



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de
banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de
Dubái Emiratos Árabes Unidos en el 2023.**

**BALCAZAR CAMACHO RONALD ANDREE
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**GUALCHI ONTANEDA JOSEPH RAFAEL
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2023**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Plan de negocios internacionales para el logro de la exportación
directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia
el mercado de Dubái Emiratos Árabes Unidos en el 2023.**

**BALCAZAR CAMACHO RONALD ANDREE
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**GUALCHI ONTANEDA JOSEPH RAFAEL
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2023**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE CASOS

Plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái Emiratos Árabes Unidos en el 2023.

**BALCAZAR CAMACHO RONALD ANDREE
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**GUALCHI ONTANEDA JOSEPH RAFAEL
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES

**MACHALA
2023**

Plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023.

por Ronald Andree Balcázar Camacho Y Joseph Rafael Gualchi Ontaneda

Fecha de entrega: 01-oct-2023 11:47a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2182089577

Nombre del archivo: TRABAJO_DE_TITULACION_BALCAZAR-GUALCHI.pdf (804.09K)

Total de palabras: 17888

Total de caracteres: 98212

Plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023.

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	1%
2	rraae.cedia.edu.ec Fuente de Internet	1%
3	f4cd675b-3f71-47d5-8daa-725c5f8789e5.usrfiles.com Fuente de Internet	1%
4	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
5	idoc.pub Fuente de Internet	<1%
6	issuu.com Fuente de Internet	<1%
7	tuagro.com Fuente de Internet	<1%

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

Los que suscriben, BALCÁZAR CAMACHO RONALD ANDREE y GUALCHI ONTANEDA JOSEPH RAFAEL, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado Plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023, 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.

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

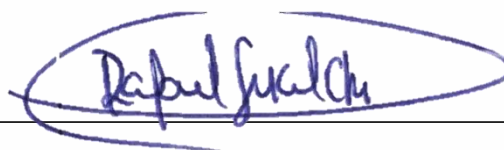
Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Los autores 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.



Balcázar Camacho Ronald Andree
0705522258



Gualchi Ontaneda Joseph Rafael
0705529592

AGRADECIMIENTOS

- Agradecemos principalmente a Dios por darnos la sabiduría necesaria para realizar el trabajo de titulación.
- A nuestros padres por su amor incondicional, apoyo constante y esfuerzo para nuestra educación. Sin ellos, este logro no hubiera sido posible.
- A nuestros hermanos por creer en nosotros. Su confianza nos ha impulsado a seguir adelante y alcanzar nuestras metas.
- Al Dr. Luis Pastor Carmentate Fuentes, por su enseñanza y guía hacia el camino de la investigación.
- Al Ing. Michael Andrés Zamora Campoverde y al Ing. Jimmy Gabriel Díaz Cueva por compartir sus conocimientos y experiencias en el campo del comercio exterior.

Ronald Andree Balcázar Camacho

Joseph Rafael Gualchi Ontaneda

RESUMEN

En Ecuador la industria bananera se ha visto influenciada por la fragmentación de las empresas dedicadas a fines diferentes que van desde la producción, compra y venta y la exportación de banano. Aquellos que son partícipes del negocio del banano y no exportan de manera directa no perciben los beneficios reales de vender la fruta a precios internacionales. Por este motivo un plan de negocios internacionales para la Asociación ASOCAREL es importante porque permite el logro de la exportación directa de su banano convencional representando un mayor margen de ganancia y eliminando la tendencia de romper contratos con productores debido a la alta influencia de ofertas de parte de las exportadoras. El objetivo general de la investigación es lograr la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023. En cuanto a métodos científicos se emplearon los teóricos y empíricos. Por otro lado, los resultados alcanzados declaran que el logro de la exportación directa de banano convencional posibilita mayores ganancias y un margen beneficioso de flujo de efectivo. El resultado de la evaluación de los expertos infiere que el aporte práctico en una escala valorativa es bastante adecuado. Por último, se concluye que el plan de negocios internacionales es un proyecto rentable que logra la exportación directa y que contribuye al desarrollo productivo del banano convencional al optimizar costos. Se recomienda priorizar otros mercados dentro de Medio Oriente debido a que la fruta ofrecida cuenta con las características para este mercado y se debe considerar las renegociaciones debido a que los precios internacionales del banano fluctúan cada semana.

PALABRAS CLAVES: Banano, Convencional, Directa, Exportación, Negocios.

ABSTRACT

In Ecuador the banana industry has been influenced by the fragmentation of companies dedicated to different purposes ranging from the production, purchase and sale and export of bananas. Those who are involved in the banana business and do not export directly do not perceive the real benefits of selling the fruit at international prices. For this reason, an international business plan for the ASOCAREL Association is important because it allows the achievement of direct export of conventional bananas representing a higher profit margin and eliminating the tendency to break contracts with producers due to the high influence of offers from exporters. The general objective of the research is to achieve the direct export of conventional bananas from the ASOCAREL Association to the Dubai market in the United Arab Emirates in 2023. In terms of scientific methods, theoretical and empirical methods were used. On the other hand, the results achieved state that the achievement of direct export of conventional banana enables higher profits and a beneficial cash flow margin. The result of the experts' evaluation infers that the practical contribution on an evaluative scale is quite adequate. Finally, it is concluded that the international business plan is a profitable project that achieves direct export and contributes to the productive development of conventional bananas by optimizing costs. It is recommended to prioritize other markets within the Middle East because the fruit offered has the characteristics for this market and renegotiations should be considered because international banana prices fluctuate every week.

KEY WORDS: Banana, Conventional, Direct, Export, Business.

ÍNDICE GENERAL

	pág.
AGRADECIMIENTOS	5
RESUMEN	6
ABSTRACT.....	7
ÍNDICE GENERAL	8
LISTA DE ILUSTRACIONES Y TABLAS	11
LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS	13
INTRODUCCIÓN.....	14
CAPÍTULO 1. DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL CAMPO Y OBJETO DE ESTUDIO	18
1.1 Evolución de la gestión estratégica de la negociación internacional en el proceso de exportación del banano en relación con la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023	18
1.1.1 Etapa 1: Década de los 40 a 60	18
1.1.2 Etapa 2: Década de los 61 a 90	20
1.1.3 Etapa 3: Década de los 91 hasta los 2010	20
1.1.4 Etapa 4: 2010 hasta la actualidad.....	21
1.2 Caracterización del proceso de exportación del banano y de la gestión estratégica de la negociación internacional	23
1.2.1 Caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso de exportación del banano	23
1.2.2 Caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de la negociación internacional	31

1.3 Valoración de la situación actual de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023	34
CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS	45
2.1 Tipo de investigación.....	45
2.2 Paradigma o perspectiva general	45
2.3 Población y muestra.....	46
2.4 Métodos teóricos.....	46
2.4.1 Histórico-Lógico.....	47
2.4.2 Analítico-Sintético e Inductivo-Deductivo.....	47
2.4.3 Hipotético-Deductivo.....	47
2.4.4 Abstracción-Concreción	48
2.4.5 Modelación	48
2.4.6 Sistémico.....	48
2.5 Métodos empíricos.....	49
CAPÍTULO 3. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	50
3.1 Fundamentación teórica del aporte práctico	50
3.2 Elaboración del plan de negocios internacionales	52
3.2.1 Descripción de la empresa	52
3.2.2 Estudio de mercado objetivo.....	53
3.2.3 Plan estratégico.....	55
3.2.4 Estrategias de marketing.....	56
3.2.5 Ingreso al mercado.....	58
3.2.6 Especificaciones técnicas.....	60
3.2.7 Distribución física internacional.....	61
3.2.8 Análisis de la infraestructura	62

3.2.9 Estudio económico.....	65
3.2.10 Evaluación financiera	66
3.3 Evaluación de expertos del aporte práctico	67
CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	72
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES.....	75
BIBLIOGRAFÍA	76
ANEXOS	82

LISTA DE ILUSTRACIONES Y TABLAS

	pág.
Ilustración 1 <i>Precio Internacional del Banano</i>	29
Ilustración 2 <i>Balanza Comercial del Banano en Ecuador, 2016-2021</i>	30
Ilustración 3 <i>Logo de la Asociación ASOCAREL</i>	52
Ilustración 4 <i>Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador</i>	59
Ilustración 5 <i>Tabla Unificada para la Clasificación de Mercancías de EAU</i>	60
Ilustración 6 <i>Localización de la Asociación ASOCAREL</i>	62
Ilustración 7 <i>Proceso de exportación de la Asociación ASOCAREL</i>	63
Ilustración 8 <i>Gestión operativa de la carta de crédito como medio de pago</i>	64
Ilustración 9 <i>Inversión total del plan de negocios internacionales</i>	65
Ilustración 10 <i>Costos totales de gestión operativa</i>	66
Ilustración 11 <i>Cálculo de la VAN y TIR</i>	67
Ilustración 12 <i>Principios teóricos y metodológicos que respaldan la propuesta</i>	68
Ilustración 13 <i>Relevancia y aplicabilidad práctica de la propuesta</i>	68
Ilustración 14 <i>Coherencia en la definición conceptual de la propuesta</i>	69
Ilustración 15 <i>Relevancia de la propuesta</i>	69
Ilustración 16 <i>Aportación que la propuesta ofrece al entendimiento y al rendimiento de la empresa en el ámbito de la exportación</i>	70
Ilustración 17 <i>Evaluación general de la propuesta</i>	70
Tabla 1 <i>Utilidad neta entre ingresos y costos en la venta de banano</i>	30
Tabla 2 <i>Exportaciones al Medio Oriente</i>	34
Tabla 3 <i>Sector productor del banano</i>	37
Tabla 4 <i>Resultados de la entrevista</i>	39

Tabla 5	<i>Demanda de banano ecuatoriano desde Emiratos Árabes Unidos</i>	53
Tabla 6	<i>Países exportadores de banano hacia Emiratos Árabes Unidos</i>	54
Tabla 7	<i>Matriz FODA</i>	55
Tabla 8	<i>Tipos de promoción para el banano convencional en el mercado internacional</i> .	57

LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS

AEBE. Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador

ASOCAREL. Asociación de Productores de Frutas Tropicales Camino Real

EAU. Emiratos Árabes Unidos

FOB. Franco a Bordo

MAGAP. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

SENAE. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

USD. Dólar estadounidense

INTRODUCCIÓN

La producción de banano ha tenido un crecimiento a nivel global por ser considerado un negocio rentable. En la actualidad es categorizada como una de las frutas más cotizadas en el mercado internacional por sus distintas propiedades nutricionales, reconociendo que América Latina y El Caribe son referentes en producir la fruta debido a todas las condiciones geográficas que los beneficia, como Ecuador considerado un país productor y exportador de banano convencional de alta calidad en donde la provincia de El Oro engloba gran parte de la producción total que generan las provincias bananeras ecuatorianas (FAO, 2020).

A lo largo del tiempo Ecuador se ha posicionado dentro de los exportadores de banano en Medio Oriente permitiendo la apertura de un mercado interesante en cuanto a negociaciones a largo plazo resaltando los beneficios que la provincia de El Oro cuenta al tener condiciones favorables para la producción de banano a gran escala. Además, se destaca la importancia de un plan de negocios internacionales porque permite a la Asociación ASOCAREL ser parte de los exportadores que llevan su banano convencional de manera directa a estos grandes destinos comerciales generando mayores ganancias y eliminando la fluctuación de precios por ser un intermediario entre productores y exportadoras.

Según el Banco Central del Ecuador (2023), en la balanza comercial de enero a junio se exportó 3.642 toneladas métricas de banano y plátano, esto dato reflejado en valor USD FOB es de 1.990,2 millones de dólares encontrándonos con un porcentaje de variación del 17,0% a comparación del 2022 que reflejo 1.701,2 millones de dólares. Las diferentes empresas que forman parte de la industria bananera influyen directamente en la balanza comercial así esta se muestre positiva o negativa debido a que sus actividades representan un aporte importante para la economía y empleo de muchos ecuatorianos siendo evidente como la industria bananera es participe en múltiples sectores económicos del Ecuador que van desde la producción, comercialización, transporte y exportación, viéndose así el sector económico ecuatoriano beneficiado y dependiente de las actividades del sector productor bananero.

La investigación sobre el plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de banano convencional cuenta con información recopilada de fuentes primarias y

datos actuales. La disponibilidad de datos permite comprender la operativa de una exportación para arribar a destinos comerciales como Dubái-Emiratos Árabes Unidos considerada actualmente una ciudad comercial con alta demanda de banano debido al crecimiento del sector turístico y a la presencia de una gran comunidad expatriada. Sin embargo, su exportación también puede enfrentar desafíos, como la competencia con otros productos y proveedores con la necesidad de cumplir con los estándares de calidad y seguridad alimentaria, y la posibilidad de cambios en las regulaciones y aranceles aduaneros que tienen como finalidad la protección de los consumidores.

La problemática de la investigación se centra en la Asociación ASOCAREL puesto que los productores en ocasiones se inclinan por los mejores precios del mercado que ofrecen las exportadoras. En consecuencia, por no exportar directamente la asociación se limita a poder competir con las grandes exportadoras teniendo que romper contratos con sus productores. Esta situación ajusta los flujos de efectivo en las temporadas donde el banano tiene una fuerte demanda en el mercado internacional, de modo que, obliga a la asociación buscar nuevos aliados y tener que comprar la fruta a precios elevados con la finalidad de abastecer de banano convencional a las exportadoras con las que se mantienen contratos, es por ello que, se formula la siguiente interrogante:

¿Cómo lograr la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023? Delimitando como objeto de estudio el proceso de exportación de banano. La Asociación ASOCAREL desde sus inicios ha funcionado como intermediario entre productores y exportadoras llevando a cabo contratos de producción a grandes volúmenes, es por ello que, las causas que originan la problemática se basan principalmente en el rompimiento de contratos con los productores influenciados por las fluctuaciones del precio internacional de banano.

El objetivo de la investigación es lograr la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023, mediante la implementación de un plan de negocios internacionales. Por lo tanto, el aporte de la investigación es, ayudar a la Asociación ASOCAREL a convertirse en una exportadora directa de banano convencional hacia un país de Medio Oriente que está requiriendo de la

fruta ecuatoriana, los datos estadísticos lo reflejan teniendo como campo de acción la gestión estratégica de la negociación internacional.

A partir de ello se determina la evolución de la gestión estratégica de la negociación internacional en el proceso de exportación del banano en relación con la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023. Se tomó en cuenta diferentes conceptos de autores donde resaltan que el proceso de exportación de banano ecuatoriano en Medio Oriente inicia gracias a los programas de inversión y por la disponibilidad de mano de obra barata en la década de los 40 a 60 para que finalmente en la década de los 90 hasta la actualidad, la exportación de banano a Dubái se consolide con diferentes políticas de apoyo.

En la investigación se destacan los conceptos del proceso de exportación de banano y de la negociación internacional porque permiten afianzar el enfoque de la investigación al estar complementados con juicios críticos gracias a los conceptos de varios autores obtenidos de fuentes primarias en relación a la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023.

Es importante resaltar que, si se implementa un plan de negocios internacionales, entonces se logra la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023. Un plan de negocios se lleva a cabo mediante la planificación de parámetros para un objetivo planteado, entonces para determinar la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023, es necesario conocer las dimensiones de comercialización y producción que tiene la Asociación porque permite medir las cantidades de oferta exportable para llevar a cabo el procedimiento de exportación con el proveedor internacional y planificar desde esa perspectiva la logística.

Los métodos científicos que se emplearon en la investigación para cumplir los objetivos específicos son los teóricos, entre ellos está el histórico-lógico, analítico-sintético, inductivo-deductivo, hipotético-deductivo, abstracción-concreción, modelación y el sistémico. Uno de los métodos teóricos fue el de modelación que permitió simular el proceso de exportación de banano convencional en un modelo que identificó las variables que influyen en el éxito del

negocio mediante el análisis de datos relacionados con la exportación de banano desde Ecuador hacia Dubái-Emiratos Árabes Unidos en años anteriores. Además, se utilizaron los métodos empíricos como el estudio de documentos y la entrevista.

Los resultados alcanzados de la investigación demuestran que el logro de la exportación directa de banano convencional posibilita mayores ganancias y un margen beneficioso de flujo de efectivo. En cuanto al resultado de la evaluación de los expertos infiere que el aporte práctico en una escala valorativa es bastante adecuado para la Asociación ASOCAREL. Por último, se concluye que el plan de negocios internacionales es un proyecto rentable que logra la exportación directa y que contribuye al desarrollo productivo del banano convencional al optimizar costos. Se recomienda priorizar otros mercados dentro de Medio Oriente debido a que la fruta ofrecida cuenta con las características para este mercado y se debe considerar las renegociaciones debido a que los precios internacionales del banano fluctúan cada semana.

De esta manera se ha logrado estructurar el proyecto en seis secciones que parte como primero, la sección introductoria, en donde se determina la problemática, el objetivo de la investigación, la importancia y la actualidad en el contexto que se ubica, el aporte práctico, originalidad y novedad científica; como segunda sección el diseño teórico en donde se presentan los distintos antecedentes y categorías que enmarcan la investigación; luego, con una tercera sección de resultados esperados; como cuarta, la sección económica que muestra la infraestructura disponible para el desarrollo de la investigación; como quinta la sección de referencias; y por último, la sección de anexos.

CAPÍTULO 1. DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL CAMPO Y OBJETO DE ESTUDIO

En el presente capítulo se plantean puntos importantes de la investigación que construyen el marco teórico empezando por la evolución de la gestión estratégica de la negociación internacional en el proceso de exportación de banano; los antecedentes conceptuales y referenciales que caracterizan el proceso de exportación de banano y la gestión estratégica de la negociación internacional; y por último los antecedentes contextuales que permiten valorar la situación actual del tema de investigación siendo de gran importancia para entender el entorno en el que se desarrolla el proyecto, analizando factores que influyen en la situación y desempeño del sector de exportación de banano convencional.

1.1 Evolución de la gestión estratégica de la negociación internacional en el proceso de exportación del banano en relación con la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023

Ecuador es considerado un país mega diverso y muy rico en cuanto a producción agrícola, entre sus productos de mayor producción se encuentra el banano y el cacao, los cuales durante mucho tiempo han ayudado con la economía del país ya que son productos que se exportan generando el ingreso de divisas y un sin número de plazas de empleo. Seguido de estos se encuentran las flores, el atún y el café como productos exportables (Peñaloza et al., 2021). Por otra parte, es importante mencionar que las relaciones comerciales con Medio Oriente han evolucionado al punto de tener una demanda constante considerando al banano ecuatoriano dentro de las dietas en su población como lo son países de la región como Emiratos Árabes Unidos, Omán, Catar y Kuwait.

1.1.1 Etapa 1: Década de los 40 a 60

En Ecuador, la producción de banano comenzó a principios del siglo XX porque la empresa transnacional *United Fruit* había adquirido terrenos en el país desde 1930. A pesar de esto, el banano era un producto que no resaltaba en cuanto a producción a gran escala hasta 1948,

cuando el colapso del cacao (principal producto de exportación) llevó al Estado a buscar una alternativa. El gobierno de Galo Plaza planificó un programa de inversión pública y privada para iniciar con la producción bananera, fortaleciendo este sector junto a otros grupos económicos relacionados con la exportación (Macaroff et al., 2022).

El boom bananero (de 1948 a 1964) había ocasionado una transición total en cuanto a la economía del país, transformando la calidad de vida de muchas personas gracias a la producción bananera de la Costa, todo esto mediante la expansión del territorio destinado a la agricultura y por el índice de migración desde la Sierra. El gobierno de turno hizo uso de las amplias zonas de cultivo de banano, la asequible mano de obra y el respaldo del gobierno en infraestructuras permitiendo que este boom bananero ofrezca la mayoría de tierras cultivables a la economía nacional porque estos cultivos se daban bajo el esquema de extensión en propiedades medianas denominadas fincas (Macaroff et al., 2022).

Se estima que las exportaciones de Ecuador se consolidan en 1950, pero la producción de banano va desde 1925 aproximadamente, los países importadores de la fruta en aquel tiempo era el vecino país de Perú y Chile. En aquel tiempo la logística era limitada tanto en comunicación como vías y medios de transporte, por lo que comercializar la fruta presentaba inconvenientes para los bananeros de la época. La fruta era trasladada en mulas desde las fincas hasta la estación del tren hasta Puerto Bolívar para luego ser llevada por transporte acuático hasta los buques para su exportación (Motoche et al., 2021).

Desde los años 50 la producción bananera ha sido importante para la economía de Latinoamérica porque con las exportaciones se comenzó a mejorar en varios aspectos como por ejemplo; tecnología de punta con las cuales con el pasar del tiempo ha mejorado la producción, la mano de obra según las exigencias de los mercados extranjeros en cuanto calidad de sus procesos de producción y exportación, entonces es así como los mercados internacionales se vuelven más competitivos, por ejemplo, países como Estados Unidos, países de la Unión Europea y países Asiáticos que presentan altos índices de demanda de consumo de banano (García & Vite, 2021).

A diferencia de la situación centroamericana, Ecuador inició tardíamente en el mercado mundial porque en ese entonces se llevaba un proceso de políticas para la sustitución de

importaciones. Estos lineamientos políticos permitieron dinamizar las producciones bananeras con algunas actividades que se relacionaban entre sí como, la industria de cajas de cartón, y la presencia de capital nacional en el cultivo y comercialización. Exportadora Bananera Noboa, subsidiaria de *United Fruit*, comenzó a operar en 1956 y logró un crecimiento positivo ubicando directamente el banano ecuatoriano en el mercado de Estados Unidos (Malo et al., 1987).

1.1.2 Etapa 2: Década de los 61 a 90

La exportación de banano de Ecuador a Dubái ha tenido una larga trayectoria histórica que se ha ido consolidando a lo largo de varias décadas. En los años 60 y 70, Ecuador comenzó a exportar banano a distintos países del continente europeo y de la región de América del Norte, pero el mercado de Medio Oriente todavía no era un destino importante para la exportación de banano. En esa época, Dubái era una pequeña ciudad en pleno desarrollo, que buscaba convertirse en un centro financiero. No fue hasta finales de los años 70 e inicios de los años 80, que comenzó a desarrollarse la demanda de banano en Dubái (Malo et al., 1987).

Durante los 80, la exportación de banano a Dubái se consolidó como una actividad importante para los productores de banano ecuatoriano. En ese período, el país estaba saliendo de una crisis económica y buscaba diversificar sus exportaciones. En ese contexto, Dubái se presentaba como un destino importante para la exportación de banano debido a su creciente demanda y su posición geográfica estratégica en el Golfo Pérsico. Durante esta época, se fortalecieron los vínculos comerciales entre Ecuador y Dubái, lo que permitió a los productores de banano ecuatoriano diversificar sus mercados (Malo et al., 1987).

1.1.3 Etapa 3: Década de los 91 hasta los 2010

Durante la década de los 90, la exportación de banano a Dubái se consolidó aún más como una actividad importante para los productores de banano ecuatoriano. En ese período, Dubái se había transformado en un centro financiero de importancia mundial, lo que permitió a los productores de banano ecuatoriano acceder a un mercado cada vez más diverso y sofisticado. Durante esta época, Ecuador consolidó su posición como uno de los primordiales productores

y exportadores de banano en el mundo, gracias a una política de apoyo a los productores y a una mayor inversión en tecnología y logística.

En 1990 hubo la participación de 130 empresas en la exportación de banano. Sin embargo, solamente 7 de ellas lograron vender el 52 % de la producción total. En contraste, para el año 2001, se reportó la existencia de 160 empresas exportadoras, pero las mismas 7 empresas líderes controlaron el 71 % de las exportaciones totales de banano (Macaroff et al., 2022).

1.1.4 Etapa 4: 2010 hasta la actualidad

En la década de 2010 en adelante, la exportación de banano a Dubái se mantuvo como una actividad importante para los productores de banano ecuatoriano. En ese período, la economía de Dubái se mantuvo en un constante crecimiento, lo que permitió a los productores de banano ecuatoriano mantener y fortalecer sus vínculos comerciales con ese país. Durante esta época, Ecuador implementó políticas para elevar la calidad y la capacidad de competir con su banano, lo que le permitió mantener una posición de liderazgo en el mercado mundial de banano. Además, se implementaron políticas para fortalecer el comercio entre Ecuador y los Emiratos Árabes Unidos, lo que permitió a los productores de banano ecuatoriano consolidar su posición en el mercado mundial (Fierro & Villacrés, 2014).

Actualmente Ecuador está categorizado como uno de los países pioneros en producción y exportación de banano en todo el mundo, con un promedio de ventas internacionales de alrededor seis millones de toneladas métricas en distintos continentes entre ellos Medio Oriente. Su comercio representa un significativo ingreso de remesas después del petróleo como producto principal, por lo tanto, representa el segundo recurso de ingreso para la economía contribuyendo al desarrollo del sector bananero y el país (Mata et al., 2021).

Además, es un hecho que las negociaciones internacionales se vieron paralizadas por la crisis sanitaria Covid-19, esto representó un impacto negativo en la economía mundial afectando directamente el PIB de muchos estados de resultados, por ejemplo, el caso de América Latina que tuvo un promedio del -5.3% según los recientes estudios económicos. Sin embargo, para el banano ecuatoriano no presentó mayores dificultades porque su demanda mejoraba en el mercado internacional con el transcurso de la crisis sanitaria beneficiando principalmente a

productores y exportadoras que poseían de factores y propiedades óptimas para la producción de la fruta reconocida por su excelente calidad, en cuanto a las exportaciones en estos períodos específicos tuvo el 35% de la oferta mundial (AEBE, 2023).

Se considera que las negociaciones internacionales de Ecuador en relación a la exportación de banano están en constante evolución. Durante el periodo de 2010-2020 se registró un total de 1.657.005,24 hectáreas cosechadas y que las provincias con mayor índice de cosecha fueron Los Ríos, El Oro y el Guayas. La trayectoria de Ecuador ha permitido afianzarse a mercados atractivos como Medio Oriente por lo que es fundamental la evolución de las negociaciones para el desarrollo de la industria bananera ecuatoriana (Miranda et al., 2022).

La productividad del sector bananero ecuatoriano ha ido en constante crecimiento por la demanda y apertura de mercados internacionales como lo fue entre enero y junio del 2020 donde la venta de frutas aumento en un 8.74% a comparación del 2019. En este sentido las cifras generales de 2020 tanto de toneladas métricas como en miles de dólares se han equilibrado tras el efecto post Covid-19 ubicando a Europa como su comprador principal ya que el 34.27% de la producción nacional se dirige a este continente y a otros socios comerciales como lo es Estados Unidos y países de Medio Oriente que se suman como clientes potenciales a largo plazo por la calidad de fruta ecuatoriana (García & Vite, 2021).

Por último Arasa et al., (2020), menciona que el comercio electrónico se ha vuelto una necesidad dentro de la gestión estratégica de la negociación internacional. Esto se debe al desarrollo de tecnologías y de cómo las personas se han ido adaptado a ellas en los últimos años. Las empresas exportadoras son conscientes de este fenómeno y se han incursionado en el uso de herramientas para gestionar negociaciones debido a que las estrategias de comercio electrónico representan facilidades para estos procedimientos.

La brecha de la investigación se asemeja a lo ocurrido en los años 90 donde existían en Ecuador aproximadamente 130 empresas exportadoras de banano que controlaban el mercado local e internacional. Por lo tanto, eran las exportadoras quienes se llevaban el gran margen de ganancia pagando a los productores un precio ajustado para seguir realizando sus actividades de comercialización y es por ello que, los productores primaron asociarse entre ellos para gestionar sus exportaciones de banano convencional de manera directa.

1.2 Caracterización del proceso de exportación del banano y de la gestión estratégica de la negociación internacional

En esta parte de la investigación, se describe la caracterización gnoseológica y económica del proceso de exportación de banano y la caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de la negociación internacional. Por lo tanto, sus caracterizaciones son de gran importancia para darle un enfoque a la investigación mediante los criterios de autores obtenidos de fuentes primarias. Estos criterios serán interpretados a través de juicios críticos sobre las características relacionadas con la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023.

1.2.1 Caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso de exportación del banano

1.2.1.1 Caracterización gnoseológica del proceso de exportación

La exportación de banano es un proceso que involucra múltiples aspectos, tanto a nivel económico como social, y para caracterizarlo desde un punto de vista gnoseológico es necesario abordar una serie de pasos que permitan entender su naturaleza y las diferentes variables que intervienen en su desarrollo. Condori (2020) señala que: “la gnoseología es la rama de la filosofía que se encarga del estudio del conocimiento y sus fundamentos” (p.5). Desde este punto de vista, la caracterización gnoseológica del proceso de exportación de banano implica analizar las diferentes formas en que se genera y se transmite el conocimiento sobre este tema, al igual de los factores que influyen en su construcción y desarrollo.

El primer paso para llevar a cabo esta caracterización es definir el objeto de estudio. En este caso, el objeto es el proceso de exportación de banano, entendido como “el conjunto de tareas que se realizan para llevar este producto desde su lugar de producción hasta los mercados internacionales” (Anchundia et al., 2021). Para poder entender este proceso, es necesario entender su contexto socioeconómico, político y cultural, ya que esto puede influir en las decisiones y estrategias que se adoptan para su exportación.

La exportación de banano es un gran apoyo para la economía ecuatoriana. En 2020, Ecuador fue el primer exportador mundial de banano con un total de 3248 millones de cajas de 18.14

kg cada una, lo que figura un aumento del 5.6% en comparación con 2019. Esta actividad generó ingresos por USD 3.489 millones, lo que equivale al 7.8% del total de las exportaciones del país. El sector emplea a más de 200 mil personas, entre trabajadores directos e indirectos, y contribuye para la creación de empleos y a la disminución de la pobreza en las zonas rurales (León et al., 2020).

Sin embargo, la exportación de banano en Ecuador ha enfrentado algunos desafíos socioeconómicos. Uno de ellos es la dependencia de un solo producto, lo que aumenta la vulnerabilidad del país frente a fluctuaciones en el precio internacional del banano. Además, la actividad está dominada por grandes empresas bananeras, lo que ha generado una concentración de la tierra y ha limitado el acceso de pequeños productores a los mercados internacionales. “En 2019, el 72% de las exportaciones de banano en Ecuador fueron realizadas por las 10 mayores empresas del sector” (León et al., 2020).

Otro desafío es la presión ambiental generada por la actividad. El uso intensivo de pesticidas y fertilizantes, así como la deforestación de áreas boscosas, han generado impactos negativos en la salud de colaboradores y en el medio ambiente. Para hacer frente a estos desafíos, el gobierno ecuatoriano ha implementado políticas y programas para fomentar la diversificación productiva y el ingreso para pequeños productores a los mercados internacionales, así como para reducir el uso de pesticidas y promover prácticas agrícolas sostenibles en el sector bananero.

Otro aspecto que ayuda a determinar la caracterización gnoseológica consiste en identificar las fuentes de conocimiento que se utilizan para entender el proceso de exportación de banano. Estas fuentes pueden ser diversas, desde la experiencia directa de los productores y exportadores, hasta los estudios académicos y los informes estadísticos sobre el comercio internacional de esta fruta. Es importante tener en cuenta que cada fuente de conocimiento tiene sus propias limitaciones y perspectivas, y que es necesario combinar diferentes fuentes para tener un enfoque más completo del proceso (Condori, 2020).

En el caso del banano ecuatoriano Fierro & Villacrés (2014), señalan que el proceso para exportar banano en Ecuador es un procedimiento riguroso que involucra diversas etapas, desde la preparación del terreno hasta el embarque del producto. En primer lugar, el

productor debe elegir la variedad de banano adecuada para el clima de la región, así como implementar prácticas agrícolas sostenibles que minimicen el impacto ambiental y mejoren la calidad del producto para finalmente enviarla al destino comercial.

Una vez que el banano ha alcanzado su madurez, se procede a la cosecha y selección del fruto, descartando aquellos que no cumplan con los estándares de calidad. Luego, se procede al empaque y etiquetado del producto, indicando el origen, la variedad y las especificaciones de calidad del banano. Posteriormente, el banano es transportado desde la finca hasta el puerto de embarque, donde es sometido a inspecciones sanitarias y de calidad antes de su exportación. El proceso de exportación incluye la coordinación logística para el envío del producto al país de destino, la gestión aduanera y la obtención de los permisos y certificaciones requeridos por los organismos reguladores (Fierro & Villacrés, 2014).

La caracterización gnoseológica del proceso de exportación de banano implica una serie de pasos que permiten entender la naturaleza de este proceso y las diferentes variables que intervienen en su desarrollo. Estos pasos incluyen definir el objeto de estudio, identificar las fuentes de conocimiento, analizar los diferentes niveles y perspectivas teóricas de conocimiento, y analizar los diferentes de construcción del conocimiento. Es necesario destacar que el proceso de exportación de banano en Ecuador está regulado por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agro calidad) y por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), quienes velan por el cumplimiento de las normas y parámetros fitosanitarios, sanitarios y de calidad que garantizan la seguridad del producto.

En términos prácticos, esto significa que, para entender el proceso de exportación de banano, es necesario combinar diferentes formas de conocimiento y perspectivas teóricas, al igual que el contexto socioeconómico, político y cultural en el que se desarrolla este proceso. Esto permitirá tomar decisiones estructuradas y sostenibles en relación a la exportación de la fruta, considerando tanto los aspectos económicos como los sociales y ambientales. Además, es importante destacar que la caracterización gnoseológica del proceso de exportación de banano puede contribuir a la construcción de un conocimiento más sólido y riguroso sobre este tema, lo que a su vez puede tener impactos positivos en la toma de decisiones y en el crecimiento sostenible de las comunidades productoras de banano (Condori, 2020).

En este sentido, también es necesario fomentar la investigación para el intercambio de conocimientos entre los diferentes actores involucrados en el proceso de exportación de banano que van desde los productores y exportadores hasta los investigadores y expertos en comercio internacional. Asimismo, es importante asegurar que el conocimiento generado y transmitido en este proceso sea accesible y comprensible para las personas interesadas, independientemente de su nivel de formación o experiencia.

En conclusión, la caracterización gnoseológica del proceso de exportación de banano implica un análisis profundo y riguroso de las diferentes formas en que se genera y se transmite el conocimiento sobre este tema. Para llevar a cabo este análisis, es importante combinar diferentes fuentes de conocimiento, niveles y perspectivas teóricas, y procesos de transmisión y construcción del conocimiento porque con este enfoque se puede contribuir a una toma de decisiones informada y sostenible en torno a la exportación de banano, así como a la construcción de un conocimiento más sólido y riguroso sobre este tema.

1.2.1.2 Caracterización económica del proceso de exportación del banano

El proceso de exportación de banano es un importante motor económico para el país, generando empleo y divisas que contribuyen significativamente al crecimiento y desarrollo. En 2020, el banano representó el 7,8% del total de las exportaciones ecuatorianas y generó ingresos por más de 3.489 millones de dólares. Además, la actividad emplea a más de 200 mil personas, entre trabajadores directos e indirectos, en zonas rurales que históricamente han sido relegadas en términos económicos y sociales (Anchundia et al., 2021).

A pesar de la importancia de la exportación de banano para la economía ecuatoriana, este proceso enfrenta diversos desafíos que requieren de políticas y programas para mejorar la eficiencia del proceso y para la competencia en los mercados internacionales. En este aspecto, se ha observado una fuerte dependencia del sector en la oferta de un solo producto, lo que limita su capacidad de acción ante los cambios en el mercado internacional. Asimismo, existe una concentración de la tierra y del mercado de la exportación de banano en pocas empresas, lo que genera desigualdades en la distribución de la riqueza y limita el acceso de pequeños productores a los mercados internacionales (Ácaro et al., 2021).

Por otro lado, el proceso de exportación de banano en Ecuador ha venido enfrentando presiones ambientales derivadas del uso intensivo de agroquímicos y la deforestación de áreas boscosas. En este sentido, se ha observado una creciente demanda internacional de productos orgánicos y sostenibles, lo que implica una oportunidad para la implementación de prácticas agrícolas más amigables con el medio ambiente y la generación de productos de mayor calidad (Borja, 2016).

La exportación de banano desde sus inicios ha contribuido a la generación de divisas y al equilibrio de la balanza comercial en el país. Según Masache et al., (2023), pese a que las actividades comerciales se veían obstaculizadas por la crisis sanitaria. En 2020 las utilidades aumentaron de forma significativa por la exportación de banano reflejando a Ecuador como uno de los pioneros exportadores de banano en los mercados internacionales.

Las empresas que se relacionan directamente en el comercio internacional mediante las exportaciones de sus productos generan un beneficio económico a su país. No obstante, estos beneficios no siempre se quedan en el país de origen. En el Ecuador la exportación de banano es una de las mayores actividades económicas por la dinamización de los ingresos que vienen del exterior, pero existe la posibilidad de que estas ganancias sean reinvertidas en el exterior dificultando la reactivación de estos flujos de capital en el país (Martín, 2022).

En Ecuador la exportación de banano es uno de los principales motores para la economía local, generando empleo e ingresos para pequeños productores, trabajadores de las fincas, transportistas, empacadores y otros actores importantes en la cadena de valor. Es por ello que se busca la diversificación de mercados en los procesos de internacionalización aplicando metodologías que permitan lograr un objetivo como lo son los planes de negocios internacionales para el logro las exportaciones directas (Cos et al., 2021).

Por otra parte, es necesario mencionar que la exportación de banano en Ecuador ha enfrentado diversos desafíos a lo largo de su historia, tales como la competencia de otros países productores, las restricciones fitosanitarias y arancelarias de algunos mercados, la dependencia del mercado de un solo producto, entre otros. Sin embargo, gracias a la implementación de políticas y programas orientados a mejorar la eficiencia del procedimiento y calidad del producto, la exportación de banano se ha consolidado como una

actividad clave para la economía ecuatoriana, generando empleo y divisas que contribuyen positivamente al desarrollo del país.

En conclusión, la exportación de banano en Ecuador es una actividad económica de suma importancia para el país que enfrenta diversos desafíos y oportunidades en su proceso de comercialización. A través de políticas y programas orientados a la diversificación productiva, la reducción de la dependencia del sector en la oferta de un solo producto, el acceso de pequeños productores a los mercados internacionales, la implementación de prácticas agrícolas sostenibles y la mejora de la calidad del producto, se puede mejorar la eficiencia del proceso y su competitividad en los mercados internacionales, contribuyendo al desarrollo económico del país y al progreso de la calidad de vida de la población.

1.2.1.3 Caracterización administrativa del proceso de exportación del banano

El banano es una de las frutas más populares y con alto índice de consumo en todo el mundo. Además, es un producto de exportación importante para muchos países, especialmente aquellos ubicados en las regiones tropicales y subtropicales. Martínez & Rey (2021), señala que “la exportación de banano es un proceso administrativo que involucra a múltiples actores y etapas, los países que producen esta fruta pueden exportarla a otros países que no tienen la capacidad de producir suficiente banano para satisfacer la demanda interna” (p. 1036). La exportación de banano implica varias etapas, que van desde la producción y el cultivo hasta el transporte y la venta en el mercado extranjero.

En el proceso de exportación de banano, el comercio internacional desempeña un papel importante, para Quevedo et al., (2020), el comercio internacional es “el intercambio de bienes y servicios entre diferentes países” (p. 1008). La exportación de banano implica la compra y venta de esta fruta entre diferentes países, lo que significa que es necesario cumplir con los requisitos y regulaciones del comercio internacional. Los países productores de banano deben asegurarse de que sus productos cumplan con las normas de calidad, seguridad y etiquetado que exigen los países importadores.

Por otro lado, dentro de la administración de un proceso de exportación de banano se debe gestionar el flujo de capital necesario para dicha operación. Es por ello que, Arranz (2022) menciona que “la financiación a la exportación es una cuestión clave en el comercio

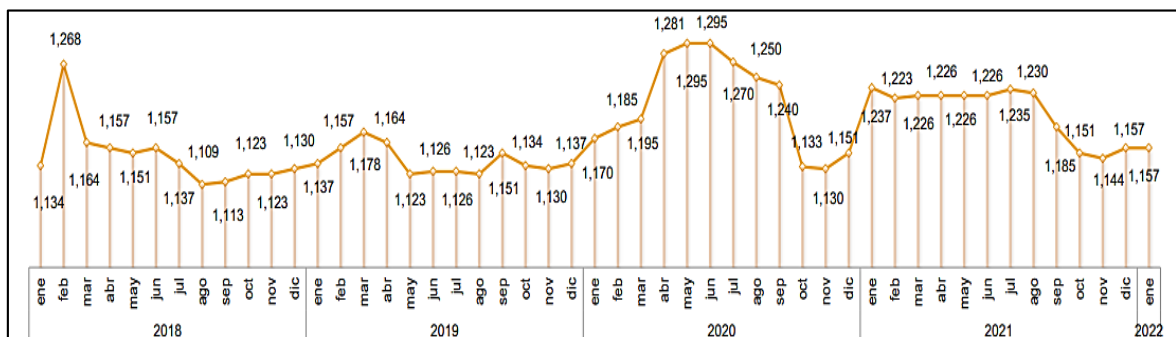
internacional” (p.3). La utilización de los créditos para la exportación es cada vez más común en la industria bananera ecuatoriana y son considerados un apoyo financiero para empresas. Mientras que García et al., (2021) afirma que en el ámbito administrativo las empresas deben categorizar estrategias para mejorar su competitividad en virtud de que las complejidades en los mercados internacionales están en constante aumento.

De acuerdo con Navarrete (2022), sostiene que se debe considerar la capacitación de los empleados dentro de una administración para un proceso de exportación. Las empresas que capacitan a sus colaboradores obtienen un mayor índice de éxito en sus operaciones debido a que el conocimiento obtenido proporciona habilidades para enfrentar desafíos y permite un el desarrollo empresarial para satisfacer a los mercados internacionales.

El precio internacional del banano influye en la administración de los procesos de exportación de banano debido a que cada semana los precios tienden a fluctuar. La fluctuación de precios está relacionada con diferentes situaciones de los mercados internacionales, esto puede reflejar factores positivos como negativos en la industria bananera. Por lo tanto, la gestión administrativa debe prevenir complicaciones priorizando ofertar la fruta con un análisis de precios internacionales (Reyes, Tinoco, & Burgo, 2022). En el caso de Ecuador, las cifras de fluctuación del precio internacional por tonelada del banano según la ilustración 1 es la siguiente:

Ilustración 1

Precio Internacional del Banano

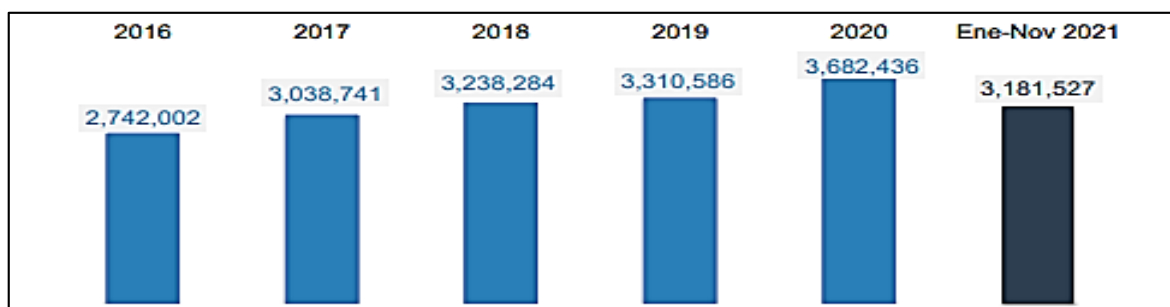


Nota: El precio se expresa en USD por tonelada vendida. Obtenido de Corporación Financiera Nacional (2022).

En cuanto a la balanza comercial, este aspecto se vuelve relevante, para el análisis de la caracterización administrativa, pues ayuda a entender los aspectos más íntegros del proceso de exportación de banano que puede contribuir positivamente a la balanza comercial ecuatoriana, ya que genera ingresos por las ventas en el mercado extranjero. Además, la exportación de banano puede generar empleo y mejorar la economía local en los países productores. En caso de Ecuador, el banano representa uno de los principales productos de exportación del país al mundo, la importación es casi nula y existe un superávit comercial. Las cifras según la ilustración 2 completas son:

Ilustración 2

Balanza Comercial del Banano en Ecuador, 2016-2021



Nota: Las cifras se representan en millones de dólares. Obtenido de Corporación Financiera Nacional (2022).

Finalmente, en cuanto a la gestión y comercialización, ayuda a explicar aspectos importantes del proceso de exportación. Para una gestión y comercialización efectiva, es necesario considerar factores como los requisitos de calidad, los costos de producción, la demanda del mercado extranjero y la competencia con otros productores. En cuanto a la venta de banano, según la tabla 1 las cifras de relación entre los ingresos y los costos son:

Tabla 1

Utilidad neta entre ingresos y costos en la venta de banano

Cuentas	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos	1631.35	1698.16	1912.19	2136.66	2230.87

Costos y Gastos	1575.05	1647.49	1854.86	2064.91	2180.25
Utilidad Neta	56.30	50.67	57.33	71.75	50.62

Nota: Los ingresos, gastos y costos se representan en millones de dólares. Obtenido de Corporación Financiera Nacional (2022).

En conclusión, el proceso de exportación del banano es un proceso administrativo complejo que involucra múltiples actores y etapas. La exportación de banano implica la venta de la fruta a otros países que no tienen la capacidad de producir suficiente banano para satisfacer la demanda interna. Por lo tanto, para una administración efectiva de exportación de banano, es necesario cumplir con los requisitos y regulaciones del comercio internacional, considerar la balanza comercial, y tener una gestión y comercialización efectiva que van desde la perspectiva de la logística, producción y cultivo, empaque y etiquetado, financiamiento, evaluación de riesgos, entre otros, que permitan que la exportación de banano llegue en condiciones óptimas para garantizar el cumplimiento de los requisitos exigidos por el importador y para que pueda generar ingresos y mejorar la economía local en los países productores, así como satisfacer la demanda del mercado extranjero.

1.2.2 Caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de la negociación internacional

1.2.2.1 Caracterización gnoseológica de la gestión estratégica de la negociación internacional

La gestión estratégica de la negociación internacional es un proceso que implica una serie de decisiones y acciones que las empresas deben tomar para competir en un mercado globalizado. En este contexto, la caracterización gnoseológica de la gestión estratégica de la negociación internacional se refiere al análisis e identificación de elementos epistemológicos y metodológicos que intervienen en el proceso de la selección de decisiones y estrategias en la negociación internacional (Valbuena & Montenegro, 2019).

Por otra parte, Moreira & Mendoza (2021), destacan que la negociación internacional implica una serie de variables y factores que deben ser tomados en cuenta en la gestión estratégica de la misma. En este sentido, la caracterización gnoseológica de la gestión estratégica de la negociación internacional implica el análisis de los conceptos, teorías y modelos que son utilizados en la toma de decisiones estratégicas en el ámbito internacional.

Uno de los elementos gnoseológicos más relevantes en la gestión estratégica de la negociación internacional es el conocimiento de las culturas y tradiciones de los países con los que se negocia. Para Orbe (2022), la gestión estratégica de la negociación internacional implica la identificación y comprensión de las diferencias culturales y de las formas de negociar que existen en cada país. En este sentido, es sustancial el conocimiento de la antropología, la sociología y la psicología social para la gestión estratégica de la negociación internacional.

Otro punto a considerar dentro de la gestión estratégica de la negociación internacional es la experiencia en el campo operativo. Según Lezana et al., (2020), la experiencia en el mercado internacional y el riesgo se encuentran positivamente relacionadas con la decisión de acceder a mercados lejanos. Por lo tanto, esta característica influye en la toma de decisiones para gestionar una exportación directa exitosa porque el conocimiento es importante para solucionar desafíos o aprovechar oportunidades que se presenten durante la negociación.

Por otra parte, Zaballa (2019), considera que la falta de experiencia en la negociación internacional no dificulta la toma de decisiones. Por ende, las inversiones directas que estén involucradas en el campo operativo deben estar basadas en estrategias y estudios de mercados internacionales con la finalidad de prevenir complicaciones durante la negociación.

La gestión estratégica de la negociación internacional implica el uso de herramientas y técnicas metodológicas específicas para realizar elecciones estratégicas. En este sentido, Jiménez et al., (2021) señalan que “la caracterización gnoseológica de la gestión estratégica de la negociación internacional implica la identificación y análisis de los modelos y enfoques metodológicos que se utilizan para la toma de decisiones estratégicas en el ámbito internacional” (p. 202). Algunos de los modelos y enfoques más utilizados son el análisis FODA, la matriz de riesgos, el análisis de escenarios, entre otros.

En resumen, la gestión estratégica de la negociación internacional es un procedimiento complejo que contiene la identificación y análisis de una serie de elementos gnoseológicos y metodológicos. La caracterización gnoseológica de la gestión estratégica de la negociación internacional implica la identificación y análisis de los conceptos, teorías y modelos que se utilizan en la toma de decisiones estratégicas en el ámbito internacional, así como el uso de herramientas y técnicas metodológicas específicas. La gestión estratégica de la negociación internacional es primordial para las empresas que buscan competir en un mercado globalizado y enfrentarse a los desafíos que implica la negociación internacional.

1.2.2.2 Caracterización metodológica de la gestión estratégica de la negociación internacional

La caracterización metodológica de la gestión estratégica de la negociación internacional implica el análisis y la reflexión sobre los métodos y herramientas que son utilizados para planificar, implementar y controlar los objetivos y estrategias de negociación. En este sentido, es básico considerar la metodología de la gestión estratégica, la metodología de la negociación y la metodología de la internacionalización.

En la metodología de la negociación, se utilizan herramientas como la definición de los objetivos planteados y estrategias de negociación, identificación de actores claves, el análisis del poder y la implementación de tácticas adecuadas para lograr los objetivos de negociación. Estas herramientas permiten un proceso de negociación efectivo, donde se pueden lograr acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas (González et al., 2020). Así mismo Ayón (2022) afirma que dentro de una gestión empresarial, la comunicación organizacional es indispensable porque influye en la distribución de información dentro de una empresa. La optimización de este proceso permite el desarrollo de la negociación internacional debido a su funcionamiento sistemático que arroja resultados en áreas administrativas y operativas.

Lindao et al., (2019) afirma que dentro de los términos de una negociación internacional se debe considerar el incoterm a operar. Uno de los más utilizados dentro del comercio internacional es el Franco a Bordo (FOB) por las facilidades y seguridades que otorga a la gestión operativa de exportación y es utilizado para representar estadísticas en diferentes informes gubernamentales nacionales. En cambio, Trujillo (2021), señala que para la

operatividad del incoterm FOB se debe tener en cuenta que es dependiente de factores políticos, económicos, sociales, entre otros. Esto influye directamente en la variabilidad de ingresos proyectados de la empresa interesada en aplicarlo dentro de la negociación.

Por último, Álvarez (2019), señala que, en la metodología de la internacionalización, utiliza herramientas como el análisis del mercado internacional, la identificación de competidores y oportunidades, la definición de las estrategias de entrada y la implementación de las tácticas adecuadas para lograr una expansión exitosa. Estas herramientas permiten una expansión efectiva de la operatividad de la empresa en el ámbito internacional, que permite aprovechar de oportunidades minimizando riesgos.

Es importante destacar que la caracterización metodológica de la gestión estratégica de la negociación internacional no es un proceso estático, sino que debe ir adaptándose a las características y necesidades que requiera cada empresa y de cada proceso de negociación. Por lo tanto, es imprescindible realizar una evaluación constante y una mejora continua de la metodología utilizada para lograr una gestión estratégica de la negociación internacional efectiva y exitosa.

1.3 Valoración de la situación actual de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023

Ecuador con el tiempo se ha ubicado en uno de los principales exportadores de Banano en el mercado internacional, según Portal Frutícola (2022), la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC) hasta julio del 2022, la exportación de cajas de banano hacia el exterior fue de 205.80 millones de caja según la tabla 2.

Tabla 2

Exportaciones al Medio Oriente

País	2022	2023	Participación 2022	Participación 2023	Variación Absoluta	Variación Porcentual
Turquía	1.66	1.75	35.88%	38.15%	0.09	5.23%

Arabia	1.23	0.94	26.65%	20.50%	0.29	-23.87%
Saudí						
Irak	0.69	0.81	14.92%	17.80%	0.12	18.06%
Emiratos	0.71	0.71	15.29%	15.48%	0	0.22%
Árabes						
Unidos						
Kuwait	0.15	0.15	3.22%	3.29%	0	1.33%
Omán	0.04	0.08	0.82%	1.66%	0.04	100.32%
Catar	0.08	0.07	1.74%	1.60%	-0.01	-8.67%
Jordania	0.06	0.07	1.29%	1.44%	-0.01	10.55%
Baréin	0.01	0	0.19%	0.07%	-0.01	-64.58%

Nota: Los valores representan millones de cajas de banano exportadas. Obtenido de AEBE (2023).

Así, el área de producción y cultivo se concentra en un 41% en la provincia los Ríos, con 53220.17 hectáreas cosechadas de producto, seguida de la provincia de Guayas con 26% y 25% la provincia del Oro (Corporación Financiera Nacional, 2022).

La producción es constante en la provincia de El Oro, se ubica en la región costera del sur de Ecuador, limitando al norte con la provincia de Guayas, al sur con la provincia de Loja, al este con la provincia de Azuay y al oeste con el Océano Pacífico. Su clima es tropical y cuenta con una extensión de 5.988 km². Esta provincia es una de los principales productores de banano del país, con una importante presencia de empresas bananeras y una larga tradición en la exportación de esta fruta. Además, la provincia cuenta con importantes puertos importantes que facilitan la exportación hacia diferentes destinos, incluyendo Dubái-Emiratos Árabes Unidos (González J. , 2017).

La producción de banano en la provincia de El Oro se concentra principalmente en las zonas de Bajo Alto, Machala, Pasaje, Arenillas, Huaquillas y Santa Rosa, entre otras. Estas zonas cuentan con condiciones favorables en cuando al clima y de suelo ideales para el cultivo de banano, lo que ha permitido que la provincia se ubique como uno de los principales exportadores de esta fruta en el país. En términos de infraestructura, la provincia cuenta con

importantes vías de comunicación terrestre que conectan con las principales ciudades del país, así como con importantes puertos marítimos. Además, en los últimos años se ha realizado importantes inversiones en infraestructura portuaria y en la modernización de la red vial, lo que ha mejorado significativamente la capacidad de la provincia para exportar su producción bananera (González J. , 2017).

En relación a la exportación de banano de la Asociación ASOCAREL desde la provincia de El Oro hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos, se puede destacar que la provincia cuenta con la infraestructura necesaria para realizar la exportación permitiendo la salida de los productos hacia diferentes destinos internacionales. En resumen, la provincia de El Oro cuenta con una importante producción de banano y con la infraestructura adecuada para su exportación hacia diferentes destinos internacionales, incluyendo el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos, lo que permite a la Asociación ASOCAREL tener un potencial crecimiento en este mercado internacional.

Desde el ámbito sociológico, la exportación de banano de Ecuador hacia los Emiratos Árabes Unidos tiene varias explicaciones. En primer lugar, Procomer (2022), señala que es un país muy rico ya que cuenta con una gran cantidad de consumidores dispuestos a pagar por productos de alta calidad. Además, la población de los Emiratos Árabes Unidos es multicultural, lo que significa que está compuesta por personas de diferentes orígenes étnicos y nacionales, lo que hace que exista una gran demanda por una variedad de alimentos importados. Además, este destino presenta una gran comunidad de expatriados ecuatorianos en la región. Estos ecuatorianos han establecido negocios y redes de contacto, lo que hace que la exportación de productos desde Ecuador hacia esta región sea más fácil y rentable.

También se puede mencionar la importancia de la imagen y reputación del banano de Ecuador en los mercados internacionales. Durante décadas, el banano de Ecuador ha sido reconocido en todo el mundo por su alta calidad y sabor único. Esta reputación es muy valiosa para los productores y exportadores, y los Emiratos Árabes Unidos son un mercado donde se valora mucho la calidad y la exclusividad de los productos (Procomer, 2022). Por último, se puede señalar que la exportación de banano a los Emiratos Árabes Unidos puede verse como una forma de fortalecer las relaciones comerciales entre Ecuador y los países del Golfo

Pérsico por ser un país clave en la región, y tener presencia en su mercado puede abrir nuevas oportunidades de negocios en otros países del Oriente Medio.

En términos socio demográficos, según la Corporación Financiera Nacional (2022), la producción de banano en Ecuador se concentra principalmente en la región de la Costa, donde se encuentran las provincias de Guayas (26%), Los Ríos (41%) y El Oro (25%). Entre las 3 provincias representan más del 92% de la producción nacional, es así como la producción de banano es una actividad económica importante para Ecuador, que emplea a un gran número de personas y contribuye significativamente a la economía del país.

La producción de banano en Ecuador también se concentra en pequeñas y medianas empresas familiares, lo que significa que el sector de la producción de banano es altamente fragmentado. Además, las empresas de producción de banano suelen estar ubicadas en zonas costeras con acceso a agua y tierra fértil, lo que ha llevado a una concentración geográfica de la producción de banano en Ecuador. Las empresas productoras según la tabla 3 se reparten así:

Tabla 3

Sector productor del banano

Tamaño Empresa	Número de empresas	Empleados
Grande	69	26131
Mediana	136	11036
Pequeña	127	2610
Microempresa	228	1094
No definido	3	0

Nota: Los valores muestran la fragmentación de las empresas en la industria bananera ecuatoriana. Obtenido de Corporación Financiera Nacional (2022).

Las Asociaciones influyen directamente en la industria del banano porque son quienes compran la fruta a los diferentes productores encargándose de agruparla y venderla a las

exportadoras funcionando como un intermediario entre estos dos sujetos, esta actividad genera la necesidad de identificar estrategias efectivas para exportar directamente porque el hecho de vender la fruta a las exportadoras generalmente en temporadas específicas les resulta un mal negocio tanto a productores como asociaciones porque en algunas ocasiones no perciben realmente el precio del banano internacional también conocido como precio spot por factores internacionales o climáticos, agregando que las exportadoras no pagan un precio justo generando fluctuación en las relaciones comerciales.

Como lo señala el MAGAP (2021), a través de un Acuerdo Ministerial, se fijó el precio de la caja de banano en 6.25 dólares para el lapso de tiempo comprendiendo desde el 01 de enero de 2022 hasta el 31 de diciembre de 2022. En este contexto nace otro factor a considerarse en donde el productor nacional siempre buscará obtener mayor rentabilidad en sus contratos de venta prefiriendo vender a asociaciones o a exportadoras que ofrezcan precios más elevados que el oficial acercándose al mismo precio spot, por lo tanto, si el productor anula el contrato con una asociación en donde se habría acordado previamente un contrato verbal entre las dos partes, la asociación se verá afectada al tener que comprar banano a precios más elevados a otros productores debido a la falta de fruta que provocó el anterior productor, y todo esto con la finalidad de cumplir el contrato de la fruta con las exportadoras.

Para ello, se considera que elaborar un plan de negocios internacionales para la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL junto a todos sus socios hacia un mercado interesante como lo es Dubái-Emiratos Árabes Unidos pondría fin a esta problemática que resulta una desventaja para los productores al percibir incluso un precio menor al de las asociaciones. La implementación del plan de negocios es una buena oportunidad para expandir la presencia de la asociación en un mercado interesante y diversificar sus fuentes de ingresos. Sin embargo, es importante que se realice un análisis exhaustivo de los factores internos y externos que puedan afectar la exportación y planificar cuidadosamente su estrategia de entrada en el mercado.

Se aplicó el estudio de documentos para la justificación del problema en donde se analizó estados de balances, índices de venta, contratos de compra-venta con productores, obteniendo como resultado que el no exportar directamente el banano convencional de la Asociación ASOCAREL les significa pérdidas de ingresos potenciales por vender su fruta a exportadoras

que no pagan un precio justo desencadenando problemas con sus productores al tener que gestionar precios incluso menores de los que percibe la Asociación ASOCAREL.

También se utilizó la entrevista para justificar el problema con la formulación de 10 preguntas abiertas que permitieron obtener información sobre desafíos y oportunidades para la elaboración de un plan de negocios internacionales teniendo en cuenta factores como la capacidad de la Asociación ASOCAREL para llevar a cabo la exportación directa de banano convencional. Los resultados de la entrevista se muestran a continuación en la tabla 4:

Tabla 4

Resultados de la entrevista

Tributos aduaneros	
¿Tiene conocimiento acerca de los tributos aduaneros que se aplican a la exportación de banano ecuatoriano al mercado de EAU?	
Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	Los tributos aduaneros varían en función de los acuerdos y políticas comerciales, pero se considera a EAU una economía abierta que permite el libre ingreso de alimentos siempre y cuando las exportadoras cumplan con las normas sanitarias y de origen.
Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano	Actualmente Emiratos Árabes Unidos no aplica tributos aduaneros para el ingreso de banano convencional ecuatoriano porque es un país beneficiario de la compra de la fruta al no contar con producciones agrícolas por sus territorios desérticos, por lo tanto, le es más factible importar alimentos.
Ing. Rosario Elizabeth Morocho	Por lo general EAU se caracteriza por tener cuatro niveles de aranceles sobre el ad valorem que lo aplica en productos especiales, pero para el ingreso de banano convencional tiene un arancel del 0% que permite gestionar las exportaciones sin complicaciones.
Especificaciones técnicas	
¿Qué especificaciones técnicas cumpliría la Asociación ASOCAREL para el ingreso de la fruta al mercado de Emiratos Árabes Unidos	

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	El mercado de EUA es considerado un mercado des complicado en cuanto a exigencias pero ASOCAREL cumpliría con banano convencional de calidad, tratamientos fitosanitarios, control de humedad y con las certificaciones de origen y sanitarias consideradas importantes para la exportación.
Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano	Las especificaciones técnicas a considerar siempre son la calidad del banano que pueden ser analizadas mediante las certificaciones de sanidad, por lo tanto, ASOCAREL cumpliría con buenas prácticas agrícolas para el ingreso a este mercado internacional.
Ing. Rosario Elizabeth Morocho	ASOCAREL emitiría las certificaciones de origen y sanitarias que exige EUA, pero también cumpliría con procesos de empaque de calidad asegurando que la fruta llegue en condiciones óptimas.

Documentación

¿Qué papel cree usted que tienen los documentos de embarque y transporte en un proceso de exportación de banano convencional?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	La documentación dentro de un proceso de exportación es obligatoria porque permite a la gestión aduanera realizar sus actividades con el fin de hacer cumplir la ley. Dentro de los documentos más comunes están el bill of lading, packing list, factura comercial y certificados de origen y sanitario.
Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano	El proceso de exportación engloba la presentación de documentos por la necesidad de resguardar la mercancía de posibles riesgos, por ejemplo, factura comercial, conocimiento de embarque, lista de carga, certificado fitosanitario y de origen.
Ing. Rosario Elizabeth Morocho	Los documentos son de carácter obligatorio en un proceso de exportación para que las autoridades competentes permitan el flujo comercial de manera ordenada en los cuales el bill of lading, factura

comercial, packing list, certificados fitosanitarios y de origen son los más comunes en estos procedimientos.

Transporte internacional

¿Qué modo de transporte cree usted que es el más adecuado para el banano convencional con destino a Emiratos Árabes Unidos?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha El más adecuado es el transporte marítimo porque permite optimizar costos y ofrece mayor almacenaje para el banano convencional a comparación del aéreo que es costoso y permite volúmenes de mercancía regularmente bajos.

Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano Es el marítimo porque se caracteriza por ser el más económico y por ofrecer facilidades a los negociantes al momento de gestionar la documentación.

Ing. Rosario Elizabeth Morocho Para destinos como EUA comúnmente se utiliza el transporte marítimo por sus largas distancias y por el ahorro que representa a la negociación por sus tarifas accesibles.

Localización y tamaño

¿Se han enfrentado desafíos relacionados con la ubicación actual de la empresa en cuanto a costos, regulaciones u otros factores?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha Actualmente no existen complicaciones debido a que la Asociación maneja las producciones dentro de un margen de compra y venta, por ende, no se involucra con la producción en profundidad como otras empresas que manejan al mismo tiempo estos dos procedimientos.

Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano En cuanto a localización y tamaño no presenta desafíos, la experiencia y tiempo empeñado en la industria bananera nos ha permitido desenvolvemos en la compra y venta de banano permitiendo el desarrollo empresarial de la Asociación para planear una exportación directa.

Ing. Rosario Elizabeth Morocho	La ubicación actual de la empresa no enfrenta desafíos, al contrario, lleva muchos años operando con relativo éxito en sus operaciones ya que ha funcionado como un intermediario para las exportadoras en cuanto a la compra y venta de banano.
--------------------------------	--

Proceso operativo

¿Cuál es el proceso operativo que la Asociación ASOCAREL realizaría desde la cosecha hasta la exportación de banano convencional?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	Una vez se termina la cosecha del banano en las fincas de los productores se realiza el proceso de lavado, desinfectado y selección de la fruta para proceder al empaque y estiba, como siguiente se transporta la fruta desde la finca al puerto marítimo donde se realizan revisiones para finalmente proceder al embarque que permita el transporte marítimo internacional de Ecuador hacia EAU como destino final.
----------------------------------	--

Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano	Luego de la cosecha se prioriza la selección y pesaje de las cajas de banano para realizar la estiba al granel, terminado este proceso el banano se transporta hacia el puerto marítimo y se embarca la mercancía al buque para su transporte internacional hacia Dubái- Emiratos Árabes Unidos.
--	--

Ing. Rosario Elizabeth Morocho	Una vez realizada la cosecha se procede con el traslado de los contenedores a la finca para estibar la carga, terminado este procedimiento se transporta los contenedores al puerto marítimo para su transporte internacional previo a la presentación de documentos.
--------------------------------	---

Inversiones fijas

¿Cuáles serían las principales áreas en las que se realizarían inversiones fijas, como infraestructura, equipos y tecnología?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	Las áreas a mejorar con inversiones fijas son la infraestructura de la sede central de la Asociación con el objetivo de dar facilidades a sus colaboradores involucrados en el proceso y gestión de la exportación de banano convencional además de otras áreas como equipos.
----------------------------------	---

Ing. Santiago Manuel	La principal área a invertir debe ser la infraestructura de la Asociación que permita la correcta gestión de talento humano con distintos
----------------------	---

Alejandro Solórzano	profesionales del área para una correcta gestión de exportación hacia el destino comercial de EAU.
---------------------	--

Ing. Rosario Elizabeth Morocho	La prioridad para un proyecto de inversión fija deben ser los equipos e infraestructura previamente planificada para realizar la exportación de banano teniendo en cuenta como se evaluarán estas inversiones para ver si son factibles o no.
--------------------------------	---

Costos totales

¿Qué componentes de los costos totales considera importantes para la gestión del proceso de exportación de banano convencional?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	Dentro de los costos totales se derivarían principalmente los materiales directos que acompañan al banano convencional, los gastos administrativos para llevar la operación y bienes necesarios dentro de la infraestructura de la Asociación ASOCAREL.
----------------------------------	---

Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano	En los principales componentes de los costos totales se debe involucrar el proceso y materiales de empaque del banano convencional, el transporte interno y la gestión administrativa tanto del personal como de la gestión documentaria.
--	---

Ing. Rosario Elizabeth Morocho	En un proceso de exportación, los costos totales deben ser en su mayoría los costos de materiales directos, gastos administrativos, gastos financieros y las inversiones gestionadas para la operación.
--------------------------------	---

Tasa Interna de Retorno (TIR)

¿En qué medida considera la TIR como una herramienta para evaluar la viabilidad financiera de los proyectos de exportación de banano?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	La TIR es una herramienta para evaluar la viabilidad financiera de un proyecto de exportación, por lo tanto, considero confiable el uso de la herramienta para la toma de decisiones.
----------------------------------	---

Ing. Santiago Manuel	Es un indicador que delimita los parámetros que afectan un proyecto de inversión, a opinión personal considero que la TIR es clave para
----------------------	---

Alejandro Solórzano	identificar riesgos y oportunidades relacionados con el proyecto de inversión de la Asociación ASOCAREL.
---------------------	--

Ing. Rosario Elizabeth Morocho	Considero que la TIR es importante dentro de un proyecto de inversión porque permite evaluar la rentabilidad de un proyecto de exportación priorizando el bienestar económico.
--------------------------------	--

Valor Actual Neto (VAN)

¿En qué medida considera el VAN un indicador clave para determinar si un proyecto de exportación es rentable o no?

Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha	Considero que el VAN es un indicador importante porque ayuda a determinar si los ingresos de la exportación de banano superan o no los costos de la gestión del proyecto, por lo tanto, permite evaluar la rentabilidad del mismo.
----------------------------------	--

Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano	Las inversiones deben ser evaluadas, el VAN es una herramienta clave usada generalmente para evaluar proyectos de exportación indicando desde una fase inicial si el proyecto es rentable.
--	--

Ing. Rosario Elizabeth Morocho	La rentabilidad de un proyecto puede ser evaluada con varias herramientas financieras, una de ellas es el VAN considerada útil en proyectos de exportación porque proyecta los flujos de efectivo actuales en relación a los costos operativos.
--------------------------------	---

Elaborado por los autores

CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS

El siguiente capítulo se abarcan los materiales y métodos utilizados en la investigación, se considera una sección importante porque se incluyen aspectos como la población o muestra de estudio, el tipo de la investigación, la selección de los instrumentos de medición y recolección de datos, métodos teóricos, métodos empíricos para una mejor interpretación y cumplimiento de los diferentes objetivos específicos de la investigación.

2.1 Tipo de investigación

De acuerdo a la investigación realizada sobre la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023, el tipo de investigación según su finalidad es aplicada porque la investigación aplicará conocimientos teóricos y prácticos para resolver un problema específico, identificando las mejores estrategias para la exportación directa y maximizar las oportunidades de negocio; según su objetivo gnoseológico es explicativa/transformadora porque busca explicar las razones y factores que influyen en la dimensión de la exportación directa y cómo estos pueden ser transformados para mejorar la misma; según su contexto es de campo porque se lleva a cabo en un entorno real, en este caso en la Asociación ASOCAREL; según el control de las variables es experimental porque se manipulan las variables independientes para observar su efecto en la variable dependiente; según su orientación temporal es longitudinal puesto a que se recopila datos a lo largo de un período de tiempo, específicamente en el año 2022-2023, con el fin de identificar tendencias y cambios en la exportación directa de banano convencional, y según su nivel de generalidad estudia una situación específica porque la investigación se centra en la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia un mercado en particular en el año 2023.

2.2 Paradigma o perspectiva general

El tipo de investigación relacionada con la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023 se desarrolla desde un paradigma cuantitativo.

2.3 Población y muestra

Unidad de análisis: Asociación de Productores de Frutas Tropicales Camino Real ASOCAREL.

Población: 33

Descripción de población:

ASOCAREL con RUC 0791777518001 es una organización de pequeños productores de banano y frutas tropicales, los mismos que comercializan su producción de manera asociativa, obteniendo productos de calidad como el banano convencional. La organización actualmente está conformada por 33 Asociados de diferentes lugares de la provincia El Oro, con un promedio de hectáreas de 1 hasta 20 has. Fue constituida en el año 2014, bajo la supervisión de la Súper Intendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS, con la finalidad de mejorar las condiciones de producción y venta de banano de los pequeños y medianos productores y su fruta ya ha sido aceptada en diferentes mercados internacionales debido a los altos estándares de calidad exigidos por los clientes permitiendo mantener una cartera importante de contratos con exportadoras.

2.4 Métodos teóricos

Para el cumplimiento de los objetivos específicos se utilizaron métodos teóricos como el histórico-lógico caracterizando la evolución histórica de la gestión estratégica de la negociación internacional, el analítico-sintético e inductivo-deductivo para caracterizar gnoseológicamente, económicamente y administrativamente el proceso de exportación del banano y caracterizar gnoseológicamente y metodológicamente la gestión estratégica de la negociación internacional, el hipotético-deductivo para valorar las manifestaciones externas del problema científico, el de abstracción-concreción para determinar la situación actual de la exportación directa de banano convencional, el de modelación para representar el proceso de exportación de banano en un modelo de simulación y el sistémico para la elaboración de un plan de negocios internacionales como un todo. La finalidad del uso de los métodos teóricos es la de elaborar información teórica e interpretar los datos empíricos teniendo en cuenta los materiales que se usaron para que la investigación pueda ser replicada en diferentes planes de negocios internacionales.

2.4.1 Histórico-Lógico

Se utilizó para determinar el desarrollo histórico de la gestión estratégica de la negociación internacional en la industria bananera y cómo ha evolucionado a lo largo del tiempo en relación a la exportación directa de banano convencional. Se analizó como se ha adaptado a los cambios del mercado, la competencia, las políticas del país de origen y del país de destino, y cómo se comparan con las estrategias utilizadas en el pasado. Todo esto fue realizado mediante la revisión de artículos científicos categorizados por etapas cronológicas permitiendo también identificar la brecha histórica de la investigación.

2.4.2 Analítico-Sintético e Inductivo-Deductivo

El método Analítico-Sintético se utilizó para descomponer y analizar cada una de las partes que conforman la gestión estratégica, se realizó el análisis del mercado objetivo, la evaluación de la competitividad y la viabilidad financiera. Este método permitió identificar los elementos clave que deben ser tomados en cuenta para garantizar el éxito del plan y establecer las relaciones entre ellos para crear un todo coherente.

Por otro lado, el método Inductivo-Deductivo se realizó para hacer inferencias a partir de la información disponible, con el fin de formular hipótesis y verificarlas a través de la recopilación y análisis de datos específicos. Este método permitió obtener una comprensión profunda del mercado objetivo, identificar las tendencias y oportunidades, y determinar las mejores prácticas y estrategias para la implementación del plan.

2.4.3 Hipotético-Deductivo

Este método se efectuó para formular y probar hipótesis sobre las posibles razones por las cuales la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL a Dubái podría ser exitosa. Por ejemplo, se planteó la hipótesis de que los consumidores en Dubái valoran la calidad del banano ecuatoriano y están dispuestos a pagar un precio Premium por él, debido a su reputación de ser una fruta de alta calidad. Luego, se realizaron investigaciones de mercado para recopilar datos y evidencia que respalden o refuten esta hipótesis, y utilizar estos hallazgos para informar la planificación y estrategias del plan de negocios internacionales.

2.4.4 Abstracción-Concreción

Este método se ejecutó en la etapa de análisis de mercado y de la competencia dentro de Dubái-Emiratos Árabes Unidos. Primero, se llevó a cabo una abstracción del mercado y la industria del banano en Dubái-Emiratos Árabes Unidos, identificando las características generales del mercado y la demanda, y las tendencias actuales y futuras en la industria. A partir de esta abstracción, se elaboraron diferentes escenarios hipotéticos de la demanda y la competencia en el mercado para poder analizar las posibilidades de éxito en la exportación de banano de la Asociación ASOCAREL.

2.4.5 Modelación

El método de modelación se llevó a cabo en la investigación para representar el proceso de exportación de banano de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en un modelo que permita identificar y evaluar diferentes variables y factores que influyen en el éxito del negocio. A través de la modelación se simularon diferentes escenarios analizando cómo afectan las variables y los factores identificados en el proceso de exportación, lo que permitió identificar las fortalezas y debilidades del plan de negocios propuesto y hacer ajustes para mejorar su eficacia. La modelación también fue útil para realizar pronósticos y proyecciones sobre el comportamiento del mercado y la demanda de banano en los Emiratos Árabes Unidos, lo que ayudaría a la Asociación ASOCAREL a tomar decisiones informadas sobre la producción y exportación del producto.

2.4.6 Sistémico

El método sistémico se desarrolló para analizar la propuesta desde una perspectiva holística e integrada. En este caso, se pudo abordar como un sistema compuesto por diferentes elementos interrelacionados, tales como los actores involucrados, los recursos necesarios, el mercado de destino, las condiciones políticas y económicas, los procesos operativos y exportación, entre otros.

Mediante el análisis sistémico, se identificó cómo cada uno de estos elementos afecta el sistema y cómo estos elementos interactúan entre sí. Esto permitió comprender la complejidad del proyecto y cómo se deben integrar las diferentes partes del plan de negocios

internacionales para lograr la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2022.

2.5 Métodos empíricos

Para el cumplimiento de los objetivos específicos como la valoración actual de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023 y valorar la incidencia del plan de negocios internacionales en la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023, se aplicó el estudio de documentos donde se revisaron artículos científicos desde repositorios como Dialnet, Redalyc, Scielo, entre otros y documentos de instituciones externas como: Banco Central del Ecuador, Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP), Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), *Trade Map*, permitiendo encontrar datos confiables para analizar diferentes circunstancias del comercio exterior que ayuden a determinar el plan de negocios internacionales.

De igual modo la entrevista fue uno de los métodos empíricos utilizados en la investigación, como primero se entrevistó a la Ing. Hilda Piedad Granda Guaicha, dueña y representante de la Asociación ASOCAREL, así mismo al Ing. Santiago Manuel Alejandro Solórzano, también representante de la Asociación y por último a la Ing. Rosario Elizabeth Morocho considerada personal administrativo. Sus aportes fueron de gran importancia porque conocen de la industria bananera permitiendo obtener datos relevantes para la elaboración del plan de negocios internacionales de acuerdo a la capacidad de la Asociación ASOCAREL.

CAPÍTULO 3. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el siguiente capítulo se dará lugar a la fundamentación, elaboración y evaluación del aporte práctico mediante la contextualización de los criterios de autores y de las diferentes temáticas adoptadas del marco teórico, con el propósito de elaborar el plan de negocios internacionales que logre la exportación directa de banano convencional.

3.1 Fundamentación teórica del aporte práctico

A través del análisis de caso se identificó que un plan de negocios internacionales permite a la Asociación ASOCAREL exportar directamente su banano convencional a destinos comerciales como Dubái-Emiratos Árabes Unidos. Su actividad como Asociación se ha dedicado desde sus inicios a la venta de banano a exportadoras imposibilitando la gestión operativa como exportador directo. Es por ello que, la gestión de un plan de negocios internacionales permite aumentar los ingresos potenciales al percibir de manera directa los precios internacionales del banano, esto también significa un punto positivo para los productores de banano al permitir a la Asociación ofrecer precios que afiancen las relaciones comerciales con productores evitando dificultades cuando la demanda de banano aumenta.

En el presente estudio se consideraron diferentes criterios de autores como Condori, León, Arcaya, Barbotó, Bermeo, Fierro, Villacrés, Ácaro, Córdova, para adoptar teorías sobre el proceso de exportación de banano infiriendo que es un proceso que comprende aspectos económicos, sociales y ambientales para el traslado internacional del banano.

En cuanto a la caracterización gnoseológica del proceso de exportación de banano se determina que el nivel de conocimiento de los operadores de comercio exterior o afines se construye por la experiencia técnica en el campo operativo contribuyendo a una toma de decisiones acertadas al momento de generar un plan de negocios internacionales. Por lo tanto, la colaboración es imprescindible porque permite la transferencia de conocimientos entre operadores para una exportación exitosa y para la evaluación de procedimientos a futuro.

Para la caracterización económica del proceso de exportación de banano se precisa que es una actividad que aporta como motor económico para Ecuador porque involucra diferentes sectores generando empleo e ingresos para la economía interna. La implementación de políticas también ha permitido desarrollar este proceso en el ámbito económico por la eliminación de restricciones arancelarias debido a la gestión de diferentes acuerdos comerciales que permiten adquirir una ventaja absoluta sobre la competencia.

Por otro lado, en la caracterización administrativa del proceso de exportación de banano se resalta la planificación estratégica porque abarca el cumplimiento de requisitos de diferentes áreas que van desde la logística, producción, documentación y evaluación. Su finalidad es que el banano llegue a destinos comerciales en óptimas condiciones para obtener buenos resultados que afiancen futuras negociaciones con clientes potenciales y representen el ingreso de divisas y el crecimiento del sector bananero ecuatoriano.

Para adoptar teorías sobre la gestión estratégica de la negociación internacional se tomaron en cuenta criterios de autores como Valbuena, Montenegro, Orbe, Moreira, Mendoza, González, Patiño, Buitrago y Álvarez infiriendo que es un proceso para planificar actividades comerciales de una empresa en el ámbito internacional mediante una serie de estrategias que logren que la negociación sea exitosa para el beneficio de ambas partes.

Referente a la caracterización gnoseológica de la gestión estratégica de la negociación internacional se determina que es el conocimiento de factores como la planificación, coordinación e implementación de actividades que permitan el logro de los objetivos planteados y como esta se caracteriza mediante teorías aplicadas a lo largo de la práctica para guiar a que la negociación sea favorable entre socios comerciales para la exportación.

Con relación a la caracterización metodológica de la gestión estratégica de la negociación internacional se indica que es la manera de accionar o ejecutar las diferentes planificaciones que se abordan en un proceso de negociación con el fin de cumplir de manera satisfactoria los objetivos que reflejan un resultado dependiente del conocimiento o del cómo se han estructurado las actividades dentro de la gestión estratégica.

En resumen, un plan de negocios internacionales es un documento estratégico que expone las tácticas de una compañía para ampliar sus operaciones comerciales más allá de las fronteras nacionales y se concentra en cómo la empresa tiene la intención de ingresar y competir en mercados globales. El plan de negocios internacionales generalmente abarca como propiedades el análisis de mercado, estrategias de entrada, consideraciones legales y regulatorias, proyecciones financieras y otros factores cruciales para alcanzar el éxito.

3.2 Elaboración del plan de negocios internacionales

3.2.1 Descripción de la empresa

3.2.1.1 Historia de la empresa

La Asociación de Productores de Frutas Tropicales Camino Real, también conocida como “ASOCAREL” inicia sus actividades con 10 socios el 01 de abril del 2015, gracias a la idea de un grupo de productores de agremiarse como asociación con la finalidad de comercializar su banano convencional en grandes volúmenes a diferentes exportadoras. Uno de los motivos principales de los productores de banano para asociarse fue tener más poder de negociación cuando se trata de establecer los precios de venta porque al agrupar la fruta se obtienen precios más justos y competitivos frente a la competencia. Actualmente la Asociación ASOCAREL está constituida por 33 socios como productores de banano convencional ubicados en toda la provincia de El Oro y cuentan con un aproximado de 20 has de tierra de cultivo con producciones de banano para los diferentes clientes comerciales enfocándose de a poco hacia los mercados internacionales con la intención de ser exportadores directos para la obtención de ingresos potenciales. La ilustración 3 muestra el logo de la Asociación:

Ilustración 3

Logo de la Asociación ASOCAREL



Elaborado por los autores

3.1.1.2 Producto ofrecido

La Asociación de Productores de Frutas Tropicales Camino Real “ASOCAREL” produce y comercializa banano convencional y su capacidad exportable se define en la cantidad de 6 contenedores semanales. El contenedor representa 1540 cajas sin paletizado por preferencia del mercado objetivo. La caja de banano tiene un formato 208 comúnmente usada para destinos comerciales de Medio Oriente y tiene un peso neto de 13.5kg hasta un peso bruto de 15 kg. El banano convencional dentro de la caja estará cubierto con fundas protectoras de polietileno y almohadillas para la protección de las coronas o dedos del cluster por sugerencias del cliente previo al envío internacional.

3.2.2 Estudio de mercado objetivo

3.2.2.1 Análisis de la demanda

Tabla 5

Demanda de banano ecuatoriano desde Emiratos Árabes Unidos

Partida Arancelaria	Descripción del producto	Año	Valor exportado (miles de dólares)	Tasa de crecimiento (Valor)
08.03	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos.	2018	\$66.834	-
		2019	\$76.467	14%
		2020	\$89.679	27%
		2021	\$85.356	-4%
		2022	\$153.955	80%

Elaborado por los autores. Obtenido de Trade Map (2023).

En la tabla 5 se observa que desde el 2018 con la partida arancelaria 08.03 que clasifica al banano y sus demás categorías, la demanda de banano desde Ecuador hacia Emiratos Árabes Unidos ha ido en constante evolución hasta el 2022 siendo evidente una serie de negociaciones sólidas entre ambos países por la cotizada fruta ecuatoriana. Si analizamos los valores exportados en miles de millones de dólares es evidente el desarrollo durante este

lapso de tiempo, excepto entre los años 2020-2021 con un negativo -4% que se justifica por la crisis sanitaria Covid-19 que dificultó las relaciones comerciales en todo el mundo. Sin embargo, en 2022 se presume de nuevo la consolidación de las exportaciones de banano ecuatoriano con un 80% de crecimiento registrando 153.158 toneladas exportadas a este mercado potencial afirmando que Ecuador cuenta con oferta necesaria para abastecer este mercado internacional.

3.2.2.2 Análisis de la oferta

La Asociación ASOCAREL conformada por 33 productores de diferentes lugares de la provincia de El Oro cuenta con aproximadamente 20 has y promedia semanalmente una producción de 30.000 cajas por la demanda o contratos que soliciten los clientes. El resultado promedio mensual es de 120.000 cajas por las 20 hectáreas de terreno de productores, considerando suficiente para abarcar la orden de pedido que soliciten los clientes comerciales de Dubái-Emiratos Árabes Unidos o Medio Oriente.

3.2.2.3 Competencia

Tabla 6

Países exportadores de banano hacia Emiratos Árabes Unidos

País exportador	Valor exportado en 2018 (USD)	Valor exportado en 2019 (USD)	Valor exportado en 2020 (USD)	Valor exportado en 2021 (USD)	Valor exportado en 2022 (USD)
Ecuador	66.834	76.467	89.679	85.365	153.955
Filipinas	50.212	41.931	30.554	21.585	48.249
India	22.225	20.959	22.169	21.220	29.006
Sri Lanka	3.023	1.663	1.231	2.932	1.997
Mozambique	224	377	792	86	9
Omán	376	191	148	130	-

Elaborado por los autores. Obtenido de Trade Map (2023).

Según la tabla 6 entre los principales competidores de Ecuador en el mercado de Emiratos Árabes Unidos se encuentra primero Filipinas según el último valor exportado en millones de dólares, seguido de India, Sri Lanka y Mozambique como predecesores. Se observa la preferencia de compra por la fruta ecuatoriana compitiendo con ofertantes reconocidos mundialmente. Esto se debe a la alta calidad de la fruta que tiene Ecuador por los destacados procedimientos agrícolas y por las certificaciones que lo avalan.

3.2.3 Plan estratégico

3.2.3.1 Análisis FODA

A continuación, la tabla 7 muestra el análisis FODA de la Asociación ASOCAREL.

Tabla 7

Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
❖ Obtención de certificaciones internacionales (<i>BPA, Global Gap</i>).	❖ Crecimiento del nivel de demanda de banano en Medio Oriente.
❖ Adaptabilidad de la oferta según la capacidad de producción.	❖ Desarrollo de tendencias al consumo saludable en el mercado meta.
❖ Cumplimiento de buenas prácticas agrícolas que aumentan la calidad de la fruta.	❖ Concreción de negociaciones a largo plazo con distintos compradores.
❖ Factores favorables como clima y suelo fértil que permiten reducir el uso de químicos.	❖ Cumplimiento de requisitos técnicos y regulatorios del mercado meta.
DEBILIDADES	AMENAZAS

-
- | | |
|--|---|
| ❖ Falta de innovación tecnológica. | ❖ Surgimiento de competencia atractiva para los importadores. |
| ❖ Escasa infraestructura operativa. | |
| ❖ Escasa información comercial internacional. | ❖ Inestabilidad y transiciones políticas en Ecuador. |
| ❖ Contratos indefinidos con ciertos productores. | ❖ Eventualidad de cambios climáticos como el fenómeno del niño. |
| | ❖ Fluctuaciones de precios internacionales de banano. |
-

Elaborado por los autores

3.2.3.2 Alianzas estratégicas

- Los productores de ASOCAREL: Tienen la iniciativa en conjunto de abordar el plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de banano convencional.
- El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP): Constantemente brinda ayudas económicas y mejoras en los servicios de procesos y trámites en la provincia de El Oro.
- Prefectura de El Oro: Capacitaciones regulares sobre cómo proteger las plantaciones de banano sobre peligros como la plaga fusarium R4T.
- PRO ECUADOR: Facilitan técnicas y sistemas de negociación para la apertura de mercados internacionales dentro de sus oficinas nacionales e internacionales como lo es la oficina en la ciudad de Dubái.
- La Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (AGROCALIDAD): Ofrecen guías estratégicas de procesos como buenas prácticas agrícolas, negociación, seguros de créditos que ayudan de manera eficiente a la Asociación ASOCAREL.

3.2.4 Estrategias de marketing

3.2.4.1 Producto

El banano convencional es una fruta nutritiva cultivada con técnicas agrícolas tradicionales que en ocasiones infieren en el uso de fertilizantes técnicos para su producción, regularmente

es cosechada aún verde para que tenga un proceso de maduración en el proceso de transporte hacia el destino comercial. El banano convencional se puede producir en cualquier temporada del año y es conocida por ser una fruta dulce y cremosa con excelentes valores nutricionales utilizadas en diferentes dietas y recetas saludables en Medio Oriente y el mundo. Es uno de los principales productos ecuatorianos de exportación con un importante historial de negociaciones en mercados potenciales por sus reconocidos parámetros de calidad y excelentes prácticas agrícolas.

3.2.4.3 Plaza

Es importante priorizar la forma en como el banano convencional va llegar al cliente final en un mercado internacional como Dubái-Emiratos Árabes Unidos. Es por ello, que la correcta gestión de un canal de distribución o una cadena de suministro permite a la mercancía llegar en óptimas condiciones al consumidor con el propósito de asegurar negociaciones en un futuro por la calidad de la fruta. En este caso para la exportación directa de banano convencional de ASOCAREL es necesario la utilización de un agente de venta para posicionar el banano convencional en centros comerciales del mercado meta debido a que los supermercados no gestionan en su gran mayoría la compra de banano directo.

3.2.4.4 Promoción

Las estrategias de promoción para mercados internacionales como Dubái-Emiratos Árabes Unidos y Medio Oriente permiten aumentar el interés de los clientes potenciales por el banano convencional teniendo en cuenta que las estrategias deben ser seleccionadas de acuerdo a la capacidad que tenga la empresa para ponerlas en práctica. Dentro de algunas estrategias de promoción internacionales según la tabla 8 se encuentran:

Tabla 8

Tipos de promoción para el banano convencional en el mercado internacional

Envió de muestras	Proceso que conlleva una logística previa para enviar cantidades no comerciales de la mercancía por mensajería acelerada hacia al país de
--------------------------	---

	origen del cliente potencial con la finalidad que se vea atraído por el producto ofrecido.
Ferias internacionales	Eventos comerciales organizados por gobiernos o instituciones particulares que permiten a las empresas promocionar su producto en stands logrando captar clientes interesados en gestionar negocios de compra y venta.
Páginas web	Es un sitio en línea diseñado y desarrollado por profesionales informáticos para la empresa dedicada a la exportación. Esta página web sirve como una plataforma virtual que proporciona información sobre la empresa y sus actividades.
Agendas de negociación	Reuniones personales en un sitio pactado entre los representantes de la empresa exportadora e importadora con la finalidad de coordinar la negociación y sus responsabilidades.
Portales de negocio	Sitios web donde las empresas mediante suscripciones pueden hacer uso de sus funciones para publicitar su contacto o información del producto a ofrecer teniendo en cuenta que existen empresas con similares características.

Elaborado por los autores

3.2.4.5 Precio

La Asociación ASOCAREL establece el precio de la caja de banano convencional en \$9.50 para clientes internacionales teniendo en cuenta los costos totales que se desglosan en costos de materiales directos, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

3.2.5 Ingreso al mercado

3.2.5.1 Registro como exportador

1. Gestión del Registro Único de Contribuyente (RUC) ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).

2. Obtención del Certificado Digital o TOKEN para la firma electrónica y reconocimiento en Security Data.
3. Registro en el Sistema Ecuapass y registro como Usuario de Representante de Comercio Exterior dentro del portal web.
4. Aprobación por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

3.2.5.2 Subpartida arancelaria

Ilustración 4

Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador

08.03	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos.		
0803.10	- Plátanos «plantains»:		
0803.10.10.00	-- Frescos	Kg	25
0803.10.20.00	-- Secos	Kg	25
0803.90	- Los demás:		
	-- Frescos:		
0803.90.11	--- Tipo «avendish valery»:		
0803.90.11.10	---- Orgánico Certificado	Kg	25
0803.90.11.90	---- Los demás	Kg	25
0803.90.12.00	--- Bocadillo (manzanito, orito) (<i>Musa acuminata</i>)	Kg	25
0803.90.19.00	--- Los demás	Kg	25
0803.90.20.00	-- Secos	Kg	25

Obtenido de Comité de Comercio Exterior (2017).

Según la ilustración 4, la subpartida a seleccionar para el proceso de exportación de banano convencional es la 0803.10.00.00 denominada Plátanos «plantains».

3.2.5.3 Tributos aduaneros

La exportación de alimentos para el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos puede considerarse un proceso ágil por sus optimizados sistemas de despacho aduanero y por sus mínimas restricciones arancelarias al considerarse una economía abierta para negocios. Sin embargo, hay que considerar que la estructura arancelaria de EAU registra cuatro líneas de aranceles sobre el ad valorem que son el: 0%; 5%; 50%; 100%; estos dos últimos son aplicados al alcohol y tabaco. En este caso para el ingreso de banano convencional a EAU se registra un arancel del 0% tal como muestra la ilustración 5 permitiendo proyectar un margen de ganancia atractivo tanto para el exportador y cliente al no tener que considerar estos precios en la negociación.

Ilustración 5

Tabla Unificada para la Clasificación de Mercancías de EAU

		Bananas, including plantains, fresh or dried.	موز، بما فيه موز البانتان، طازج أو مجفف.		08.03
0%	VALUE القيمة	- plantains	- بانتان	08 03 10 00	
0%	VALUE القيمة	- Other	- غيره	08 03 90 00	

Nota: La imagen muestra el arancel del 0% aplicado a bananas y plátanos en EAU. Obtenido de la Autoridad Federal de Identidad, Ciudadanía, Aduanas y Seguridad Portuaria (2022).

3.2.6 Especificaciones técnicas

3.2.6.2 Normas de Origen

El Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Hídricos de Emiratos Árabes Unidos solicita de manera obligatoria el certificado de origen notariado en Ecuador con la finalidad de garantizar la procedencia de la mercancía.

3.2.6.3 Normas Sanitarias

El Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Hídricos de Emiratos Árabes Unidos solicita de manera obligatoria el certificado sanitario notariado en Ecuador garantizando que el banano sea apto para el consumo humano. Por otro lado, existe la posibilidad de que el importador solicite un control y revisión del producto por laboratorios de EAU antes de entrar en comercialización en el mercado local porque todo producto de origen vegetal o animal tiene que regirse a una cuarentena presentando su certificado.

3.2.6.4 Empaque, Embalaje y Etiqueta

Para el empaque se utiliza las cajas de cartón con las fundas de polietileno como base junto a las almohadillas en los cluster de banano. En cuanto al embalaje son las tapas de cartón corrugado de la parte superior para el formato 208 priorizando la protección de las 1540 cajas por contenedor hasta su destino final.

Por otro lado, en el área de etiquetado cabe destacar que EAU es muy estricto con los productos envasados, pero para los alimentos perecibles solo exigen la información nutricional, el nombre y dirección del exportador, país de origen, fechas de producción y

caducidad y de manera opcional las instrucciones de uso y almacenamiento, todo esto debe estar ubicado de manera clara en las cajas de cartón corrugado con una buena presentación.

3.2.6.5 Certificaciones

En EAU es elemental la gestión de certificaciones de origen y sanitarias para el ingreso de alimentos, en el caso de las certificaciones de calidad no son muy exigentes, pero si fuera el caso los productores de la Asociación ASOCAREL cuentan con diferentes certificaciones internacionales que avalan la calidad de la fruta como son los Buenos Procesos Agrícolas (BPA) y *Global Gap*.

3.2.7 Distribución física internacional

3.2.7.1 Documentación

Los documentos que exige la Municipalidad de Dubái-EUA para el ingreso de alimentos importados son: declaración aduanera de exportación, conocimiento de embarque, factura comercial indicando a detalle los datos del contrato y de la mercancía, certificado sanitario y de origen aprobado por las autoridades gubernamentales del país de origen y la lista de empaque.

3.2.7.2 Incoterms

El incoterm a operar es el “Free on Board” (FOB) porque brinda facilidades a la Asociación ASOCAREL al tener como única responsabilidad transportar internamente la fruta desde el centro de acopio ubicado en la provincia de El Oro hasta el puerto marítimo Libertador Simón Bolívar ubicado en Guayaquil y cargar la mercancía a borde del buque. Es importante tener en cuenta que existe la posibilidad de que el exportador gestione la contratación de la naviera y que el comprador pague la operación.

3.2.8 Análisis de la infraestructura

3.2.8.1 Localización y tamaño de la empresa

Ilustración 6

Localización de la Asociación ASOCAREL



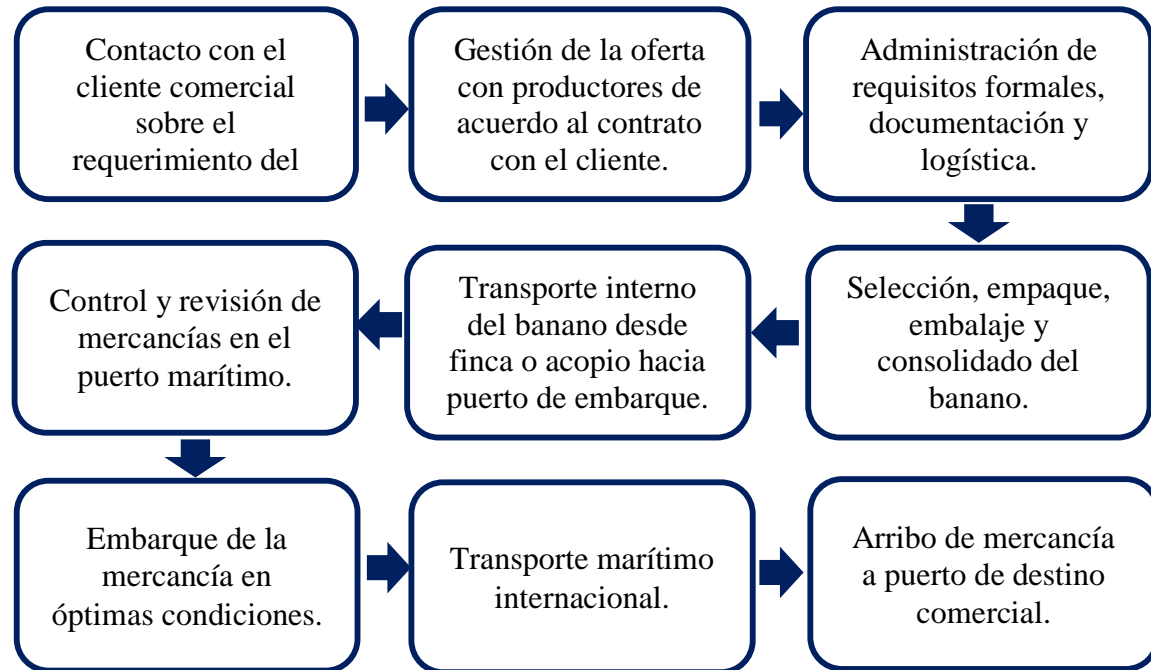
Obtenido de Google Maps (2023).

El estudio se originó en la ciudad de Machala-El Oro-Ecuador para la Asociación de Productores de Frutas Tropicales Camino Real “ASOCAREL” con el objetivo de exportar sus producciones de banano convencional de manera directa hacia EAU. La Asociación ASOCAREL está ubicada en Dinamarca y S/N Colombia según la ilustración 6, donde se encuentran sus oficinas que estarían destinadas para la gestión documentaria, planificación de actividades y promoción en relación con la gestión del plan de negocios internacionales para la exportación directa de banano convencional. En cuanto al tamaño de la empresa en el sector bananero ecuatoriano se consideran como grandes a las exportadoras, medianas a las asociaciones y pequeñas a los productores. Por lo tanto, la Asociación ASOCAREL se define como una empresa mediana en la industria bananera ecuatoriana.

3.2.8.2 Proceso operativo de exportación

Ilustración 7

Proceso de exportación de la Asociación ASOCAREL



Elaborado por los autores

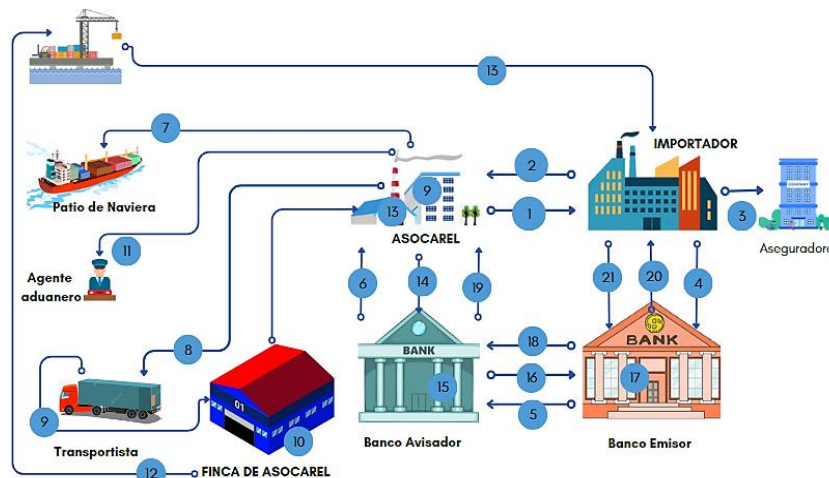
3.2.8.3 Proceso operativo de exportación con carta de crédito irrevocable

1. ASOCAREL envía factura proforma a cliente comercial.
2. Cliente comercial envía la orden del pedido e instrucciones de documentos y certificados que necesita a ASOCAREL.
3. Cliente comercial contrata compañía de seguros de manera opcional.
4. Cliente comercial solicita apertura de carta de crédito al Banco Emisor y presenta la solicitud de apertura, copia de la orden de pedido, copia de la póliza de seguro y garantía.
5. Banco emisor comunica mediante SWIFT la apertura de carta de crédito al Banco Avisador.
6. Banco Avisador comunica a ASOCAREL de la apertura de la carta de crédito.
7. ASOCAREL coordina embarque con Operador Naviero (día, hora, lugar/embarque) presentando una carta de responsabilidad, una garantía y pago de moraje para recibir por parte de la naviera la carta de retiro del contenedor.
8. ASOCAREL contrata al transportista para el retiro del contenedor en el patio naviero.

9. Transportista traslada contenedor hacia la finca o acopio que indique ASOCAREL.
10. En finca o acopio de ASOCAREL se consolida el contenedor.
11. ASOCAREL contrata a un Agente de Aduana y le entrega los documentos: Factura comercial, certificado de origen, lista de empaque y otros documentos para la elaboración de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).
12. ASOCAREL entrega guía de remisión al Transportista para el traslado del contenedor a puerto de marítimo embarque (Puerto de Guayaquil Simón Bolívar).
13. Operador Naviero efectúa el transporte internacional hasta puerto de destino.
14. ASOCAREL entrega documentos (Factura, BL, Certificado de Origen, Lista de Empaque y otros) al Banco Avisador.
15. Banco Avisador revisa la información contenida en los documentos contra ITEM de la carta de crédito.
16. Banco Avisador envía los documentos al Banco Emisor.
17. Banco Emisor revisa y compara información contenida en los documentos contra ITEM de la carta de crédito.
18. Banco Emisor efectúa el reembolso a Banco Avisador.
19. Banco Avisador efectúa reembolso a ASOCAREL.
20. Banco Emisor entrega documentos a cliente comercial.
21. Cliente comercial cancela a Banco Emisor. (Ver ilustración 8)

Ilustración 8

Gestión operativa de la carta de crédito como medio de pago



Elaborado por los autores

3.2.9 Estudio económico

3.2.9.1 Inversión total

La inversión total del plan de negocios internacionales para el logro de la exportación directa de banano convencional se basa directamente en la suma de las inversiones fijas (Anexo C), capital de trabajo (Anexo D) y las inversiones diferidas que vienen a ser los gastos relacionados con los bienes intangibles para el funcionamiento de la empresa. En el caso de la Asociación ASOCAREL la suma de las tres actividades representan un total de \$295.497,53 como inversión anual. Así se muestra en la ilustración 9.

Ilustración 9

Inversión total del plan de negocios internacionales

ASOCIACION ASOCAREL Inversión del Proyecto Año 2023 Expresado en Dólares	
A. Inversiones Fijas	Valor de Adquisición
Muebles de Oficina (Anexo C)	\$ 3.569,00
Equipos de Oficina (Anexo C)	\$ 2.620,00
Equipos de Computación (Anexo C)	\$ 4.440,00
Vehículo (Anexo C)	\$ 56.580,00
Edificación (Anexo C)	\$ 14.000,00
Imprevistos	\$ 8.120,90
Total inversión fija	\$ 89.329,90
B. Capital de Trabajo	Valor
Costos de Materiales (Anexo D)	\$ 188.496,00
Gastos Administrativos (Anexo D)	\$ 4.923,05
Gastos de Venta (Anexo D)	\$ 5.935,25
Gastos Financieros (Anexo D)	\$ 813,33
Total Capital de Trabajo	\$ 200.167,63
C. Inversión Diferida	Valor Adquisición
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00
Gastos de Instalación	\$ 5.000,00
Total Inversión Diferida	\$ 6.000,00
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	\$ 295.497,53

Elaborado por los autores

3.2.9.2 Costos totales

Los costos totales para el logro de la exportación directa de banano convencional representan un total anual de \$ 2.402.011,52 y se lo obtiene mediante la suma de los costos de materiales, gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros (Anexo D). La organización de los costos totales permite estructurar el estado financiero inicial (Anexo E), el estado

financiero final (Anexo F), el estado de resultados integrales (Anexo G), ingresos y egresos proyectados (Anexo H) de la Asociación ASOCAREL con la finalidad de evaluar los ingresos, costos y ganancias del proyecto con las diferentes depreciaciones y amortizaciones en un tiempo determinado. Tal como se muestra en la ilustración 10.

El flujo de caja proyectado también se realiza en base a los costos totales y permite analizar las entradas y salidas de efectivo de la Asociación ASOCAREL durante el periodo de 10 años con la finalidad de detectar futuros problemas de gestión de liquidez (Anexo I).

Ilustración 10

Costos totales de gestión operativa

ASOCIACIÓN ASOCAREL Costos Totales Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2023 Expresado en Dólares		
Descripción	Valor Anual	Totales
Costos de Materiales (Anexo D)		\$ 2.261.952,00
Materia prima	\$ 2.261.952,00	
Gastos Administrativos (Anexo D)		\$ 59.076,56
Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales	\$ 54.067,60	
Gastos Generales	\$ 2.115,00	
Depreciaciones	\$ 1.966,80	
Reparación y Mantenimiento	\$ 163,58	
Seguro	\$ 163,58	
Amortizaciones	\$ 600,00	
Gastos de Ventas (Anexo D)		\$ 71.222,96
Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales	\$ 30.568,20	
Gastos Generales	\$ 2.115,00	
Depreciaciones	\$ 832,10	
Reparación y Mantenimiento	\$ 82,71	
Seguro	\$ 82,71	
Agente de Aduana	\$ 3.600,00	
Flete Interno	\$ 14.400,00	
Moraje	\$ 1.200,00	
Porteo	\$ 1.200,00	
Estiba	\$ 3.600,00	
Inspección	\$ 3.404,64	
Certificado de Origen	\$ 1.200,00	
Gastos por Comisiones Carta Crédito	\$ 8.937,60	
Gastos Financieros (Anexo D)		\$ 9.760,00
Intereses	\$ 9.760,00	
Total Costos		\$ 2.402.011,52

Elaborado por los autores

3.2.10 Evaluación financiera

3.2.10.1 Valor Actual Neto (VAN)

El VAN como herramienta financiera determina la viabilidad económica del plan de negocios internacionales en unidades monetarias determinando la inversión inicial con los flujos de efectivo del futuro y se calcula de la diferencia entre la inversión inicial y los ingresos actualizados del proyecto. El VAN de la Asociación ASOCAREL es de \$5.504.036,72 y

representa un valor positivo mostrando que es rentable invertir en la exportación directa de banano convencional.

3.2.10.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR como herramienta financiera muestra el porcentaje de la tasa de retorno de la inversión con el objetivo de identificar si existen pérdidas o ganancias. En este caso la Asociación ASOCAREL presenta una TIR del 599,94% que se calcula mediante los valores proyectados en los 10 años del flujo de caja proyectado con una tasa de descuento del 20%. Este resultado representa que el plan de negocios para el logro de la exportación directa es rentable porque la TIR sobrepasa la tasa de descuento. Así se muestra en la ilustración 11.

Ilustración 11

Cálculo de la VAN y TIR

Tasa de descuento		20%
Inversión	\$	(195.497,53)
VALOR ACTUAL		\$5.699.534,24
VALOR ACTUAL NETO	\$	5.504.036,72
TASA INTERNA DE RETORNO		599,94%

Elaborado por los autores

3.3 Evaluación de expertos del aporte práctico

Para la evaluación del aporte práctico, se consideró el juicio de 3 expertos:

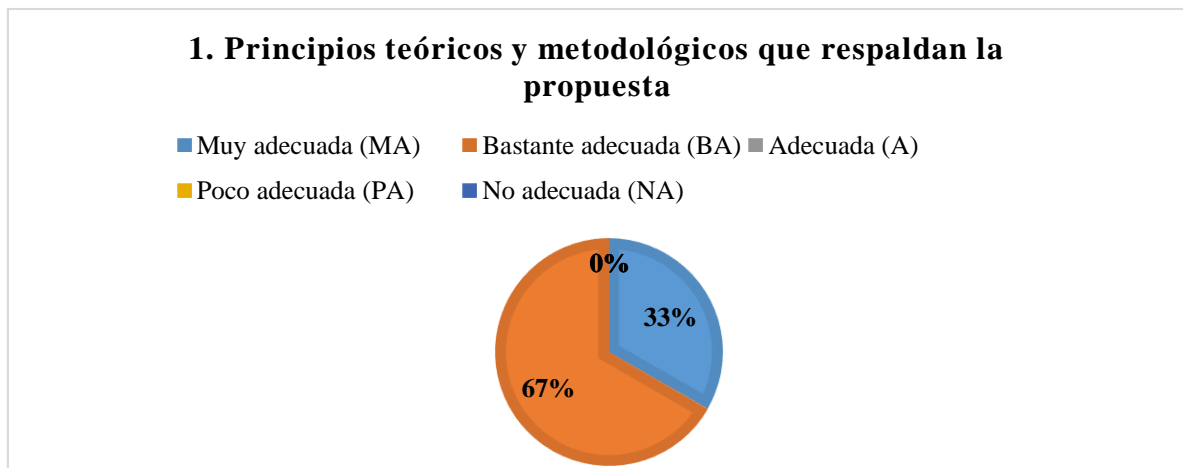
Se consideró al Ing. En Comercio Exterior. Leonel Alejandro Cueva, quien cuenta con una amplia experiencia en el sector bananero y labora en la gestión operativa de exportaciones en las oficinas de Krasnaya-Corporación Blacio Carrión. Seguido se consideró al Ing. Comercial. Daniel Tello Villegas, con un Master en Administración de Empresas (MBA) y Asesor en Gestión y Logística en Comercio Exterior. Como último experto se consideró al Ing. Agrónomo Genner Orozco, quien cuenta con experiencia en el campo administrativo de comercialización y exportación de banano.

La selección de los expertos se realizó mediante la aplicación del método de autovaloración, que se define como el proceso de evaluarse a sí mismo en términos de experiencia, habilidades y conocimiento relacionado con el tema de la investigación. Una vez

seleccionado los expertos, se hizo la entrega del aporte práctico y de la evaluación a cada uno por vía correo electrónico que consistía en 6 parámetros con una escala valorativa. Los datos obtenidos se exponen de la siguiente manera:

Ilustración 12

Principios teóricos y metodológicos que respaldan la propuesta

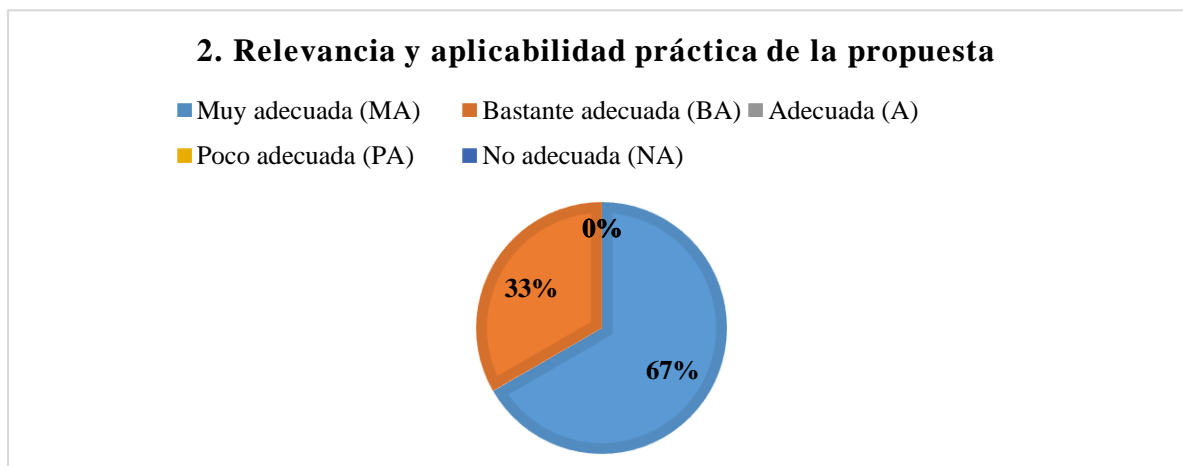


Elaborado por los autores

Análisis: El resultado muestra que el 67% que corresponde a dos expertos consideran bastante adecuada (BA) los principios teóricos y metodológicos que respaldan la propuesta, mientras que el 33% que representa un experto la considera muy adecuada (MA).

Ilustración 13

Relevancia y aplicabilidad práctica de la propuesta

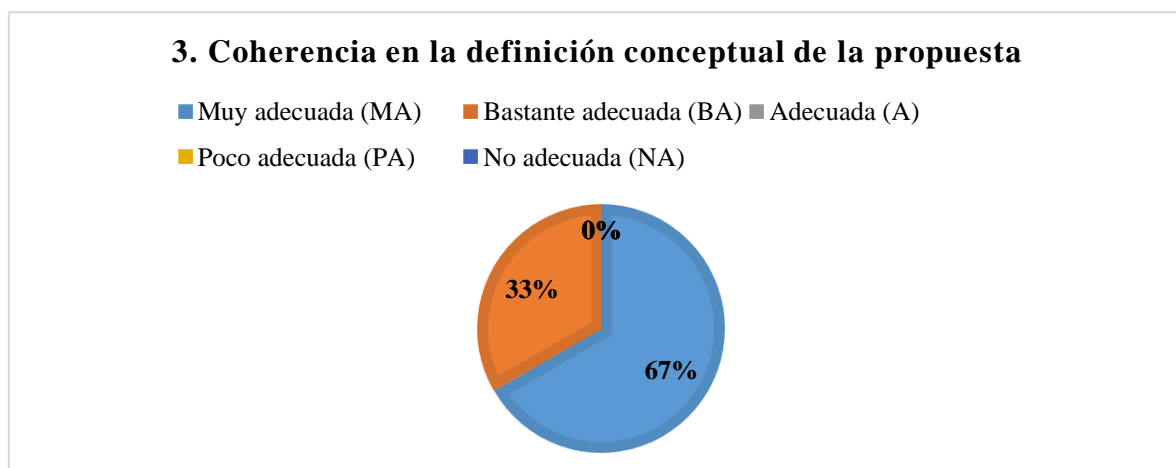


Elaborado por los autores

Análisis: El resultado muestra que el 67% que corresponde a dos expertos consideran muy adecuada (MA) la relevancia y aplicabilidad práctica de la propuesta, mientras que el 33% que representa un experto la considera bastante adecuada (BA).

Ilustración 14

Coherencia en la definición conceptual de la propuesta

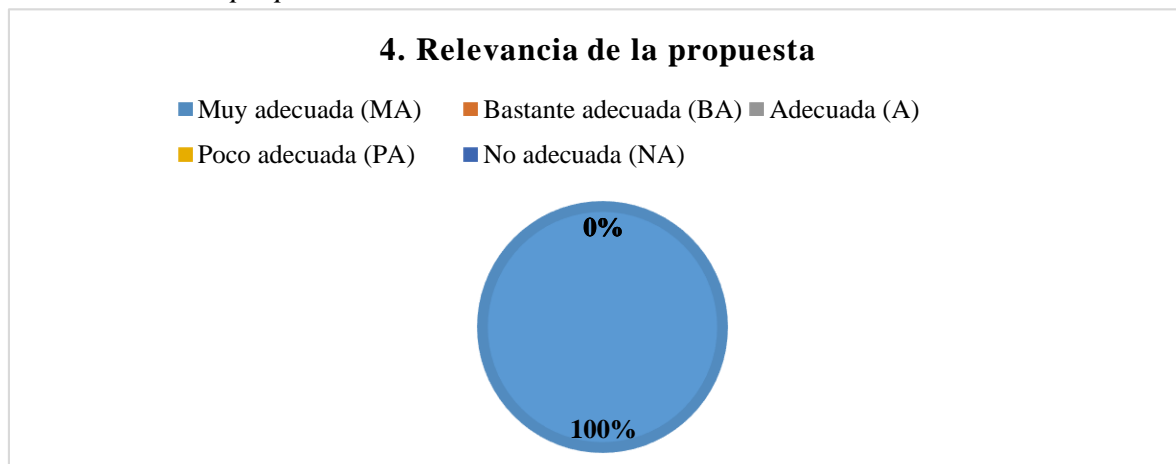


Elaborado por los autores

Análisis: El resultado muestra que el 67% que corresponde a dos expertos consideran muy adecuada (MA) la coherencia en la definición conceptual de la propuesta, mientras que el 33% que representa un experto la considera bastante adecuada (BA).

Ilustración 15

Relevancia de la propuesta

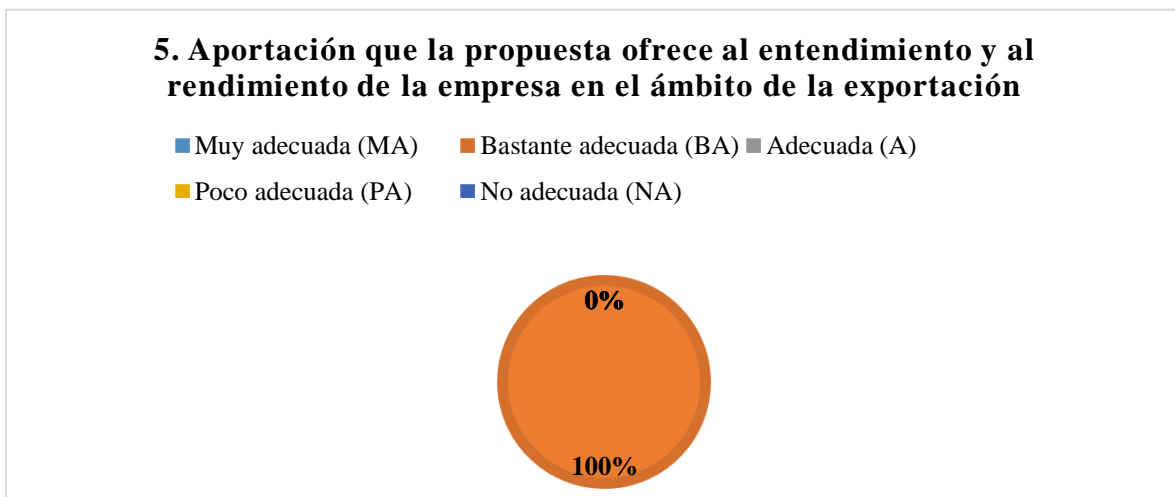


Elaborado por los autores

Análisis: El resultado muestra que el 100% considera muy adecuada (MA) la relevancia de la propuesta.

Ilustración 16

Aportación que la propuesta ofrece al entendimiento y al rendimiento de la empresa en el ámbito de la exportación

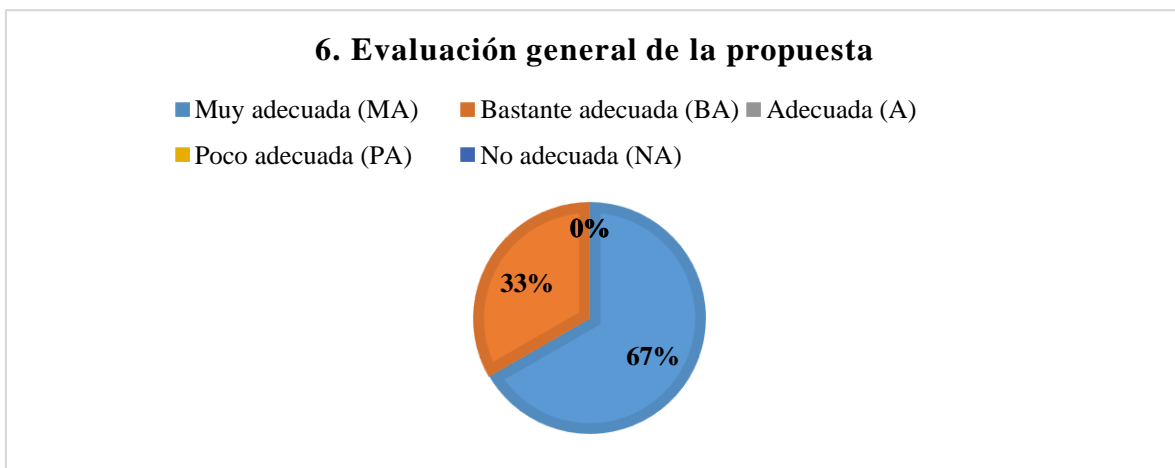


Elaborado por los autores

Análisis: El resultado muestra que el 100% considera bastante adecuada (BA) la aportación que la propuesta ofrece al entendimiento y al rendimiento de la empresa en el ámbito de la exportación.

Ilustración 17

Evaluación general de la propuesta



Elaborado por los autores

Análisis: El resultado muestra que el 67% que corresponde a dos expertos consideran bastante adecuada (BA) la evaluación general de la propuesta, mientras que el 33% que representa un experto la considera bastante adecuada (MA).

CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Es evidente que la industria bananera ecuatoriana se mantiene fragmentada debido a la incapacidad que tienen algunas empresas para exportar directamente dado que su actividad se dedica principalmente a la venta de banano a las exportadoras. Es por ello que, la implementación de un plan de negocios internacionales logra la exportación directa proyectando un aumento de ingresos potenciales justificados por un estudio económico. La venta de la fruta a precios internacionales les permite ya no depender de contratos de las exportadoras que en ocasiones ofrecen precios que no justifican un equilibrio a todas las actividades que se realizan para la comercialización del banano, es así que, podemos afirmar lo expuesto por Cortés (2020), que menciona que un plan de negocios es una herramienta que permite trazar caminos para alcanzar metas y objetivos en el área a operar.

En cuanto a los resultados obtenidos de la investigación que se distinguen de los ya existentes son que las asociaciones bananeras cuentan con un flujo de efectivo apto para una gestión operativa de exportación, pero por temas de inversión de infraestructuras o innovación en sus áreas operativas no la llevan a cabo. Según Pilamunga & Guevara (2020), las cooperaciones entre grupos empresariales promueven la difusión de las innovaciones. Por lo tanto, en la industria bananera es necesario que las asociaciones que ya cuenten con un flujo de efectivo estable, se enfoquen en gestionar un plan de negocios internacionales con la finalidad de influir sobre las demás demostrando que la exportación directa representa beneficios.

La gestión de un plan de negocios internacionales evidencia como aporte la exportación directa de banano convencional y como esta actividad proyecta mayores ganancias y estabilidad en los flujos de efectivo. Como expresa Valbuena & Montenegro (2019), al vincular el relacionamiento económico y los negocios internacionales, las ventajas comparativas se despuntan en las empresas. Esto significa que la gestión del plan de negocios internacionales a largo plazo otorga a la Asociación ASOCAREL la capacidad de producir banano convencional a mejores precios que la competencia al tener el control sobre las operaciones de exportación permitiendo destacar en mercados internacionales.

Los resultados obtenidos son coherentes en relación al objetivo de la investigación. La coherencia es una característica positiva que muestra que la implementación del plan de negocios internacionales logra la exportación directa, teniendo como expectativas la proyección de mayores ganancias y la estabilidad en los flujos de efectivo por la tendencia de gestionar las exportaciones de banano convencional de manera directa.

En el nivel metodológico sobre la obtención de los resultados se evidencia la interpretación, análisis y evaluación de datos obtenidos de fuentes confiables. Los resultados tienen lugar a mejoras en el enfoque cualitativo debido a que la investigación se la planteo con un paradigma cuantitativo. Por ello un enfoque cualitativo como lo afirma Rueda et al., (2022), puede dar lugar a ver como la comunicación intercultural es clave dentro de un plan de negocios internacionales porque propone alternativas y estrategias que permiten reforzar los elementos de negociación para un proceso de exportación.

Por otro lado, los resultados obtenidos de la investigación explicativa-transformadora son replicables por el uso de métodos y procedimientos con sus respectivas descripciones de cómo fueron aplicadas en la investigación y por la disponibilidad de datos para mejorar el entendimiento de otros investigadores con proyectos similares. La replicabilidad de la investigación en otros contextos puede ser de utilidad hasta cierto punto porque contiene información acerca de regulaciones comerciales, logística, demanda, competencia e información financiera acerca de la exportación directa de banano convencional hacia Dubái-Emiratos Árabes Unidos.

Por último, se considera que el objetivo e hipótesis de la investigación tienen una mayor validez interna debido a que el plan de negocios internacionales como variable independiente y la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023 como variable dependiente, fueron controladas de manera clara y sin confusiones para establecer relaciones dentro del estudio. Los resultados obtenidos pueden ser un precedente para futuras investigaciones en relación con la exportación directa de asociaciones bananeras y un aporte al campo de estudio por generar conocimiento aplicable e influir positivamente con estrategias empresariales que permiten el desarrollo de la industria bananera ecuatoriana.

CONCLUSIONES

- A partir del análisis de las características del mercado meta se ha concluido que la implementación de un plan de negocios internacionales para logro de la exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023, se define como un proyecto rentable.
- Se determinó la evolución de la gestión estratégica de la negociación internacional en el proceso de exportación de banano. Esto refleja como la negociación internacional influye en la iniciativa de las asociaciones bananeras como ASOCAREL de implementar un plan de negocios internacionales para la exportación directa de banano convencional debido a factores que limitan sus ingresos potenciales.
- Se valoró la situación actual de la exportación directa de banano convencional hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos, obteniendo datos que confirman su participación por la compra de banano convencional ecuatoriano.
- La implementación del plan de negocios internacionales permite a la Asociación ASOCAREL desarrollarse continuamente en la producción de banano convencional optimizando costos para la mejora de los precios en el mercado internacional.
- Se evidencia que la exportación directa de banano convencional tiene un impacto positivo en la Asociación ASOCAREL debido al aumento de ingresos potenciales en los flujos de efectivo y utilidades para una gestión de liquidez viable.

RECOMENDACIONES

- Implementar el plan de negocios internacionales para lograr la exportación directa de banano convencional debido a que la investigación detalla las inversiones y los costos totales necesarios para la ejecución de dicho proceso que presenta beneficios.
- Priorizar la exportación directa de banano convencional hacia diferentes mercados de Medio Oriente puesto que, el producto ofrecido cuenta con las características que exige el cliente y por la demanda del producto ofrecido en el mercado internacional.
- Considerar los precios internacionales del banano para futuras renegociaciones con los clientes porque los precios son dependientes a variaciones por factores globales.

BIBLIOGRAFÍA

- Acaro, L., Córdova, A., Vega, A., & Sánchez, T. (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. *Revista Polo del Conocimiento*, 6(8), 257-277. doi:10.23857/pc.v6i8
- AEBE. (2023). *Reporte Estadístico Enero 2023*. Obtenido de https://f4cd675b-3f71-47d5-8daa-725c5f8789e5.usrfiles.com/ugd/f4cd67_5379751a480e43f596e376e2f2f9288c.pdf
- Álvarez, C. L. (2019). Efectividad de estrategias para el manejo y resolución de conflictos basado en la negociación. *Revista Fipcaec*, 4(12), 49-66. doi:<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v4i12.86>
- Arasa, J., Tórtola, C., & Victoria, G. (2020). El comercio electrónico y el papel de las Agencias de Promoción de la Internacionalización. El caso de ICEX. El mercado chino. *Revistas ICE*(913). doi:<https://doi.org/10.32796/ice.2020.913.6992>
- Arranz, J. A. (2022). Crédito a la exportación con apoyo oficial. *Revistas ICE*(3149-3150). doi:<https://doi.org/10.32796/bice.2022.3149.7490>
- Autoridad Federal de Identidad, Ciudadanía, Aduanas y Seguridad Portuaria. (2022). *Tabla unificada para la clasificación y clasificación de mercancías de EAU*. Obtenido de <https://www.fca.gov.ae/en/homerightmenu/pages/hscodedefinition.aspx>
- Ayón, G., Baque, M., & Chimbo, C. (2022). La comunicación organizacional y su incidencia en la gestión empresarial. *Revista Científica de la Investigación y el Conocimiento*, 6(1), 266-276. doi:10.26820/recimundo/6.(1).ene.2022.266-276
- Banco Central del Ecuador. (2023). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202308.pdf>
- Borja, J. (2016). La producción de banano bajo el sistema de comercio justo: un análisis del caso ecuatoriano. *Revista In Siembra*, 1(1), 1-7. doi:<https://doi.org/10.29166/siembra.v3i1.185>

- Chuquimarca, S., Ávila, V., Orozco, C., Polo, P., Naranjo, A., Montenegro, F., . . . Llerena, M. (2022). *Estado del Banano en Ecuador: Acumulación, desigualdad y derechos laborales*. Quito-Ecuador: Friedrich-Ebert-Stiftung (FES). Obtenido de <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/quito/19562-20220927.pdf>
- Comité de Comercio Exterior. (2017). *Nomenclatura de Designación y Codificación de Mercancías del Ecuador*. Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>
- Condori, M. (2020). Psicopedagogía crítica para conceptos epistémicos y sociales en investigación universitaria. *Revista Iberoamericana para la investigación y el desarrollo Educativo*, 10(20), 1-20. doi:<https://doi.org/10.23913/ride.v10i20.659>
- Corporación Financiera Nacional. (20 de Febrero de 2022). *Ficha Sectorial del Banano y Plátano*. Obtenido de Subgerencia de Análisis de Productos y Servicios: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2022/fichas-sectoriales-1-trimestre/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>
- Cos, P., Escardíbul, B., & Colom, A. (2021). La diversificación geográfica en los destinos de exportación de las empresas y cooperativas agroalimentarias. Influencia de los factores externos para su selección. *Revista de economía pública, social y cooperativa*, 102, 161-195. doi:10.7203/CIRIEC-E.102.17840
- FAO. (2020). *Análisis del mercado del banano: resultados preliminares 2019*. Obtenido de <https://www.fao.org/3/ca7567es/ca7567es.pdf>
- Fierro, I. J., & Villacrés, C. E. (2014). Diagnóstico de la cadena Logística de Exportación del banano ecuatoriano hacia Estados Unidos. *Revista Saber, Ciencia y Libertad*, 8(2), 77-89. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5104976.pdf>
- García, S., & Vite, 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, 194-201. Obtenido de <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/427>
- García, V., Mejía, C., Mizhquiri, J., Narváez, E., & Quevedo, J. (2021). Efectos positivos y negativos de los negocios internacionales post COVID 19. *Dominio de las Ciencias*, 7(3), 419-435. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i3.2001>
- Gaytan, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y Negocios*(42), 131-140. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5718/571864273008/>

- González, C., Patiño, A., & Buitrago, J. (2020). Negociación basada en indicadores comerciales. Caso de estudio de una empresa multinacional del sector de fórmulas infantiles. *Revista Intormador Técnico*, 84(1), 78-99. doi:<http://doi.org/10.23850/22565035.2237>
- González, J. (20 de Septiembre de 2017). El Oro concentra el 41% de las fincas. *Diario El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/eloro-fincas-banano-exportacion.html#:~:text=Para%20los%20agricultores%20orenses%2C%20el,Rosa%2C%20Arenillas%20y%20El%20Guabo>.
- Google Maps. (2023). *Google Maps*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Asoc.+Asocarel/@-3.2746008,-79.9384519,17z/data=!3m1!4m6!3m5!1s0x90330f88a156b323:0x61f7894bbf2d898!8m2!3d-3.2746062!4d-79.935877!16s%2Fg%2F11s7p49w7m?entry=ttu>
- Jiménez, D., Gómez, R., & Montoya, E. (2021). Ventajas del Operador Económico Autorizado (OEA) a nivel internacional y oportunidades de enseñanza en programas de logística y negocios internacionales. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*(62), 189-214. doi:<https://doi.org/10.35575/rvucn.n62a8>
- 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), 38-46. doi:<https://doi.org/10.26423/rctu.v7i2.521>
- Lezana, B., Cancino, C., Guede, B., & Salazar, J. (2020). Las distancias psíquicas y el éxito exportador de las empresas Born Globals. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época*, 15, 455-472. doi:<https://doi.org/10.21919/remef.v15i0.p>
- Lindao, D., Narváez, C., & Erazo, J. (2019). La contabilidad de gestión estratégica como herramienta multidisciplinar de planificación y control en la exportadora bananera Novamerc S.A. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 4(2), 147–182. doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i2.470>
- MAGAP. (2021). www.agricultura.gob.ec. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/ministerio-de-agricultura-y-ganaderia-establece-el-precio-minimo-de-sustentacion-del-banano-en-6-25-para->

- Polo del Conocimiento*, 7(6), 1232-1245. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9042471>
- Orbe, C. (2022). Negociaciones internacionales en Ecuador: Un análisis del acuerdo comercial con la Unión Europea. *Revista Mundo Financiero*, 3(7), 58-72. Obtenido de <https://mundofinanciero.indecsar.org/revista/index.php/munfin/article/view/60>
- Peñalosa, P., Vega, A., Garzón, V., Prado, E., & Quezada, J. (2021). Impacto del covid-19 en las exportaciones de banano, camarón y flores durante el 2020. *South Florida Journal of Development, Miami*, 2(4), 5615-5630. doi:<https://doi.org/10.46932/sfjdv2n4-050>
- Pilamunga, D., & Guevara, G. (2020). Determinantes de la Adopción de Innovación en Ecuador. *Revista Politécnica*, 46(2), 49-62. doi:<https://doi.org/10.33333/rp.vol46n2.05>
- Portal Frutícola. (30 de Agosto de 2022). *Ecuador: Exportaciones de banano de enero a julio 2022*. Obtenido de <https://www.portalfruticola.com/noticias/2022/08/30/exportaciones-de-bananos-ecuatorianos-de-enero-a-julio-2022-caen-y-las-proyecciones-nos-son-auspiciosas/>
- Procomer. (22 de Diciembre de 2022). *Crecen exportaciones de banano ecuatoriano a medio oriente*. Obtenido de https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportador-alerta/crecen-exportaciones-de-banano-ecuatoriano-a-medio-oriente/
- Quevedo, M., Vásquez, L., Quevedo, J., & Pinzon, L. (2020). COVID-19 y sus efectos en el comercio internacional. Caso Ecuador. *Revista Sominio de las Ciencias*, 6(3), 1006-1015. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3.1330>
- Reyes, D., Tinoco, T., & Burgo, J. (2022). Análisis de los costos de producción agrícola ecológica utilizando un enfoque de costos totales o absorbentes en época de pandemia COVID-19 para fortalecer la economía agraria y seguridad alimentaria. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(5), 77-93. doi:doi.org/10.33386/593dp.2022.4-5.1312
- Rueda, N., Martínez, C., & Ríos, J. (2022). La competencia comunicativa intercultural como herramienta de apoyo en la negociación internacional. *Trascender*, 7(20), 3-33. doi:<https://doi.org/10.36791/tcg.v8i20.160>
- Trade Map. (2023). *Trade Map*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es>

- Trujillo, D., Pereira, S., & Torres, G. (2021). Factores que Afectan la Variación de los Ingresos FOB por Exportación de Banano y Plátano Ecuatoriano. *Revista Economía y Negocios*, 12(1), 1–12. doi:<https://doi.org/10.29019/eyn.v12i1.902>
- Valbuena, P., & Montenegro, Y. (2019). Los negocios internacionales y el relacionamiento económico: una revisión de la literatura. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 27(1), 185-202. doi:<https://doi.org/10.18359/rfce.3233>
- Zaballa, J. (2019). La decisión de inversión directa en el exterior: naturaleza, factores y condicionantes. *Revistas ICE*(909). doi:<https://doi.org/10.32796/ice.2019.909.6897>

ANEXOS

Anexo A. Guía de estudio de documentos

a. Elementos formales del estudio de documentos	
Lugar donde se realiza: Machala	Hora: 14:00 pm
Observadores: Balcázar Camacho Ronald Andree y Gualchi Ontaneda Joseph Rafael	
b. Objetivos del estudio de documentos	
Encontrar información pertinente de fuentes confiables relacionadas al tema de la investigación con el fin de elaborar un plan de negocios internacionales que logre la exportación directa de banano convencional.	
c. Tipo de Estudio de Documentos	
Según su estructura: Clásica	
d. Condiciones para la realización del estudio de documentos	
Acceso a documentos relevantes, tiempo disponible, recursos tecnológicos y habilidades de análisis de datos.	
e. Descripción de la población o muestra de la encuesta	
Asociación De Productores De Frutas Tropicales Camino Real “ASOCAREL”, empresa de donde se obtendrán los datos para la presente investigación.	
f. Guía para el estudio de documentos	
Externo: Guías de Exportación, artículos científicos, datos estadísticos y regulaciones comerciales.	
Interno: Informes de ventas, gastos administrativos y gastos operativos.	
g. Control del estudio de documentos	
Calcular la validez y confiabilidad del estudio de documentos.	
Reajuste de la guía para el estudio de documentos	
Entrenamiento de los investigadores	

Anexo B. Entrevista

Entrevista

Tema: La exportación directa de banano convencional de la Asociación ASOCAREL hacia el mercado de Dubái-Emiratos Árabes Unidos en el 2023.

Objetivo: Examinar el conocimiento de la Asociación ASOCAREL con el propósito de evaluar el desempeño y viabilidad para aplicar un plan negocios internacionales que logre la exportación directa de banano convencional hacia Dubái-Emiratos Árabes Unidos.

Desarrollo:

1. ¿Tiene conocimiento acerca de los tributos aduaneros que se aplican a la exportación de banano ecuatoriano al mercado de EAU?
2. ¿Qué especificaciones técnicas cumpliría la Asociación ASOCAREL para el ingreso de la fruta al mercado de Emiratos Árabes Unidos
3. ¿Qué papel cree usted que tienen los documentos de embarque y transporte en un proceso de exportación de banano convencional?
4. ¿Qué modo de transporte cree usted que es el más adecuado para el banano convencional con destino a Emiratos Árabes Unidos?
5. ¿Se han enfrentado desafíos relacionados con la ubicación actual de la empresa en cuanto a costos, regulaciones u otros factores?
6. ¿Cuál es el proceso operativo que la Asociación ASOCAREL realizaría desde la cosecha hasta la exportación de banano convencional?
7. ¿Cuáles serían las principales áreas en las que se realizarían inversiones fijas, como infraestructura, equipos y tecnología?
8. ¿Qué componentes de los costos totales considera importantes para la gestión del proceso de exportación de banano convencional?
9. ¿En qué medida considera la TIR como una herramienta para evaluar la viabilidad financiera de los proyectos de exportación de banano?
10. ¿En qué medida considera el VAN un indicador clave para determinar si un proyecto de exportación es rentable o no?

Anexo C. Inversiones Fijas

Muebles de Oficina Expresado en Dólares			
Departamento Administrativo			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	4	\$ 320,00	\$ 1.280,00
Sillas ejecutivas	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Mesa ejecutiva	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Sillas unipersonales	8	\$ 32,00	\$ 256,00
Archivador	5	\$ 100,00	\$ 500,00
Portapapeles	6	\$ 7,00	\$ 42,00
Cesto de basura	10	\$ 3,00	\$ 30,00
Total			\$ 2.858,00
Departamento de Venta			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Sillas ejecutivas	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Sillas unipersonales	4	\$ 32,00	\$ 128,00
Archivador	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Portapapeles	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Cesto de basura	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Total			\$ 711,00
Total Muebles de Oficina			3.569,00

Equipos de Oficina Expresado en Dólares			
Departamento Administrativo			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Aire acondicionado	2	\$ 750,00	\$ 1.500,00
Cámara de Seguridad	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Teléfono	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Total			\$ 1.760,00
Departamento de Venta			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Aire acondicionado	1	\$ 750,00	\$ 750,00
Teléfono	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Dispensador de agua	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Total			\$ 860,00
Total Equipos de Oficina			\$ 2.620,00

Equipos de Computación Expresado en Dólares			
Departamento Administrativo			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras de escritorio	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
Impresora	2	\$ 420,00	\$ 840,00
Total			\$ 3.240,00
Departamento de Venta			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras de escritorio	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Impresora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Total			\$ 1.200,00
Total Equipos de Computación			\$ 4.440,00

Edificaciones Expresado en Dólares		
Mejoras en Edificaciones		
Administrativo		
Descripción de Área	Cantidad (m2)	Valor Total
Junta Directiva	25	\$ 3.000,00
Oficina	25	\$ 3.500,00
Sanitario	6,25	\$ 2.000,00
Total	56,25	\$ 8.500,00
Venta		
Descripción de Área	Cantidad (m2)	Valor Total
Oficina	12,5	\$ 3.500,00
Sanitario	6,25	\$ 2.000,00
Total	18,75	\$ 5.500,00
Total Edificaciones		14.000,00

Vehículo Expresado en Dólares			
Departamento Producción			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camioneta Chevrolet D-Max	2	\$ 28.290,00	\$ 56.580,00
Total			\$ 56.580,00

Anexo D. Capital de Trabajo

Costo de Materiales Directos Expresado en Dólares			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cajas de Banano Convencional	443.520,00	\$ 5,10	\$ 2.261.952,00
Total	443.520,00		\$ 2.261.952,00

Gastos Administrativos Expresado en Dólares	
DESCRIPCIÓN	Valor Anual
Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales	\$ 54.067,60
Gastos Generales	\$ 2.115,00
Depreciaciones	\$ 1.966,80
Reparación y Mantenimiento	\$ 163,58
Seguro	\$ 163,58
Amortizaciones	\$ 600,00
Total Gastos Administrativos	\$ 59.076,56

Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales Expresado en Dólares								
No.	Cargo	Sueldo	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal	Aporte Personal	Total
1	Gerente	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 28,33	\$ 50,00	\$ 133,80	\$ 113,40	\$ 1.625,53
1	Jefe Financiero	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 28,33	\$ 50,00	\$ 133,80	\$ 113,40	\$ 1.625,53
1	Secretaria	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 28,33	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 42,53	\$ 627,28
1	Secretaria	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 28,33	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 42,53	\$ 627,28
Total mensual		\$ 3.300,00	\$ 275,00	\$ 113,33	\$ 137,50	\$ 367,95	\$ 311,85	\$ 4.505,63
Total anual		\$ 39.600,00	\$ 3.300,00	\$ 1.360,00	\$ 1.650,00	\$ 4.415,40	\$ 3.742,20	\$ 54.067,60

Gastos Generales Expresado en Dólares	
Descripción	Valor Total
Agua potable	\$ 60,00
Bidones de agua	\$ 75,00
Energía Eléctrica	\$ 60,00
Teléfono	\$ 360,00
Internet	\$ 360,00
Útiles de Oficina	\$ 100,00
Útiles de aseo	\$ 100,00
Cursos de capacitaciones	\$ 1.000,00
Total	\$ 2.115,00

Depreciación; Reparación y Mantenimiento; y Seguros Expresado en Dólares				
Descripción	Valor de Adquisición	Valor de Depreciación	Reparación y Mantenimiento	Seguro
Muebles de Oficina	\$ 2.858,00	\$ 285,80	\$ 28,58	\$ 28,58
Equipos de Oficina	\$ 1.760,00	\$ 176,00	\$ 17,60	\$ 17,60
Equipos de Computación	\$ 3.240,00	\$ 1.080,00	\$ 32,40	\$ 32,40
Edificación	\$ 8.500,00	\$ 425,00	\$ 85,00	\$ 85,00
Total Anual	\$ 16.358,00	\$ 1.966,80	\$ 163,58	\$ 163,58

Gastos de Amortización Expresado en Dólares		
Descripción	Valor de Adquisición	Valor de Amortización
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	\$ 100,00
Gastos de Instalación	\$ 5.000,00	\$ 500,00
Total Anual		\$ 600,00

Gastos de Ventas Expresado en Dólares	
DESCRIPCIÓN	Valor Anual
Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales	\$ 30.568,20
Gastos Generales	\$ 2.115,00
Depreciaciones	\$ 832,10
Reparación y Mantenimiento	\$ 82,71
Seguro	\$ 82,71
Gastos de Exportación	\$ 37.542,24
Total Gastos Administrativos	\$ 71.222,96

Sueldos, Beneficios y Prestaciones Sociales Expresado en Dólares								
No.	Cargo	Sueldo	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal	Aporte Personal	Total
1	Jefe de Comercio Ext	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 28,33	\$ 33,33	\$ 89,20	\$ 75,60	\$ 1.093,13
1	Asistente de Comercio	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 28,33	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 56,70	\$ 826,93
1	Secretaria	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 28,33	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 42,53	\$ 627,28
Total mensual		\$ 1.850,00	\$ 154,17	\$ 85,00	\$ 77,08	\$ 206,28	\$ 174,83	\$ 2.547,35
Total anual		\$ 22.200,00	\$ 1.850,00	\$ 1.020,00	\$ 925,00	\$ 2.475,30	\$ 2.097,90	\$ 30.568,20

Gastos Generales Expresado en Dólares	
Descripción	Valor Total
Agua potable	\$ 60,00
Bidones de agua	\$ 75,00
Energía Eléctrica	\$ 60,00
Teléfono	\$ 360,00
Internet	\$ 360,00
Útiles de Oficina	\$ 100,00
Útiles de aseo	\$ 100,00
Cursos de capacitaciones	\$ 1.000,00
Total	\$ 2.115,00

Depreciación; Reparación y Mantenimiento; y Seguros Expresado en Dólares				
Descripción	Valor de Adquisición	Valor de Depreciación	Reparación y Mantenimiento	Seguro
Muebles de Oficina	\$ 711,00	\$ 71,10	\$ 7,11	\$ 7,11
Equipos de Oficina	\$ 860,00	\$ 86,00	\$ 8,60	\$ 8,60
Equipos de Computación	\$ 1.200,00	\$ 400,00	\$ 12,00	\$ 12,00
Edificaciones	\$ 5.500,00	\$ 275,00	\$ 55,00	\$ 55,00
Total Anual	\$ 8.271,00	\$ 832,10	\$ 82,71	\$ 82,71

Gastos de Exportación Expresado en Dólares	
Descripción	Valor Anual
Agente de Aduana	\$ 3.600,00
Flete Interno	\$ 14.400,00
Moraje	\$ 1.200,00
Porteo	\$ 1.200,00
Estiba	\$ 3.600,00
Inspección	\$ 3.404,64
Certificado de Origen	\$ 1.200,00
Comisiones por Carta de Crédito	\$ 8.937,60
Total	\$ 37.542,24

COMISIONES POR USO DE LA CARTA DE CREDITO		
Comisión de Apertura Carta de Crédito	\$	123,80
Apertura = Valor Carta Crédito * Tasa * Tiempo Apertura		
Apertura =	\$	69,00
Comisión Swift =	\$	44,80
Formulario y Copias	\$	10,00
Comisión Confirmación	\$	69,00
Confirmación = (1/8)% * Valor Carta Crédito		
Confirmación =	\$	69,00
Comisión Reembolso	\$	552,00
Reembolso= 1% * Valor Carta Crédito		
Reembolso=	\$	552,00
Total de Comisiones Carta Crédito	\$	744,80

Fuentes de Financiamiento Expresado en Dólares		
Inversión del Proyecto	\$	295.497,53
Financiamiento de la Banca	\$	100.000,00
Financiamiento Propio	\$	195.497,53

Gastos Financieros Expresado en Dólares					
Datos					
Capital	\$	100.000,00	Periodo		10
Interés anual	\$	0,0976	Cuota anual	\$	16.107,12
Tabla de Amortización Francesa					
Periodo	Inicial	Interés	Amortización	Cuota	Final
1	\$ 100.000,00	\$ 9.760,00	\$ 6.347,12	\$ 16.107,12	\$ 93.652,88
2	\$ 93.652,88	\$ 9.140,52	\$ 6.966,60	\$ 16.107,12	\$ 86.686,27
3	\$ 86.686,27	\$ 8.460,58	\$ 7.646,54	\$ 16.107,12	\$ 79.039,73
4	\$ 79.039,73	\$ 7.714,28	\$ 8.392,85	\$ 16.107,12	\$ 70.646,88
5	\$ 70.646,88	\$ 6.895,14	\$ 9.211,99	\$ 16.107,12	\$ 61.434,89
6	\$ 61.434,89	\$ 5.996,05	\$ 10.111,08	\$ 16.107,12	\$ 51.323,81
7	\$ 51.323,81	\$ 5.009,20	\$ 11.097,92	\$ 16.107,12	\$ 40.225,89
8	\$ 40.225,89	\$ 3.926,05	\$ 12.181,08	\$ 16.107,12	\$ 28.044,81
9	\$ 28.044,81	\$ 2.737,17	\$ 13.369,95	\$ 16.107,12	\$ 14.674,86
10	\$ 14.674,86	\$ 1.432,27	\$ 14.674,86	\$ 16.107,12	\$ -0,00
Total pagado		\$ 61.071,25	\$ 100.000,00	\$ 161.071,25	

Anexo E. Estado de Situación Financiera Inicial

ASOCIACIÓN ASOCAREL			
Estado de Situación Financiera Inicial			
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2023			
Expresado en Dólares			
ACTIVOS			\$ 295.497,53
ACTIVO CORRIENTE		\$ 208.288,53	
Caja-Bancos	\$ 208.288,53		
ACTIVO FIJO		\$ 81.209,00	
Muebles de Oficina	\$ 3.569,00		
Equipos de Oficina	\$ 2.620,00		
Equipos de Computación	\$ 4.440,00		
Vehículo	\$ 56.580,00		
Edificio	\$ 14.000,00		
ACTIVO DIFERIDO		\$ 6.000,00	
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00		
Gastos de Instalación	\$ 5.000,00		
PASIVOS			\$ 100.000,00
PASIVO NO CORRIENTE		\$ 100.000,00	
Préstamo Bancario por Pagar	\$ 100.000,00		
PATRIMONIO			\$ 195.497,53
Capital Social	\$ 195.497,53		
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO			\$ 295.497,53

Anexo F. Estado de Situación Financiera Final

ASOCIACIÓN ASOCAREL		
Estado de Situación Financiera Final		
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2023		
Expresado en Dólares		
ACTIVOS		\$ 2.100.578,88
ACTIVO CORRIENTE		\$ 2.028.084,78
Caja-Bancos	\$ 2.028.084,78	
ACTIVO FIJO		\$ 67.094,10
Muebles de Oficina- (Depreciación)	\$ 3.212,10	
Equipos de Oficina- (Depreciación)	\$ 2.358,00	
Equipos de Computación- (Depreciación)	\$ 2.960,00	
Vehículo-(Depreciación)	\$ 45.264,00	
Edificio-(Depreciación)	\$ 13.300,00	
ACTIVO DIFERIDO		\$ 5.400,00
Gastos de Constitución	\$ 900,00	
Gastos de Instalación	\$ 4.500,00	
PASIVOS		\$ 750.295,70
PASIVO CORRIENTE		\$ 656.642,82
Participación de Trabajadores Por Pagar	\$ 271.714,27	
Impuesto a la Renta Por Pagar	\$ 384.928,55	
PASIVO NO CORRIENTE		\$ 93.652,88
Préstamo Bancario Por Pagar	\$ 93.652,88	
PATRIMONIO		\$ 1.350.283,18
Capital Social	\$ 195.497,53	
Utilidad del Ejercicio	\$ 1.039.307,09	
Reserva Legal	\$ 115.478,57	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		\$ 2.100.578,88

Anexo G. Estado de Resultados Integrales

ASOCIACIÓN ASOCAREL		
Estado de Resultados Integrales		
Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2023		
Expresado en Dólares		
INGRESOS POR VENTA		\$ 4.213.440,00
COSTOS		\$ 2.261.952,00
Materiales Directos	\$ 2.261.952,00	
UTILIDAD BRUTA EN VENTA		\$ 1.951.488,00
GASTOS OPERACIONALES		\$ 130.299,52
Gastos Administrativos	\$ 59.076,56	
Gastos de Venta	\$ 71.222,96	
GASTOS FINANCIEROS		\$ 9.760,00
Intereses	\$ 9.760,00	
UTILIDAD ANTES PARTI TRABAJADORES		\$ 1.811.428,48
15% Participación de Trabajadores	\$ 271.714,27	
UTILIDAD ANTES IMPUESTO A LA RENTA		\$ 1.539.714,21
25% Impuesto a la Renta	\$ 384.928,55	
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTO		\$ 1.154.785,66
10% Reserva Legal	\$ 115.478,57	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 1.039.307,09

Anexo H. Ingresos y egresos proyectados

DATOS PARA LAS PROYECCIONES		
Descripción	Año 2023	Año 2023-2032
Cajas de banano anual	443.520,00	Crecimiento anual estimado 5%
Precio unitario	\$ 9,50	
Ingreso por Ventas	\$ 4.213.440,00	
Descripción	Año 2023	
Costo de Materiales	\$ 2.261.952,00	
Gastos Administrativos	\$ 59.076,56	
Gastos de Venta	\$ 71.222,96	

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS POR VENTAS									
Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032
4.213.440,00	4.424.112,00	4.645.317,60	4.877.583,48	5.121.462,65	5.377.535,79	5.646.412,58	5.928.733,20	6.225.169,87	6.536.428,36

PROYECCIÓN DE LOS EGRESOS									
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
2.261.952,00	2.375.049,60	2.493.802,08	2.618.492,18	2.749.416,79	2.886.887,63	3.031.232,01	3.182.793,62	3.341.933,30	3.509.029,96
59.076,56	62.030,39	65.131,91	68.388,50	71.807,93	75.398,32	79.168,24	83.126,65	87.282,99	91.647,13
71.222,96	74.784,11	78.523,31	82.449,48	86.571,95	90.900,55	95.445,58	100.217,86	105.228,75	110.490,19

Anexo I. Flujo Neto de Caja Proyectado

Flujo Neto de Caja Proyectado 2022-2032											
Descripción	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029	Año 2030	Año 2031	Año 2032
Ingresos por Venta		4.213.440,00	4.424.112,00	4.645.317,60	4.877.583,48	5.121.462,65	5.377.535,79	5.646.412,58	5.928.733,20	6.225.169,87	6.536.428,36
Costos		2.261.952,00	2.375.049,60	2.493.802,08	2.618.492,18	2.749.416,79	2.886.887,63	3.031.232,01	3.182.793,62	3.341.933,30	3.509.029,96
Utilidad Bruta		1.951.488,00	2.049.062,40	2.151.515,52	2.259.091,30	2.372.045,86	2.490.648,15	2.615.180,56	2.745.939,59	2.883.236,57	3.027.398,40
Gastos Administrativos		59.076,56	62.030,39	65.131,91	68.388,50	71.807,93	75.398,32	79.168,24	83.126,65	87.282,99	91.647,13
Gastos de Venta		71.222,96	74.784,11	78.523,31	82.449,48	86.571,95	90.900,55	95.445,58	100.217,86	105.228,75	110.490,19
Gastos Financieros		9.760,00	9.140,52	8.460,58	7.714,28	6.895,14	5.996,05	5.009,20	3.926,05	2.737,17	1.432,27
Utilidad Operacional		1.811.428,48	1.903.107,38	1.999.399,72	2.100.539,04	2.206.770,84	2.318.353,23	2.435.557,54	2.558.669,03	2.687.987,66	2.823.828,81
15% Participación de Trabajadores		271.714,27	285.466,11	299.909,96	315.080,86	331.015,63	347.752,99	365.333,63	383.800,35	403.198,15	423.574,32
Utilidad antes de Imp. Renta		1.539.714,21	1.617.641,28	1.699.489,76	1.785.458,18	1.875.755,22	1.970.600,25	2.070.223,91	2.174.868,68	2.284.789,51	2.400.254,49
25% Impuesto a la Renta		384.928,55	404.410,32	424.872,44	446.364,55	468.938,80	492.650,06	517.555,98	543.717,17	571.197,38	\$ 600.063,62
Utilidad después de Impuesto		1.154.785,66	1.213.230,96	1.274.617,32	1.339.093,64	1.406.816,41	1.477.950,19	1.552.667,93	1.631.151,51	1.713.592,13	1.800.190,87
10% Reserva Legal		115.478,57	121.323,10	127.461,73	133.909,36	140.681,64	147.795,02	155.266,79	163.115,15	171.359,21	180.019,09
Utilidad Neta		1.039.307,09	1.091.907,86	1.147.155,59	1.205.184,27	1.266.134,77	1.330.155,17	1.397.401,14	1.468.036,36	1.542.232,92	1.620.171,78
Depreciación		14.114,90	14.114,90	14.114,90	14.114,90	14.114,90	14.114,90	14.114,90	14.114,90	14.114,90	14.114,90
Amortización		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Reserva Legal		115.478,57	\$ 121.323,10	127.461,73	133.909,36	140.681,64	147.795,02	155.266,79	163.115,15	171.359,21	180.019,09
Pago préstamo		6.347,12	6.966,60	7.646,54	8.392,85	9.211,99	10.111,08	11.097,92	12.181,08	13.369,95	14.674,86
Valor residual											(59.940,00)
FLUJO NETO DE CAJA	(195.497,53)	1.163.153,43	1.220.979,25	1.281.685,68	1.345.415,69	1.412.319,32	1.482.554,01	1.556.284,91	1.633.685,33	1.714.937,08	1.740.290,91