona a Banacali S.A oportunidades para expandir su participación en el mercado.

✓ **Acuerdos comerciales favorables:** La firma de acuerdos comerciales entre Rusia, Ucrania y países latinoamericanos, como Ecuador, ha reducido las barreras arancelarias y facilitado el comercio entre estos países, lo que hace que la exportación de banano sea más rentable para Banacali S.A

1.1.5 Impacto del conflicto en el comercio internacional

El conflicto entre Rusia y Ucrania ha tenido un impacto significativo en el comercio internacional, especialmente en la región europea y en los países que tienen relaciones comerciales con Rusia y Ucrania. En primer lugar, el conflicto ha causado una inestabilidad política y económica en ambos países, lo que ha afectado negativamente la inversión extranjera y la confianza en los mercados. Como resultado, muchos inversores han retirado sus inversiones y han reducido sus relaciones comerciales con estos países. En segundo lugar, las sanciones económicas impuestas por la Unión Europea y otros países han afectado las exportaciones e importaciones de Rusia y Ucrania. Estas sanciones han restringido el acceso a los mercados internacionales y han afectado negativamente la economía de ambos países.

En tercer lugar, el conflicto ha creado problemas logísticos para el comercio internacional. La tensión en la frontera entre Rusia y Ucrania ha aumentado los tiempos y los costos de transporte, lo que ha afectado el comercio transfronterizo y la cadena de suministro. En general, el conflicto entre Rusia y Ucrania ha generado un ambiente de incertidumbre y riesgo en el comercio internacional, lo que ha afectado negativamente el crecimiento económico y el comercio global.

1.1.6 Impacto del conflicto Bélico en las exportaciones de Banacali S.A

El impacto del conflicto bélico en las exportaciones a Rusia y Ucrania tiene un impacto significativo en la capacidad de Banacali S.A para exportar a estos mercados. El conflicto podría causar una interrupción en la cadena de suministro, ya sea por problemas logísticos o por sanciones comerciales, lo que podría afectar la capacidad de la empresa para cumplir con los pedidos y exportar sus productos. Además, la inestabilidad económica y política que suele estar asociada con los conflictos bélicos podría afectar la demanda de productos, incluido el banano. Es posible que los consumidores en estos mercados reduzcan su consumo de alimentos importados debido a las incertidumbres económicas y la inseguridad en la región.

1.2 ANTECEDENTES CONCEPTUALES Y REFERENCIALES

1.2.1 Monodependencia

La monodependencia es una situación económica en la que un país depende en gran medida de la exportación de un solo producto o materia prima para obtener ingresos y sustentar su economía. Esto significa que la economía de ese país se basa principalmente en la producción y exportación de un solo producto, lo que puede hacerla vulnerable a las fluctuaciones en los precios de ese producto en los mercados internacionales. La monodependencia puede tener efectos negativos en la economía de un país. Si el precio del producto en el que el país está especializado disminuye, la economía puede sufrir una recesión o incluso una crisis económica. Además, la monodependencia puede limitar la diversificación de la economía del país, lo que puede ser perjudicial a largo plazo. Sarango, (2029)

Por lo tanto, la diversificación de la economía y la promoción de la producción y exportación de una variedad de productos pueden ayudar a reducir la monodependencia y aumentar la estabilidad económica a largo plazo. Para erradicar la monodependencia de exportaciones, es importante considerar la diversificación de los productos exportados, la búsqueda de nuevos mercados, la promoción de la innovación y la tecnología, la formación de alianzas estratégicas y el fortalecimiento de la cadena de suministro. Al tomar estas medidas, se puede reducir la dependencia en un solo producto o mercado, mejorar la estabilidad económica y mantener la competitividad en el mercado global.

1.2.2 Impacto de la monodependencia en las exportaciones de Banacali S.A

Si Banacali S.A depende demasiado de las exportaciones a Rusia y Ucrania, la monodependencia en estas exportaciones podría tener varios impactos negativos en la empresa, incluyendo:

✓ **Vulnerabilidad a las fluctuaciones del mercado:** Si el mercado de Rusia y Ucrania sufre cambios impredecibles, como un cambio en las políticas gubernamentales o un cambio en la demanda del mercado, la empresa podría experimentar una caída repentina en sus ventas y ganancias.

✓ **Inestabilidad económica:** La monodependencia en las exportaciones a un solo mercado también puede hacer que la empresa sea vulnerable a las fluctuaciones de los precios de los productos que exporta. Si los precios de estos productos bajan, la empresa podría experimentar una disminución en sus ingresos y beneficios, lo que a su vez puede tener un impacto en su estabilidad financiera.

✓ **Limitación de la diversificación de productos:** La monodependencia en las exportaciones a un solo mercado también puede limitar la capacidad de la empresa para diversificar sus productos y expandirse a otros mercados. Si la empresa depende de un solo mercado, es posible que no tenga los recursos para invertir en la investigación y el desarrollo de nuevos productos o para expandirse a otros mercados.

1.2.3 Análisis de la selección del mercado de los estados unidos por parte de Banacali S.A

La selección del mercado de los Estados Unidos por parte de Banacali S.A para exportar su producción de banano parece una decisión estratégica inteligente y bien fundamentada. Los Estados Unidos es uno de los mayores mercados consumidores de productos agrícolas del mundo, lo que representa una gran oportunidad para Banacali S.A para expandir sus exportaciones y aumentar su volumen de negocios asimismo es un país con una economía y una estabilidad política consolidadas, lo que reduce el riesgo de problemas comerciales derivados de inestabilidades económicas o políticas.

El mercado de productos orgánicos en los Estados Unidos está en constante crecimiento, y Banacali S.A tiene la posibilidad de posicionarse como un proveedor de productos orgánicos de alta calidad, en comparación con otros países exportadores de banano, como Colombia, Banacali S.A podría enfrentar una menor competencia en el mercado estadounidense, lo que aumenta sus posibilidades de éxito. Los Estados Unidos ha firmado acuerdos comerciales favorables con varios países de América Latina, incluido Ecuador, lo que podría beneficiar a Banacali S.A en términos de aranceles reducidos y otras ventajas comerciales. En general, la selección del mercado de los Estados Unidos por parte de Banacali S.A parece ser una elección estratégica sólida y puede representar una gran oportunidad para la empresa de diversificar sus exportaciones y aumentar su presencia en el mercado internacional.

1.2.4 Exportaciones de banano ecuatoriano

Las exportaciones de banano ecuatoriano son una parte importante de la economía del país, ya que Ecuador es uno de los principales productores y exportadores de banano del mundo. En 2020, Ecuador exportó un total de 3290 millones de dólares en banano, lo que representó el 27% de las exportaciones totales del país.

El banano ecuatoriano se cultiva principalmente en las provincias de Los Ríos, El Oro y Guayas, y se exporta a países de todo el mundo, incluyendo Estados Unidos, Rusia, China, la Unión Europea y otros países de América Latina. Los principales compradores de banano ecuatoriano son Estados Unidos, que representa alrededor del 26% del total de las exportaciones de banano, seguido de Rusia, que representa el 12%, y la Unión Europea, que representa el 11%.

El sector bananero en Ecuador está dominado por empresas grandes y pequeñas, y la mayoría de las exportaciones de banano son realizadas por las grandes empresas. El proceso de exportación de banano en Ecuador se lleva a cabo mediante la contratación de empresas exportadoras que se encargan de la logística y la comercialización del producto en el mercado internacional.

Para garantizar la calidad y la seguridad alimentaria del banano ecuatoriano, el gobierno ecuatoriano ha establecido regulaciones y medidas de control de calidad para el proceso de producción y exportación. Además, la industria bananera ecuatoriana ha implementado prácticas sostenibles para la producción de banano, incluyendo la gestión adecuada de residuos y la conservación de la biodiversidad en las áreas de cultivo.

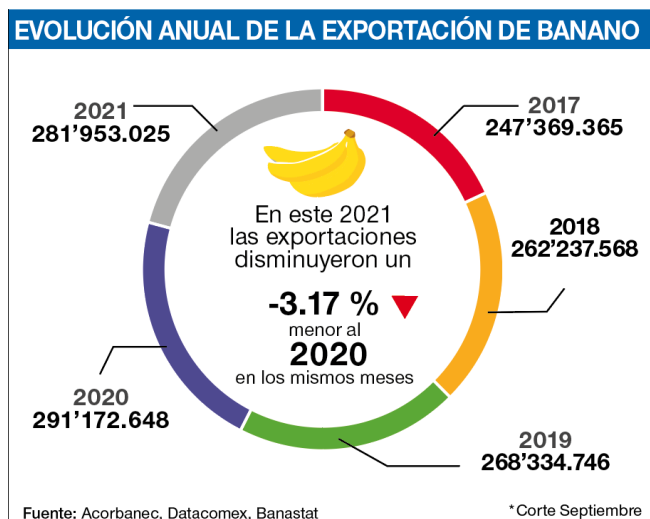
Cuadro 2: Exportaciones brutas mundiales de banano por país.

Origen	2011-2015 Prom.	2016	2017
(Miles Toneladas)			
Centro y Sudamérica	12,845.7	14,418.8	15,230.6
Belice	96.0	70.7	74.7
Bolivia	108.6	114.7	102.4
Brasil	92.7	63.6	62.9
Colombia	1,703.1	1,841.9	1,989.3
Costa Rica	2,009.5	2,365.0	2,427.9
Ecuador	5,471.0	5,974.4	6,547.9
Guatemala	1,824.5	2,239.3	2,226.1
Honduras	664.5	659.1	666.8
México	326.8	448.3	555.9
Nicaragua	55.4	109.2	131.5
Panamá	278.2	249.6	275.3
Perú	141.0	202.4	201.6
Surinam	73.8	80.7	78.3
Venezuela	0.5	0.0	0.0
Asia	2,867.4	1,988.1	1,924.4
Filipinas	2,692.7	1,733.8	1,668.0

Fuente: (FAO, 2017).

1.2.5 Descripción del proceso de exportación a los Estados Unidos

Las exportaciones son la venta de bienes o servicios producidos en un país a un comprador ubicado en otro país. En otras palabras, las exportaciones son el proceso por el cual los bienes y servicios producidos en un país son vendidos a los consumidores o empresas en otros países. Las exportaciones son importantes para la economía de un país porque pueden generar ingresos y empleo para las empresas y trabajadores locales, así como contribuir al crecimiento económico y al desarrollo del país. También pueden ayudar a diversificar la economía de un país al proporcionar oportunidades de mercado en el extranjero para una variedad de productos y servicios, según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (s.f.) este término “es una actividad comercial que consiste en la venta o envío de productos fuera del territorio nacional” (pág. 1)



El proceso de exportación a los Estados Unidos por parte de Banacali S.A podría variar dependiendo de los detalles específicos de la transacción, pero a continuación se describen los pasos generales del proceso de exportación:

- ✓ **Obtención de la documentación necesaria:** Banacali S.A deberá obtener toda la documentación necesaria para exportar sus productos a los Estados Unidos, incluyendo certificados de calidad y de origen, así como todos los documentos requeridos por las autoridades aduaneras.
- ✓ **Preparación del producto:** La empresa debe preparar sus productos para su envío a los Estados Unidos, asegurándose de cumplir con todas las regulaciones y requisitos de calidad y seguridad alimentaria de ese mercado.
- ✓ **Selección del transporte y logística:** Banacali S.A deberá seleccionar el método de transporte más adecuado para sus productos, teniendo en cuenta la distancia, la naturaleza del producto, los tiempos de tránsito y los costos. También deberá gestionar la logística de la entrega, incluyendo el almacenamiento, la carga y la descarga, y el transporte terrestre.
- ✓ **Cumplimiento de regulaciones aduaneras:** Las autoridades aduaneras de los Estados Unidos tienen regulaciones estrictas sobre la importación de alimentos y productos agrícolas. Banacali S.A debe cumplir con todos los requisitos y proporcionar la documentación requerida para evitar problemas y retrasos en la aduana.

✓ **Recepción del producto:** Una vez que el producto llegue a los Estados Unidos, será recibido por el importador, quien se encargará de la inspección del producto y de garantizar que se cumplan todas las regulaciones y requisitos aduaneros.

En resumen, el proceso de exportación de Banacali S.A a los Estados Unidos implica una serie de pasos y requisitos que deben cumplirse para garantizar el éxito de la transacción. Una buena preparación, cumplimiento de regulaciones, y una buena gestión logística y de transporte son fundamentales para asegurar la calidad y la entrega oportuna del producto.

1.2.3 Proceso de producción y comercialización de banano

El banano ecuatoriano es una fruta que posee muchos nutrientes es conocida como la fruta de los sabios, en la actualidad la comercialización de esta fruta se ha vuelto una fuente de riqueza para algunos países, además, es una gran fuente de empleo para aquellas zonas donde se lo cultiva. El proceso de producción y comercialización de banano es un proceso que requiere una atención constante y cuidadosa desde la plantación hasta la venta final. La calidad del producto, su madurez y su presentación son factores fundamentales para el éxito de la comercialización del banano, a continuación, se describen algunas de las más importantes:

✓ **Selección de la tierra y plantación:** La producción de banano comienza con la selección de la tierra adecuada para el cultivo. Se deben elegir suelos ricos en nutrientes y con buena capacidad de drenaje. Una vez seleccionado el lugar, se procede a la plantación de las plántulas.

✓ **Cuidado y mantenimiento del cultivo:** Durante el proceso de crecimiento, los bananos necesitan cuidados especiales, como el riego y la fertilización para asegurar su crecimiento saludable. También se realizan podas y se eliminan las hojas secas y dañadas.

✓ **Cosecha:** Cuando los bananos alcanzan la madurez adecuada, se procede a su cosecha. Los racimos se cortan de la planta y se transportan cuidadosamente para evitar dañarlos.

En Banacali S.A el corte del racimo de la plantación se lleva a cabo en la empacadora por medio de garrucha y valoración de la fruta, teniendo en cuenta diversos aspectos:

Tabla 1: Especificaciones del racimo de banano

LARGO DE DEDO	Mínimo: 8	Máximo: 9 pulgadas
CALIBRACIÓN	Mínimo: 38	Máximo: 42
PULPA	Mínimo: 21°C	Máximo: 27°C
CALIDAD	Mínima: 90	Máxima: 100
PESO BRUTO	45lb	
P. NETO	43lb	

Fuente: Tabla creada por los autores.

✓ **Empaque y transporte:** Después de la cosecha, los bananos se empacan en cajas y se transportan a las plantas de procesamiento para su clasificación, limpieza y empaquetado final. Posteriormente, los bananos empaquetados son enviados a los centros de distribución para su posterior transporte y venta.

✓ **Comercialización:** Una vez que los bananos están listos para la venta, se distribuyen a los distintos puntos de venta, como supermercados, mercados de frutas y verduras, entre otros. Los bananos se venden en función de su calidad, tamaño y madurez, y se establecen precios que varían según la oferta y demanda del mercado.

1.2.7 Estrategias de exportación

La exportación de productos es una parte importante de la economía global y puede ser un motor clave para el crecimiento económico y el desarrollo de empresas como Banacali S.A. Sin embargo, la monodependencia en las exportaciones a un solo mercado puede limitar la capacidad de la empresa para crecer y expandirse a largo plazo. Para erradicar la monodependencia, es importante que la empresa diversifique sus exportaciones y mercados. La diversificación de productos y la expansión a nuevos mercados pueden ayudar a reducir la vulnerabilidad de la empresa a las fluctuaciones del mercado y los precios de los productos, y también pueden ayudar a mejorar su estabilidad económica y financiera.

En el caso específico de Banacali S.A, para exportar banano a Rusia y Ucrania, la empresa debe realizar una investigación de mercado adecuada, establecer relaciones comerciales con los compradores, cumplir con los requisitos de importación, seleccionar el canal de distribución adecuado y promocionar y comercializar sus productos de manera efectiva en el mercado objetivo.

En la actualidad se vive la preocupación entre las exportadoras ecuatorianas, como Calidad en banano Banacali S.A, ya que ambos mercados son parte de la negociación que dicha empresa ejecuta en el exterior. Las exportadoras de banano tienen un espacio bastante fundamental en el desarrollo económica del país, considerando los elevados volúmenes de exportación anual bananera que ejecuta a varios mercados que establecen normas y estándares de calidad. Velastegui & Herrera, (2017).

Hoy en día la comercialización no se da en condiciones normales que establecen ambas partes, es por ello, que ha existido la baja exportación de Banacali S.A a este mercado ruso, Sin embargo, ya no existe negociación con el mercado ucraniano ya que no se está permitiendo realizar envíos donde su principal puerto, está totalmente fuera de servicio por obvias razones de la actual situación de dicho país y la aduana tampoco está atendiendo.

Acorde a Martínez & Brina, (2021) la guerra entre estos países abierto una nueva fuente de incertidumbre para la economía global que ha ocasionado un fuerte impacto, en su nivel de actividad: se considera que la economía global crecería un 3,3% en el año actual, es decir, 1,0 punto porcentual menos de lo que se programaba antes del inicio de este conflicto.

1.3 ANTECEDENTES CONTEXTUALES

1.3.1 Descripción física

Calidad en Banano Banacali. S.A es una de las empresas muy reconocida en la provincia de El Oro, se encuentra en la ciudad de Machala, esta empresa está conformada por:

Tabla 2. Detalle de los departamentos y colaboradores de la empresa Banacali S.A

Departamentos	Colaboradores
Gerente propietario	Wilson Sánchez Zhungata
Recurso humano	Raquel Fiallos Campoverde
Departamento contable	Delia Valarezo Pineda
Departamento de liquidación	Edith Aguilar Flores
Departamento administrativo financiero	Raquel Fiallos Campoverde
Departamento de operación de puertos	Manuel Cruz (Puerto Bolívar)

	Carlos Espinoza (GYE)
Departamento de ventas y atención al público	Johanna Jordán Castillo
Departamento de facturación	Ariana Quispe
Departamento de almacenamiento, bodega y distribución	Aurora Torres
Departamento de comercio exterior	Estefanía Castañeda
Departamento de comercialización	Nelson Uzho Maita
Departamento de calidad	Byron Acosta Armijos

Fuente: Tabla elaborada por los autores.

Nota: Información obtenida del departamento de talento humano de la empresa Banacali S.A

1.3.2 Descripción demográfica

Es significativo señalar que la empresa BANACALI S.A., que inició sus operaciones en el 27 de julio de 2009, inicialmente ingresó al mercado bajo una razón social diferente a la que utiliza actualmente. Anteriormente solo se dedicaba a la comercialización interna de compra y venta de banano para varias empresas posicionadas en el mercado ecuatoriano, y operaba bajo el nombre de AGROPRESTIGIO. Esto le permitió capitalizar la desaparición de varias empresas del sector exportador de banano como consecuencia de las estrictas leyes o regulaciones que se promulgaron.

- ✓ **Geografía:** La exportadora se encuentra en la 4ta Norte 403 Carrera 9na B Este Y 10 De agosto, el cual está en la ciudad de Machala.
- ✓ **Infraestructura:** La exportadora Banacali S.A posee una infraestructura diferente a muchas exportadoras, debido que esta cuenta con más de una planta, además de no ser tan llamativa y a diferencia de otras exportadoras que están ubicadas cerca de los puertos en grandes edificios, esta posee edificio propio.

Imagen 1: Mapa de la provincia de El Oro



Fuente: Sacada de Google.

Acorde al autor de la Enciclopedia del Ecuador, (Efren Aviles Pinos), Establece que esta provincia es una de las mejores del país, y se caracteriza por su producción bananera que contribuye de carácter elocuente para el país, ya que ha generado riqueza en su economía, también cuenta con un puerto donde gestiona el envío de mercancías a otros destinos.

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

El método de investigación es un conjunto de procedimientos y técnicas que se utilizan para llevar a cabo una investigación de manera sistemática, rigurosa y objetiva. El método es una herramienta clave para garantizar la validez y la fiabilidad de los resultados obtenidos en una investigación. Gallardo & Cordova, (2017)

2.1 Situación problemática

Esta investigación parte de varias inquietudes, identificando como problema la monodependencia de la empresa Calidad en banano Banacali S.A hacia estos países en guerra como lo es Rusia y Ucrania, debido a esta situación la empresa ha tenido que presenciar bajas exportaciones y bajo crecimiento económico, todo indica que la compleja situación que atraviesa la exportadora empeorará a medida que la guerra se prolonga en dichos países que son aquellos donde con anterioridad se exportaba con más frecuencia y en grandes volúmenes.

Según datos estadísticos del reconocido medio de comunicación alemán DW (Made for minds), la periodista Mónica Nanjari manifiesta que, el Ecuador es uno de los países más reconocidos en exportación de banano de América Latina. Baena, (2019) también manifiesta que Rusia es uno de los mercados que más ha incrementado su crecimiento económico en años anteriores, con compras del 20% de su producción total. En Ucrania, las exportaciones de banano ecuatoriano habían crecido en un 13%. Hasta ahora, las estimaciones de los exportadores ecuatorianos hablan de una pérdida de 2,4 millones de dólares diarios debido a la imposibilidad de exportar hacia estos destinos.

Cabe recalcar que la exportadora Banacali S.A está siendo afectada en la producción de cajas de banano y sobre todo en la comercialización nacional e internacional, debido a este problema, también se ha disminuido personal que laboraba en la exportadora, por este motivo la empresa se encuentra en un bajo porcentaje de ventas. Por esta razón, es recomendable implementar un nuevo plan de exportación dentro de la empresa Banacali. S.A permitiendo así que se dirija hacia el mercado de Estados Unidos donde existe buena demanda de banano, se pretende enfrentar esta situación mediante alternativas que ayuden a la empresa con sus ingresos, es decir, su rentabilidad a través de la exportación de banano, mejorando los procesos productivos. Ejecutar un plan de exportación es formalizar el protocolo donde la empresa se proyectará en los

próximos años, es decir, plantea un objetivo al cual se va a dirigir, por ello, requiere que el equipo de trabajo sepa dónde se dirige la empresa.

2.2 Tipo de estudio o investigación realizada

El tipo de investigación seleccionado para este trabajo es de carácter descriptivo, porque se ocupa de describir los aspectos relevantes de los objetos de estudio, de acuerdo a esta indagación son, monodependencia de Rusia y Ucrania y exportaciones de banano, a partir de la fundamentación teórica; como también el trabajo de campo que se desarrolla en la empresa Banacali S.A de la ciudad de Machala.

Guevara et al. (2020) expresa que una investigación de carácter descriptivo es un tipo de investigación que tiene como objetivo describir y analizar una situación, fenómeno o problema sin intentar establecer una relación causal o explicativa. En otras palabras, el objetivo de este tipo de investigación es describir lo que sucede en un momento dado, sin tratar de explicar por qué sucede o qué lo causa, a través de la recopilación de datos mediante encuestas, cuestionarios, entrevistas o la observación directa, se busca obtener información precisa y detallada sobre la situación o el fenómeno que se está estudiando.

2.3 Paradigma o enfoque

El paradigma o enfoque de este trabajo es considerado cualitativo porque se enfoca en la comprensión y la interpretación de los fenómenos sociales y humanos, desde una perspectiva subjetiva, este enfoque se centra en la experiencia y la percepción de los individuos y su interacción con el entorno social. Al respecto Cerrón, (2019) menciona que la investigación cualitativa se concierne por la vida de los humanos, por sus igualdades, por sus historias, por sus prácticas, por sus interacciones, por sus gestiones y por sus sentidos, interpretando a todas las personas de forma colocada en el contexto personal en el que se desarrollan. A partir de esas situaciones locales, intenta percibir los contextos y técnicas que le dan principio, pero sin desagregar de estas situaciones particulares. La exposición de estas desiguales experiencias sociales requiere de un diseño particular en su embestida.

Mientras que expresa que el enfoque cualitativo se sustenta en evidencias que se sitúan más hacia la descripción profunda del fenómeno con la finalidad de comprenderlo y explicarlo a través de la aplicación de métodos y técnicas derivadas de sus ideas y elementos epistemológicos, como la hermenéutica que es el método para la interpretación de contenidos, la fenomenología que es el análisis sobre la explicación de lo observable y el método inductivo.

2.4 Población y muestra

La población se refiere al conjunto total de individuos, objetos, eventos o fenómenos que cumplen con las características específicas que el investigador está interesado en estudiar. La población se define en términos de las características que se consideran relevantes para la investigación, como la edad, el género, la ubicación geográfica, la ocupación, entre otras. Es importante definir claramente la población en una investigación, ya que esto permitirá determinar el tamaño de la muestra necesaria para obtener resultados representativos y generalizables. La muestra es un subconjunto de la población que se selecciona para ser estudiado y debe ser representativo de la población total para que los resultados obtenidos sean aplicables a la población en general. Fuster, (2019)

En esta indagación la población está localizada en la provincia de El Oro conformada por un aproximado de 200 pymes debidamente registradas en el portal de la Superintendencia de compañías Salcedo et al. (2021). Para la muestra seleccionada se opta por realizar un muestreo por conveniencia, tomando como unidad de análisis la empresa Calidad en banano Banacali S.A ubicada en la ciudad de Machala, la muestra fue seleccionada con base a criterios como disponibilidad y cercanía, a la cual se procede a aplicar el instrumento de investigación.

- ✓ **Unidad de análisis:** Calidad en banano Banacali S.A
- ✓ **Población:** 1 empresa.

Actualmente Banacali S.A emplea a 40 personas. En sus últimos aspectos financieros destacados, Calidad en Banano Banacali S.A. reportó una caída de ingresos netos de 30,04% en 2022. Su Activo Total registró crecimiento de 12,52%. El margen neto de Calidad en Banano Banacali S.A. aumentó 0,21% en 2022.

2.5 Métodos teóricos con los materiales utilizados

2.5.1 Método analítico

Para Rodas, (2020) el método analítico es una técnica utilizada en la investigación científica que consiste en descomponer un problema en sus componentes más pequeños y analizarlos de manera separada. Este método implica la descomposición del problema en sus elementos constituyentes, la identificación de las relaciones entre ellos y la construcción de un marco teórico que permita explicar los resultados obtenidos.

El método analítico es una técnica valiosa para la investigación científica porque permite un análisis sistemático y riguroso de los componentes de un problema, lo que puede llevar a una comprensión más profunda y completa de los fenómenos estudiados. Sin embargo, en algunas ocasiones puede ser utilizado en combinación con otros métodos según las necesidades específicas de cada proyecto de investigación.

2.5.2 Métodos sintético

El método sintético es una técnica utilizada en la investigación científica que consiste en la construcción de una síntesis o una visión general de los datos o información obtenidos, para llegar a una comprensión más profunda y completa del problema estudiado. Cuenca, (2018) Este método implica la recopilación de información y datos sobre el problema investigado, y la posterior integración de estos datos en una visión general, con el objetivo de desarrollar una explicación integral y coherente del fenómeno. Esta síntesis permite identificar las interrelaciones entre los diferentes aspectos del problema y la identificación de patrones o tendencias emergentes.

2.5.3 método de modelación

El método de modelación en investigación es una técnica que se utiliza para representar o simular sistemas o procesos complejos en un entorno controlado y reproducible, este método implica la construcción de modelos matemáticos, estadísticos o computacionales que pueden usarse para predecir el comportamiento de un sistema o proceso en diferentes condiciones. Estos modelos se basan en hipótesis y supuestos que se derivan de la teoría y los datos existentes, y se utilizan para probar diferentes escenarios y realizar predicciones sobre el comportamiento futuro del sistema, el método de modelación permite a los investigadores hacer predicciones más precisas sobre el comportamiento de un sistema, así como identificar las variables y factores clave que

influyen en ese comportamiento. También puede utilizarse para explorar diferentes escenarios y evaluar la efectividad de diferentes estrategias de intervención o políticas.

2.5.4 Método sistemático

El método sistemático en la investigación es un enfoque estructurado y organizado para la recolección y análisis de datos, se basa en la idea de que la investigación debe seguir un proceso riguroso y paso a paso para garantizar la calidad y validez de los resultados, este método comienza con la definición clara de la pregunta de investigación y los objetivos del estudio. Luego, se diseñan y aplican métodos específicos para recolectar datos relevantes para la pregunta de investigación, como encuestas, entrevistas, observaciones, experimentos, análisis de documentos, entre otros.

Una vez que se han recolectado los datos, se lleva a cabo un análisis sistemático de los mismos, esto puede implicar la identificación de patrones, relaciones y tendencias en los datos, así como la evaluación de la validez y confiabilidad de los mismos. A partir de este análisis, se realizan inferencias y conclusiones sobre la pregunta de investigación, el método sistemático también implica la documentación cuidadosa y detallada de cada paso del proceso de investigación, lo que permite a otros investigadores replicar el estudio y verificar los resultados, además, se busca minimizar la influencia de sesgos o prejuicios en el proceso de investigación, mediante la utilización de técnicas objetivas y la evaluación crítica de los datos. Falcon et al. (2019)

2.5.5 Método hipotético- deductivo

El método hipotético-deductivo es un enfoque utilizado en la investigación científica que se basa en la formulación de hipótesis y su posterior comprobación a través de la observación y experimentación, este método se basa en la idea de que las teorías científicas se desarrollan a partir de la observación y la recolección de datos, y que estas teorías se pueden probar a través de la formulación de hipótesis y su comprobación empírica.

El método hipotético-deductivo se compone de varias etapas: en primer lugar, se realiza una observación empírica de un fenómeno o problema, a partir de esta observación, se formula una hipótesis que explique el fenómeno o problema, la hipótesis se somete a una serie de pruebas y experimentos empíricos para verificar si es consistente con los hechos observados; si la hipótesis se comprueba, se convierte en una teoría y si no se comprueba se modifica o se descarta. Solorsano, (2021) La prueba de la hipótesis se lleva a cabo mediante la deducción de consecuencias lógicas a

partir de la hipótesis, que se pueden comprobar empíricamente, si las consecuencias lógicas se observan en la realidad, se considera que la hipótesis es correcta si las consecuencias lógicas no se observan, se considera que la hipótesis es incorrecta.

2.5.6 Método comparativo

El método comparativo es un enfoque utilizado en la investigación que se centra en la comparación de dos o más casos para identificar similitudes y diferencias entre ellos, este método implica la selección de dos o más casos para su análisis y comparación. Estos casos pueden ser países, regiones, grupos sociales, organizaciones o cualquier otro objeto de estudio. Se recopilan datos sobre cada caso y se analizan para identificar patrones y relaciones.

El objetivo del método comparativo es encontrar similitudes y diferencias significativas entre los casos analizados, a través de la comparación, los investigadores pueden identificar patrones y tendencias que pueden explicar por qué los casos son similares o diferentes. También pueden utilizar esta información para desarrollar teorías o para probar hipótesis. Pérez, (2029)

El método comparativo es útil porque permite a los investigadores examinar múltiples casos y descubrir patrones y tendencias que pueden no ser evidentes cuando se estudia un solo caso. Además, el método comparativo permite a los investigadores analizar casos de manera sistemática y rigurosa, lo que puede mejorar la validez y confiabilidad de los resultados.

2.6 Métodos empíricos con los materiales utilizados

Los métodos empíricos son aquellos que se basan en la observación directa o indirecta de la realidad, es decir, en la recolección de datos a partir de la experiencia o evidencia empírica. Estos métodos se utilizan para recopilar y analizar información objetiva y medible sobre un fenómeno o situación particular. Jonás, (2021) La utilización de estos métodos empíricos permitirá identificar la situación actual de la empresa Banacali S.A para conocer los resultados del aporte practico que se pretende implementar.

2.6.1 Entrevista

La entrevista es un método empírico que se utiliza para recopilar información a través de preguntas y respuestas entre el investigador y el entrevistado, es una técnica de recolección de datos que permite obtener información detallada y en profundidad sobre las experiencias, percepciones, opiniones y comportamientos de los participantes. La entrevista puede ser

estructurada, semi-estructurada o no estructurada, dependiendo de la forma en que se organizan las preguntas y de la libertad que se le da al entrevistado para responder. Andrade, (2018)

La entrevista como método empírico puede utilizarse tanto en investigaciones cuantitativas como cualitativas. En una investigación cualitativa, la entrevista se utiliza para explorar en profundidad los significados y las perspectivas de los participantes sobre un tema particular.

Para esta investigación se ha realizado una entrevista dirigida al gerente de la empresa Banacali S.A con el fin de recolectar datos para posteriormente efectuar un análisis de la información recolectada para cumplir con el objetivo de la investigación en torno al beneficio económico y social de la empresa.

2.7 Técnicas estadísticas o matemáticas para el procesamiento de los datos obtenidos

En una investigación, las técnicas estadísticas y matemáticas se utilizan para procesar y analizar los datos recolectados con el fin de obtener información relevante y significativa de acuerdo a las diferentes técnicas estadísticas que existen, los cuales consisten en el manejo de datos cuantitativos y cualitativos se determinó que en el presente trabajo de investigación se utilizara técnicas de descripción, presentación, análisis y recuento, cabe mencionar que estas técnicas permiten comprobar la hipótesis.

CAPÍTULO 3.

DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan la recolección de datos obtenidos por medio de la entrevista aplicada al jefe departamental de comercialización de la empresa Banacali S.A con el objetivo de responder a las preguntas de investigación o hipótesis planteadas en el marco teórico. Posteriormente se presenta el análisis de los resultados obtenidos para poder desarrollar un aporte práctico con un nuevo plan de exportación para diversificar la comercialización de banano hacia otro mercado en este caso Estados Unidos.

3.1. Fundamentación teórica para la investigación explicativa-transformadora.

Para este estudio de caso se pudo establecer la investigación explicativa-transformadora ya que es un enfoque de investigación social que busca explicar las causas de un fenómeno social y, al mismo tiempo, transformarlo de manera positiva, este enfoque se basa en la idea de que la investigación social no debe limitarse a la descripción o comprensión de la realidad social, sino que también debe buscar cambiarla. La investigación explicativa-transformadora implica un proceso de participación activa de los sujetos sociales implicados en la problemática investigada. Esto significa que los investigadores deben trabajar en colaboración con los actores sociales, incluyendo a las comunidades afectadas, las organizaciones sociales y los movimientos sociales, con el fin de entender las realidades desde una perspectiva más completa y elaborar soluciones más efectivas, en este caso un nuevo plan de exportación para diversificar, comercializar y erradicar la monodependencia de Rusia y Ucrania en la empresa Banacali S.A.

3.1.1 Técnica de la entrevista

La entrevista en una investigación puede servir para recopilar datos cualitativos, profundizar en el conocimiento, validar o refutar hipótesis e identificar nuevas áreas de investigación. Es una técnica valiosa que permite obtener información detallada y profunda sobre la experiencia, opinión, percepción o conocimiento de una persona sobre un tema específico, es por este motivo que esta técnica fue utilizada durante esta indagación para obtener la información que se necesitaba sobre el objeto de estudio.

El instrumento a utilizar en esta técnica de investigación como es la entrevista es la guía de preguntas, para hacer una guía de preguntas para una entrevista en una investigación, se debe identificar el objetivo de la entrevista, definir el perfil de los entrevistados, escribir preguntas

abiertas, usar preguntas claras y concisas, organizar las preguntas en un orden lógico, evitar preguntas sugestivas y considerar la duración de la entrevista. Asimismo, la guía de preguntas para una entrevista es un instrumento fundamental en una investigación cualitativa, ya que su diseño preciso y cuidadoso puede mejorar la calidad de los datos obtenidos, aumentar la validez de los resultados y facilitar su interpretación.

3.2 Análisis de Resultado

Una vez establecida la entrevista a la exportadora Calidad en Banano Banacali S.A de la provincia del Oro con respecto a al tema de investigación se puede detallar los resultados conseguidos por él profesional del departamento de comercialización y por medio de ello se examina cuáles son los requisitos, condiciones y barreras al momento de exportar al país destino, a través de la implementación de un nuevo plan de exportación.

3.2.1 Resultados de la entrevista aplicada a Banacali S.A

Este apartado se refiere al análisis del contexto, en relación a la información recabada en la empresa de banano Banacali S.A de la ciudad de Machala, misma que se dedica a la exportación de banano pero que desde el periodo 2022 atraviesa por un sinnúmero de aspectos negativos como la baja producción y la disminución de exportaciones y ventas. A continuación, se detalla el análisis referente a la guía de preguntas que corresponde al objeto de estudio que compete a la monodependencia de la exportación de Banacali S.A a países en guerra en el periodo 2022.

1. ¿La empresa Calidad en banano Banacali S.A. cuenta con una estructura organizacional?

Calidad en banano como todas las empresas en la provincia de el oro tiene una estructura organizacional, esto quiere decir que cuenta con cada uno de los departamentos que requiere una compañía para poder estar en funcionamiento, los departamentos que posee son: Talento Humano, Contable, liquidación, administrativo financiero, operación de puerto, ventas, atención al cliente, facturación, almacenamiento, bodega, distribución, comercio exterior y de comercialización.

2. ¿A qué países a exportador anteriormente, cuéntenos su experiencia?

La empresa ha exportado a los países como Rusia, Ucrania, Alemania, Libia, Turquía, Arabia Saudita, Catar y países del África. El mercado que a partir del año 2020 ha mejorado y nos

ha abierto las puertas es Rusia, nos ha ayudado a incrementar las ventas, lo que es el banano ha incrementado a un 300% de los antes se vendía 10.000 cajas, en este año exportamos el 90% hacia el mercado ruso.

3. ¿Cuántas cajas de banano se han exportado hacia el mercado ruso y ucraniano en este año 2022?

En el año 2022 con respecto al mercado ucraniano, se consideraba exportar 12.000 cajas semanales, la cual se logró realizar la venta de cajas de banano hasta la semana 8, logrando enviar 96.000 cajas de banano, debido a la guerra se terminó la negociación con el mercado ucraniano, Sin embargo, con el mercado ruso actualmente se mantiene envío de banano y se exporta aproximadamente 30 mil cajas por semana.

4. ¿Considera Ud. que este nivel de ventas es óptimo?

Con respecto al mercado ucraniano no es bueno, ya que actualmente no existe ningún tipo de negociación debido al conflicto social. Sin embargo, en el mercado de Rusia, el año pasado exportamos 3000.000,00 millones de cajas de banano en todo el año. Nuestra misión es exportar más de 60.000,00 cajas de banano, esto significa 3200.000,00 millones de cajas de banano, no se pudo lograr a exportar debido a la guerra.

5. ¿Cuál es la situación económica actual de la empresa Calidad en banano Banacali S.A?

La situación de empresa Calidad en Banano Banacali S.A en el año 2020, la pandemia que vivimos del covid-19 nos dejó una secuela, bajo la producción y bajo el precio de la caja de banano. En el año 2022 en el mes de febrero se dio la guerra entre Rusia y Ucrania en donde la mayoría de envíos de cajas de banano hacia al país de Ucrania, se vieron afectados, es por ello, que estos desvíos hicieron que aumentaran el costo del traslado de las cajas de banano, por lo tanto, tuvo mucha influencia en la economía de la empresa. A nivel mundial el cupo disminuyo bastante y afecto a los productores del mundo, ya que no existía cupo para entregar las cajas de banano. En la actualidad hemos solventado este punto y estamos recuperando mercados y proyectándonos en nuevos mercados en un futuro, en el año 2023 actualmente se está exportando 100 mil cajas semanales, lo que esperamos tener más cupos en el mercado ruso, por ende, el nivel económico de la compañía pretende superar el 100% en exportación.

6. ¿Ha considerado Ud. nuevos mercados?

Banacali es una empresa que piensa a futuro, es por ello que se optaría exportar a Estados Unidos, considerando que es un mercado con muchas exigencias, pero también no es algo que no se pueda lograr con trabajo, esfuerzo y dedicación.

7. ¿Conoce las leyes de estados unidos?

Si, aunque tengo poco conocimiento, ya que cada país es diferente y como mencione anteriormente este es un mercado con muchas exigencias.

8. ¿Considera Ud. que el mercado estadounidense es más estricto que Rusia y ucrania?

Si, ya que estados unidos es más estricto en cuestiones de certificaciones al momento de exportar, considera ser obligatorio que el banano no utilice clorpirifós, tener certificación Global Gap y también se debe ingresar por la FDA.

9. ¿Considera Ud. que la empresa está en capacidad para exportar a Estados Unidos?

Si se puede exportar a Estados Unidos, el problema es que no contamos con clientes, y eso también se dificultad un poco en gustos, preferencias y condiciones en la que se podría comercializar el banano a dicho destino. El banano es una fruta que requiere diferentes tipos de embalajes, en Rusia pide el embalaje más común, en cambio los mercados americanos suelen ser más exigentes.

10. ¿Considera Ud. importante la elaboración de un nuevo plan de exportación que le permita direccionarse al mercado estadounidense?

Se considera que el país destino pagara a un buen precio, pero al momento de comercializar al país americano se debe cruzar el canal de Panamá ahí encarece nuestro costo, es decir, es un costo adicional que la empresa deberá cubrir, Sin embargo, la implementación de un plan de exportación dirigido a Estados Unidos podría brindarnos toda la información que necesitamos para poder poseer contactos extranjeros y así enviar la fruta al exterior.

11. ¿Cuántas cajas de banano podría exportar calidad en banano hacia estados unidos?

La capacidad de la empresa de Calidad de Banano Banacali S.A es 300.000,00 cajas de banano, en el año 2020 se realizaba esta cantidad.

12. ¿Considera importante las certificaciones de calidad para llegar al mercado estadounidense?

Es una obligación que todos los países deben cumplir, poco a poco los demás mercados empezaran a exigir medidas, en lo que respecta a los mercados europeos, ruso desde luego estos países lo están aplicando.

13. ¿Conoce Ud. las certificaciones que aseguren los estándares de calidad que el mercado estadounidense requiere?

Primero es el FDA que como empresa tenemos que calificar, Global Gap y 0 clorpirifos.

14. ¿Cree Ud. que la empresa ha encontrado barreras que le impida exportar a Estados Unidos?

Las barreras que se considera es el transporte marítimo y el valor adicional que cobran en el canal de Panamá para llegar al mercado de Estados Unidos.

15. ¿Consideraría Ud. que el precio de sustentación oficial de caja de banano es conveniente para sus intereses comerciales, por qué?

Si se considera conveniente el precio de la caja de banano en este año, por la subida de costo de vida e inflación.

16. ¿Considera Ud. que su personal está calificado y posee conocimiento del idioma inglés para entablar una negociación directa?

El personal de Calidad de Banano Banacali S.A no se encuentra calificado, solo la Ingeniera del área de Comercio Exterior si domina el idioma inglés al 100%.

17. ¿Estaría Ud. dispuesto a encontrar nuevos clientes?

Si estaría dispuesto a tener más clientes, mientras más vendemos más gana la empresa

3.3 Aporte práctico del plan de exportación a EE.UU

Con base al análisis de la guía de preguntas establecidas en la entrevista dirigida al jefe departamental de comercialización de banano convencional de la provincia de el Oro se establece el nuevo plan de exportación hacia el mercado estadounidense con el fin de erradicar la monodependencia de Rusia y Ucrania diversificando el mercado a Estados Unidos impactando de

manera significativa a la comercialización del banano. A continuación, algunos de los requerimientos para implementar un nuevo plan de exportación de banano de la empresa Banacali S.A a Estados Unidos:

✓ **Identificar las regulaciones y requisitos para exportar banano a Estados Unidos:** Es importante investigar y conocer los requisitos legales y sanitarios que deben cumplir los productos agrícolas para ser exportados a Estados Unidos. Esto incluye certificaciones, permisos, etiquetado y otros documentos necesarios para ingresar al país.

✓ **Investigar y analizar el mercado estadounidense:** Es importante conocer el mercado objetivo y las preferencias del consumidor en Estados Unidos. Investigar la competencia, los precios y los canales de distribución es fundamental para establecer una estrategia de ventas efectiva.

✓ **Mejorar la calidad del producto:** Es necesario asegurarse de que el banano que se exporte cumpla con los estándares de calidad y sanidad exigidos por Estados Unidos. Esto puede requerir mejoras en la selección, embalaje, almacenamiento y transporte del producto.

✓ **Establecer alianzas y relaciones comerciales:** Es fundamental establecer alianzas y relaciones comerciales con importadores y distribuidores en Estados Unidos que puedan facilitar la entrada al mercado y la distribución del producto.

✓ **Evaluar y ajustar la estrategia de exportación:** Es importante monitorear constantemente el desempeño de la estrategia de exportación y hacer ajustes en caso de ser necesario. Esto puede incluir ajustes en precios, distribución y promoción del producto.

3.3.1 Plan de exportación

Un plan de exportación es un documento estratégico que describe las acciones que una empresa debe llevar a cabo para iniciar o mejorar sus actividades de exportación, el objetivo principal de un plan de exportación es ayudar a la empresa a expandir su negocio hacia mercados internacionales de manera sostenible y rentable. También incluye un análisis detallado del mercado objetivo, la evaluación de la competencia y las oportunidades de negocio, la definición de la estrategia de entrada al mercado, el diseño del plan de marketing y promoción, el estudio de los

requisitos legales y los trámites de exportación, el análisis de los riesgos y los costos asociados a la exportación, entre otros aspectos.

Algunos de los elementos clave que se incluyen en un plan de exportación son:

- ✓ Identificación de los mercados objetivos y la definición de la estrategia de entrada.
- ✓ Análisis de la demanda del mercado y la competencia.
- ✓ Definición de los objetivos de exportación y la estrategia de marketing.
- ✓ Identificación de los canales de distribución y la logística de exportación.
- ✓ Análisis de los requisitos legales y aduaneros y la gestión de los trámites de exportación.
- ✓ Estudio de los costos y los riesgos asociados a la exportación.
- ✓ Definición del equipo y los recursos necesarios para llevar a cabo el plan de exportación.

Es una herramienta fundamental para cualquier empresa que desee incursionar en el mercado internacional o ampliar sus actividades de exportación ya que permite diseñar una estrategia sólida y bien fundamentada, lo que aumenta las posibilidades de éxito en el mercado global. Es un requisito indispensable para lograr una exportación eficaz, la cual dará viabilidad a la comercialización de bienes o servicios que se desee enviar al exterior.

➤ **Ficha técnica de BANACALI S.A.**

BANACALI S.A.	
RUC	0791742374001
DIRECCION	Calle 4ta Norte E/9b Este y 10 de agosto 403, Edif. Planta Alta Machala; El Oro;
TELEFONO	0987475571 - 072980008 - 072982242
ACTIVIDAD COMERCIAL	A la comercialización y exportación de productos agrícolas, como el banano, cacao, café etc..

PRINCIPALES MERCADOS	Rusia, Ucrania, Alemania, Turquía
VALOR FOB DE EXPORTACION	\$2.404.914

DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACION

3.3.1.1 Presentación y antecedentes

Misión

La misión del plan de exportación de Banacali S.A es llevar nuestro banano de alta calidad desde Ecuador hasta Estados Unidos, cumpliendo con los más altos estándares de calidad, seguridad y sostenibilidad en el proceso de producción, selección, empaque, transporte y distribución. Nos esforzamos por satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y consumidores, generando un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente.

Visión

La visión del plan de exportación de Banacali S.A es convertirnos en un líder reconocido en la exportación de banano de alta calidad desde Ecuador a Estados Unidos, estableciendo relaciones comerciales a largo plazo y generando un crecimiento sostenible y rentable para nuestra empresa. Buscamos ser reconocidos por la excelencia en nuestro servicio y la calidad de nuestros productos, contribuyendo al desarrollo social y económico de nuestra región y del país.

Valores de la empresa

Los valores de Banacali S.A en relación al plan de exportación de banano hacia Estados Unidos son los siguientes:

Calidad: Nos esforzamos por producir, seleccionar y empaquetar el banano de la más alta calidad, para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y consumidores.

Responsabilidad social y ambiental: Nos comprometemos a actuar con responsabilidad social y ambiental en todas las etapas del proceso, desde la producción hasta la distribución, buscando generar un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente.

Innovación: Buscamos constantemente mejorar nuestros procesos y productos, utilizando tecnología de vanguardia y prácticas innovadoras para ofrecer un servicio de calidad.

Integridad: Actuamos con integridad en todas nuestras relaciones comerciales, cumpliendo con los más altos estándares éticos y de transparencia.

Trabajo en equipo: Fomentamos el trabajo en equipo y la colaboración en todas las áreas de la empresa, para lograr los objetivos del plan de exportación y garantizar el éxito de la empresa.

3.3.1.2 Problema

El conflicto político entre Rusia y Ucrania podría tener un impacto negativo en las exportaciones de Banacali S.A a estos países por varias razones. En primer lugar, las tensiones políticas y económicas pueden resultar en sanciones comerciales o restricciones en el comercio de productos entre ambos países. Estas medidas podrían incluir aranceles más altos, limitaciones en la cantidad de productos importados o incluso la prohibición total de importaciones de ciertos productos. En segundo lugar, la inestabilidad política en la región podría afectar la seguridad y la estabilidad de las rutas de transporte utilizadas para enviar los productos de Banacali S.A a Rusia y Ucrania. Los conflictos armados o la violencia pueden interrumpir el transporte por carretera o por mar, lo que puede provocar retrasos y pérdidas de productos.

En tercer lugar, la incertidumbre política y económica puede afectar la demanda de los productos de Banacali S.A en estos países. Los consumidores pueden ser más cautelosos con sus gastos, lo que podría resultar en una disminución en las ventas de banano. En general, las tensiones políticas y económicas en una región pueden tener un impacto significativo en el comercio y la economía en general. En el caso de Banacali S.A, el conflicto entre Rusia y Ucrania podría afectar las exportaciones de banano a estos países debido a las restricciones comerciales, la inestabilidad en las rutas de transporte y la disminución en la demanda.

3.3.1.3 Propuesta de valor

Implementar un nuevo plan de exportación de banano de Banacali S.A hacia Estados Unidos en lugar de Rusia y Ucrania podría tener varias ventajas. En primer lugar, Estados Unidos es uno de los mercados más grandes y estables para la exportación de banano, lo que podría representar una oportunidad para Banacali S.A para expandir su presencia en el mercado global.

En segundo lugar, las relaciones comerciales entre Ecuador (donde se encuentra Banacali S.A) y Estados Unidos son sólidas y están respaldadas por acuerdos comerciales preferenciales, lo que podría facilitar el proceso de exportación y reducir los costos y tiempos de tránsito.

En tercer lugar, el banano de Ecuador es conocido por su alta calidad y se considera uno de los mejores del mundo. Si Banacali S.A puede cumplir con los requisitos de calidad y seguridad alimentaria de Estados Unidos, esto podría mejorar su reputación en el mercado global y permitirle competir con éxito con otros productores de banano.

3.3.1.4 Planificación financiera

La planificación financiera de un nuevo plan de exportación de banano de Banacali S.A hacia Estados Unidos implicaría una serie de pasos. A continuación, se presentan algunos aspectos clave a considerar:

Análisis de costos: Banacali S.A debería llevar a cabo un análisis detallado de los costos que implicaría la exportación de banano a Estados Unidos. Esto incluiría el costo de producción, el costo de transporte y logística, el costo de cumplir con los requisitos de calidad y seguridad alimentaria de Estados Unidos, así como otros costos asociados con el proceso de exportación.

Evaluación de precios: Banacali S.A debería investigar los precios de mercado del banano en Estados Unidos y evaluar la competencia. Esto permitiría a la empresa determinar un precio de venta adecuado para su banano y asegurarse de que sea competitivo en el mercado estadounidense.

Proyecciones de ingresos: Basado en los costos y los precios de venta, Banacali S.A podría hacer proyecciones de ingresos. Estas proyecciones serían útiles para determinar si el nuevo plan de exportación es financieramente viable y para establecer metas de ventas realistas.

Evaluación de financiamiento: Banacali S.A debería evaluar si necesita financiamiento adicional para llevar a cabo el nuevo plan de exportación. Si es así, debería considerar diferentes opciones de financiamiento, como préstamos bancarios, financiamiento de inversores, o financiamiento gubernamental.

Análisis de riesgos: Banacali S.A también debería evaluar los riesgos asociados con el nuevo plan de exportación, como la fluctuación de los precios del banano, los cambios en las

regulaciones comerciales o aduaneras, y la volatilidad de las tasas de cambio de divisas. Esto permitiría a la empresa prepararse y tomar medidas para minimizar o gestionar estos riesgos.

3.3.1.5 FODA

Fortalezas:

- ✓ Banacali S.A tiene experiencia en la producción y exportación de banano, lo que puede ayudar a la empresa a cumplir con los requisitos de calidad y seguridad alimentaria de Estados Unidos.
- ✓ El banano de Ecuador es conocido por su alta calidad, lo que podría mejorar la reputación de Banacali S.A en el mercado estadounidense.
- ✓ Las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos son sólidas y están respaldadas por acuerdos comerciales preferenciales, lo que podría facilitar el proceso de exportación.

Oportunidades:

- ✓ Estados Unidos es uno de los mercados más grandes y estables para la exportación de banano, lo que podría representar una oportunidad para Banacali S.A para expandir su presencia en el mercado global.
- ✓ El banano es un producto de alta demanda y consumo en Estados Unidos, lo que podría ayudar a Banacali S.A a aumentar sus ventas y ganancias.

Debilidades:

- ✓ La competencia en el mercado estadounidense de banano es fuerte, lo que podría ser un desafío para Banacali S.A.
- ✓ El cumplimiento de los requisitos de calidad y seguridad alimentaria de Estados Unidos puede ser costoso y exigente, lo que podría afectar los costos de producción y exportación de Banacali S.A.

Amenazas:

- ✓ La volatilidad en los precios del banano y las fluctuaciones en las tasas de cambio de divisas podrían afectar los ingresos y la rentabilidad de Banacali S.A.

- ✓ Las regulaciones comerciales o aduaneras en Estados Unidos o Ecuador podrían afectar el proceso de exportación y aumentar los costos para Banacali S.A.

3.3.1.6 Análisis de mercado

El mercado de banano en Estados Unidos es uno de los más grandes del mundo. Estados Unidos importa cerca del 25% del banano producido a nivel mundial, siendo el tercer mayor importador después de la Unión Europea y China. En el año 2021, el consumo de banano en Estados Unidos aumentó en un 5% en comparación con el año anterior, lo que representa una oportunidad para Banacali S.A.

3.3.1.7 Análisis de la competencia

El mercado de banano en Estados Unidos es altamente competitivo y está dominado por grandes empresas como Dole Food Company, Chiquita Brands International y Del Monte Fresh Produce. Sin embargo, existen varias oportunidades para empresas más pequeñas y especializadas como Banacali S.A. Algunas de las estrategias que Banacali S.A podría emplear para competir en el mercado estadounidense de banano incluyen:

Diferenciación del producto: Banacali S.A podría enfocarse en producir y exportar banano de alta calidad, sabor y apariencia, lo que le permitiría diferenciarse de la competencia.

Foco en un nicho de mercado: Banacali S.A podría enfocarse en un segmento específico del mercado, como los consumidores preocupados por la sostenibilidad, la salud y la agricultura orgánica, y ofrecer productos y servicios que satisfagan sus necesidades.

Reducción de costos: Banacali S.A podría enfocarse en la reducción de costos mediante la optimización de la producción, la implementación de tecnologías más eficientes y la gestión de la cadena de suministro, lo que le permitiría ofrecer precios más competitivos.

Mejora de la marca: Banacali S.A podría mejorar la marca y la reputación de la empresa mediante el marketing y la promoción, la participación en ferias comerciales y eventos de la industria, y el establecimiento de alianzas estratégicas con otros actores de la industria.

En general, para competir efectivamente en el mercado estadounidense de banano, Banacali S.A deberá analizar cuidadosamente su competencia y desarrollar una estrategia sólida que aproveche sus fortalezas y oportunidades, y mitigue sus debilidades y amenazas. Al mismo

tiempo, la empresa deberá estar dispuesta a innovar y adaptarse a los cambios en el mercado para mantener su competitividad a largo plazo.

3.3.1.8 Rutas de exportación

La ruta de exportación para el nuevo plan de exportación de Banacali S.A. desde Ecuador hacia Estados Unidos podría incluir varios pasos:

Producción: La producción del banano deberá llevarse a cabo en las fincas de Banacali S.A. en Ecuador. Para garantizar la calidad del producto, la empresa deberá asegurarse de cumplir con los estándares de calidad y sanidad establecidos por las autoridades estadounidenses.

Transporte terrestre: El banano se transportaría desde las fincas de Banacali S.A. hacia el puerto de Guayaquil, el cual es el principal puerto de salida de productos en Ecuador. Para ello, la empresa podría utilizar camiones refrigerados o contenedores refrigerados para mantener la calidad del producto durante el transporte.

Transporte marítimo: Desde el puerto de Guayaquil, el banano se enviaría en barco hacia los puertos estadounidenses más cercanos. Para garantizar la calidad y la frescura del producto, se utilizarían contenedores refrigerados durante el transporte marítimo.

Aduanas y trámites legales: Una vez que los contenedores llegan a los puertos estadounidenses, el banano deberá pasar por el proceso de inspección y aprobación de las autoridades aduaneras y sanitarias estadounidenses. Banacali S.A. deberá asegurarse de cumplir con todas las regulaciones y normativas estadounidenses para poder importar el banano.

Distribución: Una vez aprobado, el banano se distribuiría a los minoristas y mayoristas estadounidenses para su venta al público. Banacali S.A. podría utilizar distribuidores o establecer acuerdos directos con minoristas y mayoristas para asegurar que el banano llegue al consumidor final en óptimas condiciones.

Es importante que Banacali S.A. tenga en cuenta los costos y tiempos de transporte y las regulaciones aduaneras y sanitarias de los Estados Unidos al planificar su ruta de exportación, para garantizar que el banano llegue en óptimas condiciones y cumpla con todas las normas y regulaciones requeridas para su venta y consumo en el mercado estadounidense.

3.3.1.9 Equipo de trabajo

El equipo de trabajo que va a trabajar en el nuevo plan de exportación de Banacali S.A. hacia Estados Unidos debe contar con profesionales y especialistas en diferentes áreas para garantizar el éxito del proyecto. Algunos de los roles que podrían ser necesarios son:

Gerente de Exportaciones: encargado de liderar el equipo y coordinar todas las actividades relacionadas con la exportación del banano hacia Estados Unidos.

Especialista en Comercio Internacional: encargado de conocer y aplicar las normas y regulaciones de comercio internacional, así como de establecer relaciones con los intermediarios y los clientes estadounidenses.

Especialista en Logística y Transporte: encargado de planificar y coordinar la ruta de exportación, así como de seleccionar los medios de transporte adecuados para garantizar la frescura y calidad del banano.

Especialista en Marketing: encargado de desarrollar estrategias de marketing para promocionar el banano en el mercado estadounidense y establecer relaciones con los clientes.

Especialista en Calidad y Sanidad: encargado de garantizar que el banano cumpla con los estándares de calidad y sanidad exigidos por las autoridades estadounidenses.

Contador o Especialista en Finanzas: encargado de supervisar y controlar los costos y gastos del proyecto de exportación, así como de elaborar el presupuesto y los informes financieros.

Es importante que el equipo de trabajo esté compuesto por profesionales con experiencia en sus respectivas áreas y con conocimiento del mercado estadounidense y las regulaciones de comercio internacional. Además, es necesario que exista una buena comunicación y coordinación entre los miembros del equipo para asegurar el éxito del proyecto de exportación de banano de Banacali S.A. hacia Estados Unidos.

3.3.1.10 Plan de marketing

El plan de marketing para el nuevo plan de exportación de banano de Banacali S.A. hacia Estados Unidos debe estar orientado a posicionar la marca y el producto en el mercado

estadounidense, a través de diversas estrategias. Algunas de las acciones que podrían incluirse en el plan de marketing son:

Investigación de mercado: es fundamental realizar un análisis del mercado estadounidense para conocer las preferencias y necesidades de los consumidores, así como para identificar a la competencia y sus estrategias.

Diseño de la marca: se debe trabajar en el diseño de la marca que identificará al producto en el mercado estadounidense, que transmita los valores y la calidad del producto.

Desarrollo del packaging: el packaging del banano debe ser atractivo, innovador y diferenciador, y a su vez, cumplir con los requisitos de protección del producto y facilidad de manipulación para el consumidor.

Estrategias de promoción: se debe diseñar una estrategia de promoción del producto en los medios de comunicación y redes sociales, enfocada en la calidad, frescura y sabor del banano de Banacali S.A.

Participación en ferias y eventos: se puede participar en ferias y eventos de la industria alimentaria en Estados Unidos para dar a conocer el producto y establecer contactos con clientes y distribuidores.

Alianzas estratégicas: se pueden establecer alianzas estratégicas con restaurantes y cadenas de supermercados que promuevan la venta y consumo del banano de Banacali S.A.

Análisis de precios y estrategias de precios: se debe realizar un análisis de precios de la competencia y del mercado, para establecer una estrategia de precios competitiva y rentable para Banacali S.A.

Servicio al cliente: se debe garantizar un servicio al cliente excepcional, que fomente la fidelización de los consumidores y distribuidores.

Es importante que todas estas acciones estén integradas en un plan de marketing coherente, que tenga en cuenta los objetivos y las metas establecidas, y que se monitoree y evalúe su efectividad periódicamente.

3.3.1.11 Resumen financiero

Un resumen financiero del nuevo plan de exportación de banano de Banacali S.A. hacia Estados Unidos podría incluir los siguientes aspectos:

Inversión inicial: se debe realizar una inversión inicial en la infraestructura, el transporte y el personal necesario para exportar el banano a Estados Unidos. Esta inversión dependerá del tamaño del proyecto y de las condiciones específicas del mercado estadounidense.

Costos operativos: se deben considerar los costos operativos relacionados con la producción, transporte, almacenamiento y distribución del banano en Estados Unidos, así como los costos asociados con la promoción y marketing del producto.

Ventas esperadas: es importante establecer las ventas esperadas en base a una investigación de mercado y análisis de la competencia, así como a los objetivos de la empresa.

Precios y márgenes de beneficio: se debe definir un precio competitivo que permita a la empresa obtener un margen de beneficio adecuado, teniendo en cuenta los costos operativos y los precios de la competencia.

Retorno de inversión: se debe calcular el tiempo que tomará recuperar la inversión inicial y obtener un retorno de inversión positivo.

Análisis de riesgos: se debe considerar los riesgos asociados con el proyecto, como cambios en las condiciones del mercado, problemas de calidad del producto, retrasos en el transporte, entre otros.

En general, el resumen financiero del nuevo plan de exportación de banano de Banacali S.A. hacia Estados Unidos debe contemplar un balance entre los costos y beneficios del proyecto, y garantizar la viabilidad y rentabilidad del mismo.

3.3.1.12 Estrategia competitiva a utilizar

La estrategia competitiva que puede utilizar Banacali S.A. en su nuevo plan de exportación de banano hacia Estados Unidos dependerá de varios factores, como el tamaño y capacidad de la empresa, el posicionamiento en el mercado, la competencia, entre otros. Algunas posibles estrategias competitivas a considerar son:

Diferenciación: se puede enfocar en la calidad del producto y en ofrecer un valor agregado que lo diferencie de la competencia. Esto puede incluir aspectos como la sostenibilidad, la trazabilidad del producto, el uso de tecnología avanzada en el proceso de producción, entre otros.

Costos bajos: se puede enfocar en reducir los costos operativos para poder ofrecer precios competitivos y atraer a un segmento de mercado que prioriza el precio sobre otras características del producto.

Foco en un nicho de mercado: se puede enfocar en un segmento de mercado específico que valora ciertas características del producto, como su origen, su sabor, su tamaño, entre otros.

Alianzas estratégicas: se puede establecer alianzas con otros actores de la cadena de suministro, como distribuidores o minoristas, para mejorar la distribución del producto y aumentar su visibilidad en el mercado.

En resumen, la estrategia competitiva que Banacali S.A. debe utilizar dependerá de sus objetivos y fortalezas, así como de las características del mercado estadounidense y de la competencia en ese mercado. Lo importante es que la empresa identifique su ventaja competitiva y la utilice para posicionarse de manera efectiva en el mercado estadounidense y lograr el éxito en su nuevo plan de exportación.

CAPITULO 4

DISCUSION

Banacali S.A es una exportadora de potencial crecimiento en la ciudad de Machala, al depender en gran medida de las exportaciones a Rusia y Ucrania, la empresa está expuesta a varios riesgos ya que estos países eran sus principales compradores pero a raíz de este conflicto se cerraron las fronteras lo cual imposibilitó el acceso de estas exportaciones al mercado ucraniano, y retrasó algunos pedidos en cierto periodo al mercado ruso, lo que conllevó a pérdidas económicas, monodependencia de dichos destinos y la disminución de la demanda afectando negativamente las ventas y los ingresos de la empresa.

Exportar a nuevos mercados como el estadounidense puede ser una alternativa beneficiosa para una empresa como Banacali S.A que actualmente depende de las exportaciones a Rusia y Ucrania. Al diversificar su base de clientes, la empresa reduce su dependencia de un solo mercado y aumenta su estabilidad financiera a largo plazo. El mercado estadounidense es atractivo para muchas empresas debido a su tamaño y poder adquisitivo. Estados Unidos es la economía más grande del mundo, con un PIB de más de \$ 20 billones de dólares, además, los consumidores estadounidenses tienen un alto nivel de ingresos y su poder adquisitivo es uno de los más altos del mundo.

Exportar a Estados Unidos también ofrece la oportunidad de diversificar los riesgos geográficos y de divisa, lo que puede reducir la volatilidad de los ingresos de la empresa. Además, al ingresar al mercado estadounidense, la empresa puede mejorar su imagen de marca y ganar credibilidad y reconocimiento internacional. Sin embargo, exportar a Estados Unidos también conlleva ciertos riesgos y desafíos. Por ejemplo, la empresa debe cumplir con los estándares y regulaciones de importación y exportación de Estados Unidos, que pueden ser diferentes a los de otros países. Además, la competencia en el mercado estadounidense puede ser intensa, lo que significa que la empresa debe tener una estrategia sólida para competir con éxito.

En consecuencia, se presentó una alternativa para erradicar la dependencia de las exportaciones de Banacali S.A presentando como resultado la implementación de un nuevo plan de exportación los Estados Unidos, con la intención de diversificar el mercado de exportación y reducir los riesgos de dependencia de un solo mercado, además la implementación de un nuevo

plan de exportación puede ser una forma de impulsar el crecimiento y la innovación dentro de la empresa. Al investigar y desarrollar una estrategia de exportación efectiva, la empresa podría descubrir nuevas oportunidades de crecimiento y mejorar su capacidad de adaptación y competencia en el mercado global.

CONCLUSIONES.

Partiendo del objetivo general, se determinó que la monodependencia en Rusia y Ucrania para las exportaciones de la empresa Banacali S.A puede ser un riesgo significativo para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa. Por lo tanto, es importante que Banacali S.A busque diversificar sus exportaciones en varios mercados para minimizar el riesgo de la monodependencia. La identificación de nuevos mercados de exportación, como Estados Unidos, y el desarrollo de un plan de exportación efectivo para esos mercados puede ayudar a la empresa a expandir su base de clientes y reducir su dependencia en un solo mercado.

Respondiendo al primer objetivo específico se concretó que un sistema de estabilidad económica en la empresa donde exista una interrelación positiva entre la exportadora y el mercado objetivo, podría llevar a una mayor rentabilidad, crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Finalmente, con el segundo objetivo específico que se llegó a establecer que la implementación de un nuevo plan de exportación por parte de la empresa Banacali S.A para posicionar su fruta en un mercado alternativo y evitar la monodependencia de uno o dos mercados que se encuentran en conflicto social, podría llevar a una mayor diversificación de los mercados, un aumento de ingresos y una mayor estabilidad a largo plazo.

RECOMENDACIONES.

Como es de conocimiento ya establecido, la exportadora Banacali S.A. tenía el problema de monodependencia de las exportaciones a los países de Ucrania y Rusia, por lo que se presentan algunas recomendaciones para no caer nuevamente en la misma dependencia exportadora:

Banacali S.A debería trabajar en la diversificación de su base de clientes y no depender de uno o dos mercados. Para ello, puede explorar otros mercados que tengan una alta demanda de frutas tropicales y adaptar su estrategia de marketing y venta a las necesidades de cada mercado.

La empresa debe considerar la implementación de un sistema de gestión de riesgos que le permita identificar, evaluar y mitigar los riesgos asociados a la exportación. Esto puede incluir riesgos como fluctuaciones del tipo de cambio, problemas de calidad del producto, incumplimiento de los requisitos legales y regulatorios, entre otros.

Para asegurar que la fruta sea competitiva en términos de calidad y apariencia, Banacali S.A debería trabajar en mejorar los procesos de producción y la cadena de suministro. Esto puede incluir la inversión en tecnología de producción y en la capacitación del personal para garantizar que los procesos sean eficientes y se cumplan los estándares de calidad.

Banacali S.A debe establecer relaciones sólidas con socios comerciales confiables en los mercados objetivo. Esto puede incluir la búsqueda de importadores, distribuidores, minoristas y mayoristas que tengan experiencia en la venta de frutas tropicales y que estén interesados en establecer acuerdos de largo plazo con la empresa.

La empresa debe adaptar su estrategia de marketing para cada mercado objetivo, teniendo en cuenta las necesidades y preferencias de los consumidores en cada país. Esto puede incluir la adaptación del empaque y la marca, el desarrollo de campañas publicitarias y el uso de canales de venta efectivos.

Banacali S.A debería realizar un monitoreo constante del mercado y estar al tanto de las tendencias, los cambios regulatorios y las fluctuaciones del tipo de cambio. Esto puede permitir a la empresa adaptar rápidamente su estrategia de exportación en caso de que surjan cambios en el mercado. Estas recomendaciones pueden ayudar a Banacali S.A a diversificar su base de clientes, mejorar la calidad de su producto y aumentar su competitividad en el mercado internacional.

REFERENCIAS

- .BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (s.f.). Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202202.pdf
- Baque Miguel & Salazar Adriana. (2022). El Liderazgo como Estrategia Organizacional de la Microempresa Climac del Cantón Manta. *DOMINIO DE LAS CIENCIAS*, 8(1), 12. doi:http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i1.2580
- León Serrano, L., Arcaya Sisalima, M., Barbotó Velásquez, N., & Bermeo Pineda, Y. (2021). Ecuador: Análisis comparativo de las exportaciones de banano orgánico y convencional e incidencia en la balanza comercial, 2018. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 194-201.
- (Macías, Mero, Montalvan, & Granoble. (2020). Exportaciones ecuatorianas, un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. 5(10), 89-103. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7659429>
- Acaro L, Vega A, Córdova A & Sánchez T. (Agosto de 2021). Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011 - 2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo. *Polo del Conocimiento*, 6(8), 277.
- Alvarez Abel, R. (2022). *Transformaciones en el acceso y uso de los recursos naturales en el archipiélago de Chiloé*. Obtenido de Open Edition Journals: <https://journals.openedition.org/nuevomundo/90464>
- Anchunidia D, Suatunce J, Morán R. (2021). Análisis económico del banano orgánico y convencional en la provincia Los Ríos, Ecuador. *Instituto de Información Científica y Tecnológica*, 23(4), 430.
- Arango E, Garcia F, & Serna J. (2020). Impacto de la estrategia de diversificación en el desempeño financiero en empresas de la Bolsa Mexicana de Valores. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 15(1). doi:https://doi.org/10.21919/remef.v15i1.384

- ASOBANCA. (2022). *El efecto dominó del conflicto Rusia-Ucrania, implicaciones para Ecuador*.
Obtenido de <https://asobanca.org.ec/analisis-economico/el-efecto-domino-del-conflicto-rusia-ucrania-implicaciones-para-ecuador/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (2022). Crédito documentario, guía básica para entenderlo.
- Banco Central del Ecuador. (9 de 2022). Evolución de la balanza comercial por productos. *Banco Central del Ecuador*, 27.
- Baque K, Izquierdo A, Viteri A. (marzo de 2022). Estructura metodologica de plan estrategico para mejorar las ventas en las Mipymes del canton Quevedo. *14(2)*, 9. Obtenido de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2677/2634>
- Baque, Izquierdo, & Viteri. (2022). Estructura medologica de plan estrategico para mejorar las ventas en las mipymes del canton Quevedo. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202022000200066
- Barleta, E., & Sanchez, R. (23 de Junio de 2021). *Hacia la descontaminación del transporte marítimo del comercio internacional: metodología y estimación de las emisiones de CO2*. Obtenido de Repositorio Cepal: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45075/S1901142_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carvajal M, Zuluaga P, Ocampo O, Duque D. (julio- diciembre de 2019). Las exportaciones de platanó como una estrategia de desarrollo rural en Colombia.. *38(68)*, 113 -148. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://www.scielo.org.co/pdf/cenes/v38n68/0120-3053-cenes-38-68-113.pdf>
- Centenaro Paulo & Nava J. (2021). Nudos críticos de procesos gerenciales en unidades productivas de banano, Milagro, Ecuador. *REVISTA CEA*, 7(13), 16. Obtenido de <https://revistas.itm.edu.co/index.php/revista-cea/article/view/1554>
- CEPAL. (2020). *Sistemas alimentarios y COVID-19 en América Latina y el Caribe N° 12: comportamiento del comercio durante la crisis*. Obtenido de Repositorio Cepal:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45924/cb0583_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). Repercusiones en América Latina y el Caribe de la guerra en Ucrania: ¿Cómo enfrentar esta nueva crisis? 27. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47912-repercusiones-america-latina-caribe-la-guerra-ucrania-como-enfrentar-esta-nueva>

Cerrón Rojas, W. (2019). La investigación cualitativa en educación. *Horizonte de la ciencia*.

Colín Dimas, D., & Rojas Herrera, J. (2020). La práctica del trueque en una comunidad mazahua del Estado de México. *Otra Economía*, 13(24), 77-94.

Díaz G, Quintana M, Fierro D. (2020). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA*, 6(1), 17. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>

Doris, F. (2019). Investigación cualitativa: Método fenomenológico hermenéutico. *SCIELO*, 54-65.

Efren Aviles Pinos. (s.f.). GEOGRAFIA DEL ECUADOR. *ENCICLOPEDIA DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://www.encyclopediadelecuador.com/geografia-del-ecuador/provincia-de-el-oro/>

Espinoza Tandazo, K., Añazco Aguirre, D., & Solórzano Solórzano, S. (2022). Guerra Rusia-Ucrania: Incidencia en el Comercio Exterior Ecuatoriano. *Economía y Negocios*, 109-123.

Gallardo Eliana & Cordova Angel. (2017). Metodología de la Investigación. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf

García S, Cevallo H. (2021). Análisis comparativo de las exportaciones bananeras del Ecuador entre el primer semestre 2019 Vs el primer semestre 2020 post Covid-19. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4.

Guevara Alban, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO Vol 4*, 163-173.

- Jose, Zambrano Walter & Vegas. (2021). ESTRATEGIAS GERENCIALES BASADAS EN LA PERSPECTIVA DE LA DIFERENCIACIÓN. REFLEXIONES DESDE EL CONTEXTO ECUATORIANO. *Sociedad Academica de redes de revistas scientificas e investigacion.*, 5(8). doi:<https://doi.org/10.46296/yc.v5i8edespen.0104>
- León L. (2019). Economía Popular y Solidaria: Base para el Desarrollo. *Espacios*, 40(14), 25.
- León L, Arcaya M, Barbotó N & Bermeo Y. (2020). Ecuador: Análisis comparativo de las Exportaciones de banano orgánico y convencional e incidencia en la Balanza Comercial, 2018. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 7(2), 46.
- López & Hernández . (18 de Enero de 2021). Comercialización internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. 40(71), 168.
- Lopez L. (2018). *Analisis de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia Rusia y su incidencia en la balanza comercial. Periodo 2012 - 2017*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/34277>
- Macaroff A, H. S. (2022). Estado del banano en Ecuador: acumulacion, desigualdad y derechos laborales. *Friedrich Ebert Stiftung*.
- Macías L, Mero C, Montalvan J & Granole P. (Octubre de 2020). Exportaciones ecuatorianas: un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Polo de conocimiento*, 5(10).
- Martínez & Rey. (2021). Bananos (Musa AAA): Importancia, produccion y comercio en tiempos de Covid- 19. Obtenido de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/agromeso/article/view/43610/47969>
- Mata, A. D., Suatunce, C. J., & Poveda, M. R. (2021). Analisis economico del banano organico y convencional en la provincia de los Rios, Ecuador. 23(4), 9. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=637869393005>
- Mendoza, Castillo, & Malatay. (2020). Plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de banano orgánico ecuatoriano a Rusia. *Dialnet*, 23. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8313046>

- Miranda P, Villalva G, Aguayo V. (2017). La planificación estratégica y la gestión de recursos de la información. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 16. Obtenido de file:///C:/Users/wendy/Downloads/Dialnet-LaPlanificacionEstrategicaYLaGestionDeRecursosDeLa-6325530.pdf
- Muñoz L, Vinueza M, Ayón G & Curimilma O. (2019). El comercio justo como alternativa para desarrollar estrategias en beneficio de los productores. *Dominio de la ciencia*, 5(3), 602.
- Nanjari, M. (2022). DW. Obtenido de Crisis bananera: el silencioso efecto de la guerra en Ucrania: <https://p.dw.com/p/4CUrN>
- Otero & Steinberg. (2022). El impacto económico de la guerra en Ucrania y las sanciones sobre Rusia. (50), 30-32.
- Pesantez Zoila & Cabrera Elias. (2021). ANÁLISIS DEL PLAN ESTRATÉGICO DEL CACAO FINO Y DE AROMA ECUATORIANO, PERIODO 2013-2017. *REDALYC.ORG*, 12(3), 14. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/<https://www.redalyc.org/journal/5885/588569107010/588569107010.pdf>
- Salazar Araujo, E., Morales Trujillo, K., & Martínez Solano, J. (2020). Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 563-5754.
- Salcedo, M. V., Campuzano, V. J., Uriguen, A. P., & Plaza, G. J. (2021). Responsabilidad social empresarial en el sector bananero de la provincia de El Oro – Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(3), 394-401. doi:<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28068740025>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s.f). *Para Exportar*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/#:~:text=Es%20una%20actividad%20comercial%20que,desde%20un%20pa%C3%ADs%20hacia%20otro.>
- SWI Swissinfo.ch. (20 de 10 de 2022). Ecuador eleva el precio mínimo de la caja de banano de 6,25 a 6,50 dólares. Obtenido de https://www.swissinfo.ch/spa/ecuador-banano_ecuador-

eleva-el-precio-m%C3%ADnimo-de-la-caja-de-banano-de-6-25-a-6-50-
d%C3%B3lares/47913666

Velastegui & Herrera. (2017). Análisis de la producción y la comercialización del banano como aspecto socio económico. *I(2)*. Obtenido de <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/VisionarioDigital/article/view/241>

Villar & Tayohama. (2019). Sistema de evaluación Reder y el plan estratégico de una institución privada confesional. *Apuntes Universitarios, Revista de Investigacion.*, 9(2), 29. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/4676/467663352007/>

ANEXOS

**FICHA TECNICA PARA LA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN DE
INTEGRACIÓN CURRICULAR**

A. DATOS GENERALES

Trabajo de Titulación: (Marque con una X, la que corresponda)		<input type="checkbox"/> Ensayo o Artículo Académico	<input type="checkbox"/> Análisis de Casos
Tema de investigación:		Monodependencia de las exportaciones de la empresa Banacali S. A en el mercado Ruso y Ucraniano.	
Estudi antes:	Tatiana Leonela Caicedo Chuchuca, Samantha Yamileth Zamora García		
Nivel/ paralelo	A	Sección	Nocturno
Teléfono(s) de contacto(s):	0999581392, 0958768139	mail:	tcaicedo1@utmachala.edu.ec szamora1@utmachala.edu.ec
Tutor designado:	Ing. Michael Andrés Zamora Campoverde, Mgs.		
Dominio: Economía, empresas y productividad			
Línea de investigación: Desarrollo económico y empresarial			
Línea de investigación: (Marque con una X, uno o más según corresponda)			
Es importante recordar que una línea no es un tema de proyecto o programa, por el contrario, la línea da origen a múltiples propuestas de ellos, los cuales están llamados a profundizar el conocimiento que se tiene sobre un determinado objeto de estudio. Tampoco se agota en la ejecución de un proyecto, ni le pertenece a una persona; los proyectos están enlazados para ofrecer una mirada más compleja de aquello que se indaga.			
Unidades Temáticas (Marque con una X, la que corresponda)			
Línea de Investigación: Desarrollo económico y empresarial			

Alianzas para la exportación		Negocios Internacionales		Internacionalización y Globalización			
Transporte y Logística		Marketing Internacional		Comercio y Aduanas		Otros (especificar)	
Título tentativo del Trabajo de Titulación:(entre 15 y 20 palabras)				ERRADICACION DE LA MONODEPENDENCIA DE EXPORTACIONES DE LA EMPRESA BANACALI S.A A PAISES EN GUERRA EN EL 2022.			

B. ANTECEDENTES DEL TEMA.

Indicar el hecho precedente o anterior que guarda relación con el tema, y sirve de comprobación o base para decidirse a juzgar los hechos posteriores. (entre 300 a 500 palabras)

La empresa Banacali S.A ha registrado una numerosa actividad de exportación desde la década del 2013 y esto conlleva un proceso de evolución dinámica a lo que se refiere la comercialización del producto estrella.

Conforme (Carvajal M, Zuluaga P, Ocampo O, Duque D., 2019), el banano convencional es una fruta rica en proteínas y nutrientes, ha sido causante de la óptima producción y exportación. Lo que ha permitido a Calidad en banano Banacali S.A ser eficiente en cuanto a la gestión comercial como un referente a un producto rentable y apetecido en varios países del mundo y con mayor incidencia en el continente asiático que cuenta con una máxima acogida y se ha convertido en su mayor cliente el mercado ruso y ucraniano.

La empresa Calidad en banano Banacali S.A realizaba envíos a Rusia de 16 contenedores al puerto de San Petersburgo, la cual equivale a 19.200 cajas, con su producto estrella banano convencional Reina Flor. Con anterioridad la empresa se dedicaba a exportar 50 contenedores semanales, la cual equivale a 60.200 cajas de banano.

En el 2022 en semana uno se empezó el día 04 de enero con una carga de 60 contenedores lo que es igual 72.000 cajas de banano, Sin embargo, como producto del conflicto social, derivaron la carga de la semana cinco a diversos destinos como Bélgica, Holanda e Italia por aquellas restricciones que existían.

A partir de la semana ocho, se da inicio de la guerra entre Rusia y Ucrania. En la cual la exportación hacia el mercado ruso empezó a bajar en semana nueve. Con un pedido de 34.800 cajas de banano, la cual equivale a 29 contenedores. Es aquí donde el país importador cierra la compra del producto estrella de la empresa Calidad en Banano Banacali S.A, haciendo que la fruta solicitada sea adquirida con precio spot.

Para, (Lopez L., 2018), actualmente la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos son aquellos destinos donde se exporta banano ecuatoriano con una acogida del 35%, 24% y 18%, esto quiere decir que gracias a estos destinos la exportación de fruta de banano representa un 75%, considerando a Rusia un mercado donde el banano ecuatoriano no compite, es por ello que este mercado representa el 92 y 94%.

En Ucrania, Calidad en banano Banacali S.A exportaba 24.000 cajas de banano, la cual equivale a 20 contenedores. Esta carga se mantuvo el pedido de carga hasta la semana ocho, Sin embargo, a partir de la semana cinco la carga que estaba en tránsito se desvió a otros destinos como Alemania y Tunicia, el destinatario del país destino cerro la negociación por completo haciendo que la fruta de las siguientes semanas no ingrese a Ucrania, en la actualidad Calidad en banano Banacali S.A ya no exporta al mercado ucraniano.

C. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Exponer con rigor científico y de manera concreta el problema o necesidad social que el trabajo de titulación intentará resolver. Comenzar por la descripción física, demográfica y sociológica del contexto de aplicación. Describir la situación problémica, la cual debe ser concisa y responder a preguntas tales como: ¿cuál es el problema?, ¿por qué es importante investigar sobre el tema?, ¿Quién percibe el problema como importante? ¿Quién está siendo afectado? ¿Qué condiciones personales y materiales se poseen para enfrentar el problema? ¿cuáles son los resultados esperados? Sea informativo y cite datos específicos y comprobables; evite una redacción sin referencias concretas. Utilice referencias bibliográficas relevantes y cítelas en el texto. **Use máximo dos páginas a un espacio en letra de 12 puntos Times New Roman.**

La problemática de la empresa Calidad en banano Banacali S.A se da por la monodependencia hacia estos países en guerra como lo es Rusia y Ucrania, debido a esta situación la empresa Banacali S.A ha tenido que presenciar bajas exportaciones y bajo crecimiento económico, todo indica que la compleja situación que atraviesa la exportadora empeorará a medida que la guerra se prolonga en dichos países que son aquellos donde con anterioridad se exportaba con más frecuencia y en grandes volúmenes.

Según datos estadísticos del reconocido medio de comunicación alemán *DW (Made for minds)*, la periodista Mónica Nanjari manifiesta que, el Ecuador es uno de los países más reconocidos en exportación de banano de América Latina (Nanjari, 2022). También manifiesta que Rusia es uno de los mercados que más ha incrementado su crecimiento económico en años anteriores, con compras del 20% de su producción total. En Ucrania, las exportaciones de banano ecuatoriano habían crecido en un 13%. Hasta ahora, las estimaciones de los exportadores ecuatorianos hablan de una pérdida de 2,4 millones de dólares diarios debido a la imposibilidad de exportar hacia estos destinos.

La exportadora Banacali S.A está siendo afectada en la producción de cajas de banano y sobre todo en la comercialización nacional e internacional, debido a este problema, también se ha disminuido personal que laboraba en la exportadora, por este motivo la empresa se encuentra en un bajo porcentaje de ventas.

Para incrementar la producción de cajas de banano hacia estos países y poder mantenerse en dichos mercados, es considerable que se opte por implementar un nuevo plan de exportación dentro de la empresa Banacali. S.A permitiendo así que la empresa se dirija hacia diversos continentes donde haya buena demanda de banano.

Se pretende enfrentar esta situación mediante alternativas que ayuden a la empresa con sus ingresos, es decir, su rentabilidad a través de la exportación de banano, mejorando los procesos productivos.

El presente diseño de investigación pretende analizar aquellos problemas sociales y económicos que se presentan al momento de exportar y comercializar banano dentro de la Empresa Banacali S.A, a países que se encuentran en guerra como el mercado ruso y ucraniano, dichos destinos que con anterioridad han permitido que esta empresa obtenga buenos beneficios en comparación con este año 2022.

Ejecutar un plan de exportación es formalizar el protocolo donde la empresa se proyectará en los próximos años, es decir, plantea un objetivo al cual se va a dirigir, por ello, requiere que el equipo de trabajo sepa dónde se dirige la empresa.

D. OBJETIVO GENERAL

Objetivo General: Identificar la finalidad hacia la cual deben dirigirse los recursos y esfuerzos. El objetivo debe responder a las preguntas "qué" y "para qué". Es el conjunto de resultados cualitativos que el trabajo de titulación se propone alcanzar a través de determinadas acciones. Incluir en la redacción: verbo-finalidad, los objetivos deben ser medibles. Los verbos que definan los objetivos deben redactarse en Infinitivo.

Contribuir con la erradicación de la monodependencia de las exportaciones de la empresa Banacali S.A a países que se encuentran en estado de guerra en el 2022 mediante un nuevo plan de exportación conducente hacia el mercado estadounidense.

E. FUENTES A INVESTIGAR

Descripción de la bibliografía y recursos de información que empleará tentativamente

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (s.f.). Obtenido de chrome-extension://efaidnbnmnibpcajpcglclefindmkaj/https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202202.pdf
- Baque Miguel & Salazar Adriana. (2022). El Liderazgo como Estrategia Organizacional de la Microempresa Climac del Cantón Manta. *DOMINIO DE LAS CIENCIAS*, 8(1), 12. doi:http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i1.2580
- (Macías, Mero, Montalvan, & Granoble. (2020). Exportaciones ecuatorianas, un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *5(10)*, 89-103. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7659429
- Arango E, Garcia F, & Serna J. (2020). Impacto de la estrategia de diversificación en el desempeño financiero en empresas de la Bolsa Mexicana de Valores. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 15(1). doi:https://doi.org/10.21919/remef.v15i1.384

- Baque K, Izquierdo A, Viteri A. (marzo de 2022). Estructura metodologica de plan estrategico para mejorar las ventas en las Mipymes del canton Quevedo. *14(2)*, 9. Obtenido de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2677/2634>
- Baque, Izquierdo, & Viteri. (2022). Estructura medologica de plan estrategico para mejorar las ventas en las mipymes del canton Quevedo. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202022000200066
- Carvajal M, Zuluaga P, Ocampo O, Duque D. (julio- diciembre de 2019). Las exportaciones de platano como una estrategia de desarrollo rural en Colombia.. *38(68)*, 113 -148. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/<http://www.scielo.org.co/pdf/cenes/v38n68/0120-3053-cenes-38-68-113.pdf>
- Centenaro Paulo & Nava J. (2021). Nudos críticos de procesos gerenciales en unidades productivas de banano, Milagro, Ecuador. *REVISTA CEA*, *7(13)*, 16. Obtenido de <https://revistas.itm.edu.co/index.php/revista-cea/article/view/1554>
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). Repercusiones en America Latina y el Caribe de la guerra en Ucrania: ¿Como enfrentar esta nueva crisis? 27. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47912-repercusiones-america-latina-caribe-la-guerra-ucrania-como-enfrentar-esta-nueva>
- Diaz G, Quintana M, Fierro D. (2020). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA*, *6(1)*, 17. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>
- Efren Aviles Pinos. (s.f.). GEOGRAFIA DEL ECUADOR. *ENCICLOPEDIA DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://www.encyclopediadelecuador.com/geografia-del-ecuador/provincia-de-el-oro/>
- Gallardo Eliana & Cordova Angel. (2017). Metodologia de la Investigacion. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf
- Jose, Zambrano Walter & Vegas. (2021). ESTRATEGIAS GERENCIALES BASADAS EN LA PERSPECTIVA DE LA DIFERENCIACIÓN. REFLEXIONES DESDE EL CONTEXTO ECUATORIANO. *Sociedad Academica de redes de revistas scientificas e investigacion.*, *5(8)*. doi:<https://doi.org/10.46296/yc.v5i8edespen.0104>

- Lopez L. (2018). *Análisis de las exportaciones de banano ecuatoriano hacia Rusia y su incidencia en la balanza comercial. Periodo 2012 - 2017*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/34277>
- Martínez & Rey. (2021). Bananos (Musa AAA): Importancia, producción y comercio en tiempos de Covid- 19. Obtenido de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/agromeso/article/view/43610/47969>
- Mata, A. D., Suatunce, C. J., & Poveda, M. R. (2021). Análisis económico del banano orgánico y convencional en la provincia de los Ríos, Ecuador. 23(4), 9. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=637869393005>
- Mendoza, Castillo, & Malatay. (2020). Plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de banano orgánico ecuatoriano a Rusia. *Dialnet*, 23. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8313046>
- Miranda P, Villalva G, Aguayo V. (2017). La planificación estratégica y la gestión de recursos de la información. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 16. Obtenido de <file:///C:/Users/wendy/Downloads/Dialnet-LaPlanificacionEstrategicaYLaGestionDeRecursosDeLa-6325530.pdf>
- Nanjari, M. (2022). *DW*. Obtenido de Crisis bananera: el silencioso efecto de la guerra en Ucrania: <https://p.dw.com/p/4CUrN>
- Otero & Steinberg. (2022). El impacto económico de la guerra en Ucrania y las sanciones sobre Rusia. (50), 30-32.
- Pesantez Zoila & Cabrera Elias. (2021). ANÁLISIS DEL PLAN ESTRATÉGICO DEL CACAO FINO Y DE AROMA ECUATORIANO, PERIODO 2013-2017. *REDALYC.ORG*, 12(3), 14. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.redalyc.org/journal/5885/588569107010/588569107010.pdf>
- Salcedo, M. V., Campuzano, V. J., Uriguen, A. P., & Plaza, G. J. (2021). Responsabilidad social empresarial en el sector bananero de la provincia de El Oro – Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(3), 394-401. doi:<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28068740025>

Velastegui & Herrera. (2017). Análisis de la producción y la comercialización del banano como aspecto socio económico. 1(2). Obtenido de <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/VisionarioDigital/article/view/241>

Villar & Tayohama. (2019). Sistema de evaluación Reder y el plan estratégico de una institución privada confesional. *Apuntes Universitarios, Revista de Investigacion.*, 9(2), 29. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/4676/467663352007/>

Fecha de entrega de la propuesta:	
--	--

Apellidos y Nombres Integrante 1	Tatiana Leonela Caicedo Chuchuca	Apellidos y Nombres Integrante 2	Samantha Yamileth Zamora García
Numero de Cedula	0705403224	Numero de Cedula	
Firma Estudiante Integrante 1:		Firma Estudiante Integrante 2:	

Apellidos y Nombres de Tutor	Ing. Michael Andrés Zamora Campoverde
Numero de Cedula	0702415456
Firma del TUTOR	

Para ser llenado por la Comisión de Carrera

F. OBSERVACIONES

Observaciones de la Comisión de Carrera

G. RESOLUCIÓN DE LA COMISIÓN DE LA CARRERA

	SEÑALAR CON UNA X
Aprobado	
Pendiente de aprobación hasta incorporar las observaciones	
No Aprobado	x

H. Fecha y firma de los miembros de la Comisión de Carrera

Docente De La Comisión		
-------------------------------	--	--

Docente De La Comisión		
Coordinadora De Carrera	Ing. Sandra Solórzano Solórzano	
Responsable De Colectivo De Titulación De La Carrera	Ing. Miriam Farez Arias	

La línea de investigación según Resolución Nro. 567/2019 adoptada por Consejo Universitario de la Universidad Técnica de Machala, en sesión ordinaria del 20 de septiembre de 2019.

Línea de investigación: Desarrollo económico y empresarial

Conceptualización

Esta Línea estudia las relaciones de intercambio entre los agentes económicos. Pone el énfasis en las formas de organización e iniciativas económicas orientadas a la producción y comercialización de bienes y servicios y la correcta distribución de la riqueza en función de los principios de solidaridad, respeto y bienestar de los grupos de interés por encima del capital. Adicional a ello, explican y fomentan la sostenibilidad económica, fortalecen el sistema económico y generan competencias que propendan al desarrollo económico inclusivo mediante la conexión de la universidad con las vocaciones productivas del territorio.

Áreas temáticas

Derecho, Sociología, Ciencias Políticas, Economía, Administración, **Comercio Internacional**, Contabilidad y Auditoría, Marketing.

Nudos problematizadores

Políticas públicas, emprendimientos e innovación social.
 Desarrollo y gestión de emprendimientos.
 Factores condicionantes de la gestión empresarial.
 Gestión del talento humano.
 Perspectivas del desarrollo económico.
 Tendencias y tensiones del desarrollo empresarial.
 Seguridad Industrial y salud ocupacional.
 Economía Popular y Solidaria.
 Responsabilidad social empresarial.
 Gestión empresarial sostenible.
 Cultura tributaria.
 Desarrollo local, empresas y territorios.

ENTREVISTA

a) Indicar los elementos formales de la entrevista:

Institución donde se realiza: Calidad en banano Banacali S.A

lugar donde se realiza: Departamento de comercialización de la empresa.

Fecha: 06/12/2022

Hora: 10:00am

Entrevistadores: Caicedo Tatiana y Zamora Samantha

b) Objetivo: Realizar una entrevista de un plan de exportación de la empresa calidad en banano Banacali S.A de la provincia de El Oro en el 2022, con el fin de recolectar información más detallada que nos permita conocer más a fondo la empresa.

c) Tipo de entrevista

- **Según su estructura:** Semi estructurada
- **Según la cantidad de entrevistados:** Individual

d. Condiciones para la realización de la entrevista.

Debe estar el entrevistado en un lugar cómodo y seguro.

e. Población o la muestra de la entrevista.

Población: Banacali S.A

Muestra: jefe departamental de comercialización.

f. Diseño de entrevista

Saludo

Reciba un cordial saludo de las estudiantes Tatiana Caicedo y Samantha Zamora, de la Universidad Técnica de Machala de la Carrera de Comercio Exterior.

CONSIGNA

Para conocer mejor la problemática que existe en el sector exportador de Banacali S.A de la provincia de El Oro, se acudió a la elaboración de una entrevista. En la cual se le preguntará al jefe del departamento de comercialización sobre el tema que ayudará a aportar con mejor criterio en la propuesta.

A continuación, se muestra una entrevista que requiere que cada pregunta sea contestada de manera clara y precisa. Muchísimas gracias.

1. ¿La empresa Calidad en banano Banacali S.A cuenta con una estructura organizacional?

2. **¿A qué países a exportador anteriormente, cuéntenos su experiencia?**
3. **¿Cuántas cajas de banano se han exportado hacia el mercado ruso y ucraniano en este año 2022?**
4. **¿Considera Ud. que este nivel de ventas es óptimo?**
5. **¿Cuál es la situación económica actual de la empresa Calidad en banano Banacali S.A?**
6. **¿Ha considerado Ud. nuevos mercados?**
7. **¿Conoce las leyes de estados unidos?**
8. **Considera Ud. que el mercado estadounidense es más estricto que rusia y ucrania?**
9. **¿Considera Ud. que la empresa está en capacidad para exportar a Estados Unidos?**
10. **¿Considera Ud. importante la elaboración de un nuevo plan de exportación que le permita direccionarse al mercado estadounidense?**
11. **¿Cuántas cajas de banano podría exportar calidad en banano hacia estados unidos?**
12. **¿Considera importante las certificaciones de calidad para llegar al mercado estadounidense?**
13. **¿Conoce Ud. las certificaciones que aseguren los estándares de calidad que el mercado estadounidense requiere?**
14. **¿Cree Ud. que la empresa ha encontrado barreras que le impida exportar a Estados Unidos?**
15. **¿Consideraría Ud. que el precio de sustentación oficial de caja de banano es conveniente para sus intereses comerciales, por qué?**
16. **¿Considera Ud. que su personal está calificado que posea conocimiento del idioma inglés para entablar una negociación directa?**
17. **¿Estaría Ud. dispuesto a encontrar nuevos clientes?**

SOLICITUD DE PERMISO A LA EMPRESA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

D.L. NO. 69-04 DE 14 DE ABRIL DE 1969

Calidad. Pertinencia y Calidez

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

SECCIÓN / CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

SOLICITUD DE APROBACIÓN DE TEMA PARA EL DESARROLLO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Machala, 17 de Febrero del 2023

INGENIERO

WILSON ELICIO SANCHEZ ZHUNGATA

GERENTE GENERAL

En su despacho

De nuestra consideración:

Nosotros, Samantha Yamileth Zamora García con número de identificación 0706693215; Tatiana Leonela Caicedo Chuchuca con identificación 0705403244, estudiantes de Octavo Semestre paralelo "A" de la Carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica de Machala, acudimos ante usted muy respetuosamente.

Somos estudiantes de los últimos niveles de nuestra carrera, y como requisito indispensable con fines de titulación debemos realizar una investigación, por lo que hemos considerado a su prestigiosa empresa Calidad en banano Banacali S.A, la cual, usted muy acertadamente dirige, para realizar una investigación titulada **Erradicación de la monodependencia de exportaciones de la empresa Banacali S.A a países en guerra en el año 2022** y presentar criterios que coadyuven a la mejor toma de decisiones, poniendo en práctica lo cursado en nuestros años de estudios.

Por lo anteriormente expuesto, solicitamos a usted, se nos autorice realizar dicha investigación en su empresa y posteriormente la publicación de los hallazgos o resultados encontrados en virtud de la información que se recabe en el transcurso de nuestra investigación. Estos resultados serán publicados en el repositorio de la UTMACH la misma que es de acceso abierto para fines de investigación. Cabe recalcar, que la información recabada será utilizada estrictamente con fines investigativos de índole académica con fines de titulación.

Esperando contar con su autorización favorable, les anticipamos nuestro agradecimiento.

Atentamente:



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

D.L. NO. 69-04 DE 14 DE ABRIL DE 1969

Calidad, Pertinencia y Calidez

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

SECCIÓN / CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

SOLICITUD DE APROBACIÓN DE TEMA PARA EL DESARROLLO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Zamora Garcia Samantha Yamileth	Caicedo Chuchuca Tatiana Leonela
C.I: 0706693215	C.I: 0705403244
szamora1@utmachala.edu.ec	tcaicedo1@utmachala.edu.ec
Telf: 0958768139	Telf: 0999581392
 Sánchez Zhungata Wilson Elicio Gerente General de Banacali S.A C.I: 0702426594	
	