



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS EN LAS EXPORTACIONES DE BANANO
EN EL ECUADOR EN CRISIS DE PANDEMIA**

**MAZA CAMPOVERDE JORGE ANDRES
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2021**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS EN LAS EXPORTACIONES DE
BANANO EN EL ECUADOR EN CRISIS DE PANDEMIA**

**MAZA CAMPOVERDE JORGE ANDRES
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2021**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE CASOS

**ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS EN LAS EXPORTACIONES DE
BANANO EN EL ECUADOR EN CRISIS DE PANDEMIA**

**MAZA CAMPOVERDE JORGE ANDRES
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

**MACHALA
2021**

ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS EN LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN EL ECUADOR EN CRISIS DE PANDEMIA

INFORME DE ORIGINALIDAD

4%

INDICE DE SIMILITUD

3%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

< 1 %

2

Submitted to Pontificia Universidad Católica del Perú

Trabajo del estudiante

< 1 %

3

revistas.uide.edu.ec

Fuente de Internet

< 1 %

4

Submitted to Universidad Técnica de Machala

Trabajo del estudiante

< 1 %

5

Submitted to Universidad Estatal de Milagro

Trabajo del estudiante

< 1 %

6

archive.org

Fuente de Internet

< 1 %

7

www.theibfr.com

Fuente de Internet

< 1 %

8

www.augura.com.co

Fuente de Internet

< 1 %

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

El que suscribe, MAZA CAMPOVERDE JORGE ANDRES, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS EN LAS EXPORTACIONES DE BANANO EN EL ECUADOR EN CRISIS DE PANDEMIA, otorga 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 tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

El autor declara 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.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume 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.



MAZA CAMPOVERDE JORGE ANDRES

0751026741

RESUMEN

Las exportaciones de banano en el Ecuador durante la crisis de pandemia, han venido en un sube y baja, debido a las medidas de los países que han impuesto y de igual forma los problemas en la logística han sido factores que afectaron a las mismas. El objetivo de esta investigación fue el llevar a cabo un análisis de las exportaciones de banano durante los años de crisis de pandemia, en este caso del 2019 al 2021, así mismo identificar las estrategias que han implementado diversas empresas durante estos años. La información recabada se realizó mediante un enfoque cualitativo-cuantitativo con uso de métodos histórico-lógico, analítico-sintético, deductivo, exploratorio, investigativo-explicativo y descriptivo. Las exportaciones de banano en cuestión de los años estudiados, el año 2020 fue el de mayor relevancia, es decir existió mayor exportación de banano en ese año, con 6,673 millones de toneladas, sus envíos fueron a más de diez países en todas las partes del mundo, teniendo como principales destinos el mercado de Europa y Rusia, aunque a pesar de que Rusia bajo su demanda a comparación del año 2019 sigue estando en el primer puesto, en cambio Estados Unidos elevó su demanda permaneciendo aun en el segundo lugar, por otra parte, en el año 2021, Rusia aumentó su demanda y del mismo modo Estados Unidos siguió en los primeros puestos en relación de los demás países que se exportó el banano de Ecuador. Por parte de las estrategias logísticas implementadas durante estos años, cabe destacar, la coordinación en cuanto a las autoridades de transporte, comercio y aduanas para optar por corredores logísticos para agilizar la distribución, también el adaptarse a la digitalización, la logística 4.0 y última milla se recomiendan para aumentar la eficiencia operacional de la empresa y optimizar el tiempo y recursos con uso de nuevas tecnologías.

Palabras Claves: banano, estrategias, exportaciones, logística.

ABSTRACT

Banana exports in Ecuador during the pandemic crisis have been up and down, due to the measures of the countries that have imposed and in the same way the problems in logistics have been factors that affected them. The objective of this research was to carry out an analysis of banana exports during the years of the pandemic crisis, in this case from 2019 to 2021, as well as to identify the strategies that various companies have implemented during these years. The information collected was carried out through a qualitative-quantitative approach using historical-logical, analytical-synthetic, deductive, exploratory methods. investigative-explanatory and descriptive. The banana exports in question of the years studied, the year 2020 was the most relevant, that is, there was a greater export of bananas in that year, with 6,673 million tons, its shipments went to more than ten countries in all parts of the world. world, having as main destinations the European and Russian markets, although despite the fact that Russia under its demand compared to the year 2019 is still in first place, on the other hand, the United States raised its demand, still remaining in second place, on the other On the other hand, in the year 2021, Russia increased its demand and in the same way the United States continued in the first positions in relation to the other countries that exported bananas from Ecuador. On the part of the logistics strategies implemented during these years, it is worth highlighting the coordination in terms of transport, trade and customs authorities to opt for logistics corridors to speed up distribution, also the one adapted to digitization, logistics 4.0 and last mile They are recommended to increase the operational efficiency of the company and optimize time and resources with the use of new technologies.

Keywords: banana, strategies, exports, logistics.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	11
ABSTRACT.....	12
ÍNDICE GENERAL	13
ÍNDICE DE TABLAS	14
ÍNDICE DE GRÁFICOS	14
INTRODUCCIÓN	16
CAPÍTULO I DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO	19
1.1 Antecedentes históricos.....	19
1.2 Antecedentes conceptuales y referenciales.....	23
1.2.1. Procesos de comercialización.....	23
1.2.2. Gestión estratégica	24
1.2.3. Estrategia empresarial	25
1.2.4. Logística.....	26
1.2.5 Estrategias logísticas	28
1.2.6 Logística 4.0.....	29
1.2.7 Logística última milla.....	29
1.2.8. Exportaciones.....	30
1.2.9 Pandemia - Crisis	30
1.3 Antecedentes contextuales.....	31
1.3.1 Ecuador durante los últimos tres años.....	31
1.3.2 Exportaciones petroleras y no petroleras 2019-21	33
1.3.3 Balanza comercial 2019-21	34
CAPÍTULO II METODOLOGÍA	36
2.3 Población y muestra.....	36
2.4 Métodos teóricos con los materiales utilizados.	36
2.5 Técnicas estadísticas o matemáticas para el procesamiento de los datos obtenidos	37

CAPÍTULO III DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	38
3.1 Análisis en las exportaciones de banano año 2019-21	38
3.2 Estrategias durante la crisis de pandemia	49
CAPITULO IV DISCUSIÓN	54
CONCLUSIONES	56
RECOMENDACIONES.....	57
BIBLIOGRAFÍA	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tipos de transporte	28
Tabla 2. Evolución mensual de las exportaciones de banano 2019 a 2021	40
Tabla 3. Exportaciones de banano Ecuador – Destino 2019	45
Tabla 4. Exportaciones de banano Ecuador – Destino 2020	46
Tabla 5. Exportaciones de banano Ecuador – Destino 2021	47
Tabla 6. Estrategias logisticas por crisis de pandemia.....	49

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Exportaciones de banano	32
Gráfico 2. Exportaciones petroleras y no petroleras Valor FOB	34
Gráfico 3. Balanza comercial del Ecuador Valor FOB.....	35
Gráfico 4. Exportaciones de banano del Ecuador.....	38
Gráfico 5. Variacion porcentual exportaciones de banano Ecuador.....	39
Gráfico 6. Exportaciones de banano – cajas por mes 2019	41
Gráfico 7. Exportaciones de banano – cajas por mes 2020	42
Gráfico 8. Exportaciones de banano – cajas por mes 2021	43
Gráfico 9. Exportaciones de banano – cajas por mes 2019 vs 2020 vs 2021	44

Gráfico 10. Exportaciones de banano – destino 2019 a 2021.....48

INTRODUCCIÓN

Las exportaciones de banano han sido de parte fundamental para el Ecuador, en la mayoría de productos que exporta, el banano es el principal conocido alrededor del mundo siendo su ubicación geográfica de gran ventaja, las condiciones climáticas y ecológicas permiten a los productores desarrollar la explotación de banano para abastecer la demanda en todos los días del año. (Jaramillo, Arguello y Advisor, 2020)

En distintos países la crisis de pandemia, implicó diversas pruebas en el diario a diario de las personas, en cuanto a su salud, sus trabajos, y más evidente la epidemia es más dura para Latinoamérica a comparación de los países de primer mundo. (Valero et al., 2020)

El banano del Ecuador a nivel mundial, ha tenido gran acogida de diferentes mercados internacionales, por la llegada de la pandemia se encuentran en un sube y baja, esto va de la mano con las estrategias logísticas que se han visto afectadas, en el tiempo actual la logística es una ventaja competitiva, ahora existe mayor exigencia del consumidor, por ellos las empresas deben optar por tener más eficiencia en sus zonas productivas de ese modo poder competir tanto a nivel local como internacional. (Calero, Gamboa y Mancheno, 2020)

Su producción se centra en tres provincias costeras, Guayaquil, Los Ríos y El Oro, estas mismas representan la mayor parte de la producción de banano del país, teniendo como principales destinos los mercados de Asia, Estados Unidos, Europa, entre otros. En gran parte las exportaciones de banano han reflejado menores ventas a varios de los países potenciales, debido a la llegada de la pandemia donde varias empresas cayeron en caos, por no tener estrategias previstas a tal suceso.

Lo que conlleva a preguntar ¿Qué cambios han tenido las exportaciones de banano y que estrategias logísticas se han implementado durante la crisis de pandemia? La cual fue un golpe duro para las exportaciones y la logística, algunos desafíos fueron que las empresas se vieron enfrentadas en la necesidad de detener sus operaciones o cancelar propuestas previstas, problemas en el transporte internacional de los productos, la provisión de servicios portuarios donde se ha elevado los costos, la falta de mano de obra se vio disminuida por el aforo máximo que imponían las leyes, también distintos países, optaron por disminuir las compras de banano y en otros casos cambiar su compra a países cercanos.

En este sentido, el Ecuador como demás países tuvieron que adaptarse por la crisis de pandemia que sorprendió al mundo entero, por ello para no quedarse fuera de los mercados que imponían nuevas normas, se tuvo que elaborar diferentes estrategias, las cuales se han venido implementando durante el comienzo de la pandemia para que sus productos logren estar en su destino y no quedarse fuera de la competencia. El objetivo principal de la siguiente investigación es analizar el comportamiento de las exportaciones de banano del Ecuador e identificar las estrategias logísticas implementadas durante la crisis de pandemia.

En relación con la pregunta y el objetivo planteado la siguiente investigación, es de tipo no experimental, a través de un análisis cuantitativo el cual permitirá un alcance descriptivo, con la información de las fuentes bibliográficas, tal como, el Banco Central del Ecuador, lo que permitió obtener las exportaciones de banano expresadas en dólares y toneladas métricas de cada año, es decir del 2019 al 2021, para eso se elaborara gráficos a través de la plataforma Microsoft Excel el cual facilita la descripción de las exportaciones durante cada año e ir detallando cual fue el comportamiento en los mismos. De igual manera para determinar las estrategias logísticas implementadas durante la crisis se llevó a cabo mediante un análisis cualitativo.

La siguiente investigación tiene un enfoque cualitativo – cuantitativo; cualitativo porque es en relación con la búsqueda información de datos no numéricos y cuantitativo porque es en relación con los datos numéricos y estadísticos para interpretarlos, en este caso las exportaciones de banano.

Los resultados alcanzados de la investigación serán divididos en dos partes; la primera parte hace referencia a un análisis entre las exportaciones de banano en el Ecuador durante la crisis de pandemia, y la segunda parte en cuanto a las estrategias logísticas implementadas por diversas empresas la cuales son según diversos autores y paginas oficiales.

Las exportaciones durante el año 2020 fueron las más significativas durante los años de la crisis de pandemia, por ende, se realizó mediante un análisis comparativo entre los tres años 2019, 2020 y 2021. Una de las estrategias más importantes que se recomienda para las empresas es el pasar a la digitalización, porque ahora es un tema de suma importancia, los clientes ahora están más adentrados en ese ámbito y es una buena forma de acercarse a ellos.

El trabajo investigativo está estructurado por la sección introductoria, seguido del capítulo uno el marco teórico que contiene los antecedentes históricos, conceptuales y referenciales y contextuales, luego el capítulo dos, donde se determina la metodología de la investigación, el capítulo tres establece los resultados de la investigación, se recopila toda la información en relación con las exportaciones de banano y las estrategias. Por último, el capítulo cuatro abarca la discusión de resultados obtenidos, seguido de las conclusiones, las recomendaciones y la bibliografía utilizada.

CAPÍTULO I DIAGNÓSTICO Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

En el siguiente apartado se exponen tantos los antecedentes históricos en este caso comenzando por el comercio internacional, las exportaciones y la logística en el Ecuador que son de relevancia para la investigación, de igual forma, los antecedentes conceptuales en relación a los autores en cuestión de los conceptos y argumentos del tema de estudio, y los antecedentes contextuales, ayudan para indicar donde se desarrolla la investigación, es decir describir los fenómenos que ocurren para hacer énfasis en la investigación.

1.1 Antecedentes históricos

El comercio internacional ha estado presente desde varios años atrás, antes conocido como trueque, se relaciona con el intercambio de productos entre países, que ha ido creciendo cada vez más y más con el paso de los años, pasando por distintas fases y adaptándose a las necesidades presentes, tales como, mejorar la calidad, valor agregado de ese modo tener ventaja competitiva con los demás países y sus empresas.

Es de suma importancia en los países que están en pie de desarrollo a comparación de los demás, que no tienen disponibilidad de producir ya sea bienes y materias primas para desarrollar sus productos y servicios, la eliminación de barreras es un punto clave para adentrarse al comercio internacional y el tener cuenta lo importante que es la actividad para largo plazo (Arias y otros, 2019)

El término exportación proviene del latín “*exportatio*” proveniente desde la antigüedad, consiste en el acto de enviar mercancías, de ese modo satisfacer las necesidades del cliente, por lo cual se genera ganancias para el país y la empresa encargada. El ascenso de la informática y las telecomunicaciones fueron de gran ayuda a partir de los años setenta, con un gran impulso para el desarrollo de los países, creando mayor cantidad de servicios exportados, siendo las grandes empresas minoristas que comerciaban con países tanto

desarrollados y en camino de desarrollo, los cuales, tienen sus sistemas unidos por la logística, incluido el seguimiento de distintos transportes. (Arkell, 2008)

Las exportaciones son la capacidad que tienen los países en su economía para producir con el objetivo de traspasar las fronteras nacionales de ese modo lograr las satisfacciones a los mercados destino. (Valero, Rodenes y Rueda, 2016). De ese modo las exportaciones son más probables de surgir de un país cuando tiene mejor producción y le resulta de gran ventaja vender sus productos en otros países.

El banano es una fruta que contiene tiene altos nutrientes, tales como, hierro que ayuda a regenerar los tejidos musculares y diferentes vitaminas que tanto los deportistas y nutricionistas recomiendan su consumo por sus grandes ventajas para el desarrollo de actividades físicas. La actividad bananera del Ecuador se remota a varios años atrás, cerca del año 1910 se inició la exportación con 71.617 racimos de más de 100 libras. Aunque en los primeros años eran un riesgo para el comercio del banano por falta de carreteras y lo poco que se sacaba de las fincas se movía mediante acémilas hasta los ferros y después vía fluvial hasta puertos de embarque. (Exbanlightcom, 2019)

En el año 1950 el Ecuador pasa por lo llamado el boom bananero, el cual lo posiciona como principal en términos de comercialización de banano. Estados Unidos y Europa se inclinaron hacia nuestro banano con gran demanda debido a que los países que les exportaban, caso de Centroamérica y Panamá, por llegada de plagas y huracanes, lo cual creó gran ventaja, la intervención del Estado fue vital de igual forma el apoyo para los exportadores con la ayuda de políticas crediticias e incentivos al exportar. (Camino, Andrade y Pesantez, 2016)

La llegada del auge bananero fue de suma importancia para los cambios siguientes en el país, en lo económico y lo social, la mejora del desarrollo económico en los habitantes en donde se producía la mayor cantidad de banano, ciudades pequeñas como Machala, Quevedo y Santo domingo, el auge contribuyó a que sean más beneficiadas, se realizaron obras, convenios para seguir avanzando en la producción y exportación del banano, de ese modo la ciudad de Machala se convirtió en la capital bananera del mundo. (Acaro, Vega y Cordova, 2020)

El banano es de gran importancia para el Ecuador, su significado para la población ha crecido durante el transcurso de los años, ha tenido impacto en el país tanto en su economía y lo social, gran participación en el PIB del país, el generar bastantes fuentes de empleo para las personas dedicadas en este ámbito. Hasta el día de hoy el tipo de banano más vendido y exportado por Ecuador es Cavendish, teniendo como competencia directa a territorios como Colombia y algunos países de Centroamérica.

El término logística, se relaciona del griego “lagos” que significa idea, se interpreta a la logística como la teoría de que la realidad puede ser calculada lógicamente, la definición de logística aparece en 1944, lo que incluye la planificación de transporte y reabastecimiento, conservación y renovación, normas y todo lo que tenga que ver con el suministro de los materiales en ese entonces. (Lozano, 2006)

La logística proveniente del campo militar se relaciona con las estrategias a ejecutar y con la adquisición de suministros para los equipos requeridos en la misión, ha ido cambiando hasta ser más frecuente en las organizaciones que cuentan con grandes cantidades de puntos de suministros para todos sus clientes de distintas partes del mundo. (Calero et al., 2020)

En los años 1960 fue cuando la logística dejaba de ser una actividad de menor valor en la gestión empresarial, logro obtener más importancia dirigiéndose en sentido hacia el cliente para ofrecer un mejor servicio logísticos para las necesidades y requisitos del mismo, logrando la satisfacción, de esa forma, comenzó a ser tratada de carácter estratégico generando ventaja a comparación de las demás empresas u organizaciones. (Severa, 2010)

La función logística se volvió en un nuevo enfoque de gestión óptima y diferencial, que transcurre desde la integración con todas las empresas y organizaciones de los canales de suministros hasta los propios clientes con el fin del mejoramiento de todos los procesos abarcados para ofrecer un mejor producto al consumidor final, todo a nivel de una buena planificación y gestión estratégica. (Visser, 2007)

La logística apareció en el ejército, en ese entonces tenía un enfoque en los suministros para los militares, sin embargo, a cambiado el concepto conllevando diversos procesos según como la maneje la organización, ahora es de mayor importancia para mejorar los servicios a

sus clientes, todo desde una mejora desde dentro de la empresa en todos sus procesos hasta llegar al cliente de una forma óptima y oportuna.

El concepto de logística se podría definir con la planificación, ejecución y el control del flujo de las materias primas, el inventario, productos terminados, los procesos de servicio e información; abarca todo lo relacionado con el punto de origen en este caso la empresa y organización hacia el consumidor final es decir el cliente, con el objetivo de satisfacer las necesidades del mismo. (Lozano, 2006)

El tener una buena logística suma gran valor a los negocios, es en este tiempo de suma importancia por los avances tecnológicos y si la empresa quiere ganar mayor impacto, el tener organizado todas sus estrategias para todas las áreas designadas es muy esencial, de ese modo, las actividades de cada área serán más eficientes y será de mejor ventaja competitiva para sobresalir en los mercados tanto nacional como internacional.

Durante el transcurso de los años la logística se ha definido como actividad únicamente operativa y necesaria para hacer llegar los productos de las empresas u organizaciones hacia sus puntos de destino para el consumo, de igual manera la aparición de la logística se dio por la falta de coordinación de las ventas y producción en las organizaciones lo que la convirtió en medio para la resolución del conflicto de dichas actividades. (Calero et al., 2020)

La pandemia por el COVID 19 se conoce desde fines de diciembre del año 2019, por parte de las autoridades de China hacen el comunicado de lo ocurrido en la ciudad de Wuhan, provincia Hubei, la cual afectaba a la respiración, dando una afección aguda las cuales, tanto su etiología y las manifestaciones clínicas eran desconocidas, para ello la atención médica fue muy preventiva para el curamiento y rehabilitación, dichos procesos fueron esenciales para mantener el virus. (Díaz y Valdés, 2020)

En consecuencia de la pandemia, se llevó a cabo la implementación de varias medidas para contener y reducir la propagación del virus en China y alrededor del mundo, para ello se implementaron estrategias de forma ágil para la contención en los grandes territorios y mantener un aislamiento severo, de igual manera, pruebas moleculares para poder mejorar en la

eficiencia de detección, además de contar con clínicas especializadas y los centros de la nación para contribuir en la disminución y un control de la pandemia. (Peña y Rincón, 2020)

Por enero del 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) estaba en constante evaluación por la epidemia, por ello se recomendó el adoptar distintas medidas en relación con la gripe e infecciones respiratorias, fue por marzo del año 2020, por el aumento de la pandemia, se decreta estado de excepción, lo cual los países alrededor del mundo tuvieron que optar por medidas al instante con objetivos a futuro. (Tejedor, 2021)

El año 2020 en Ecuador ha sido un año crítico para los sectores económicos, debido a las medidas que los gobiernos tuvieron que optar alrededor del mundo por la pandemia, lo cual produjo baja demanda, se presentaron incidencias en el precio de los productos y en el volumen de las exportaciones, lo que afectó en gran medida al comercio internacional, a pesar de ello aunque empezó con disminución, se fue recuperando en los siguientes meses del año. (Jumbo et al., 2020)

1.2 Antecedentes conceptuales y referenciales

1.2.1. Procesos de comercialización

Los procesos de comercialización son una gran cadena, vienen desde el productor hasta el consumidor, para ello es muy importante el tomar decisiones al momento de comenzar el proceso, de esta forma Kotler (1995) plantea cuatro aspectos: ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿a quién? Y ¿cómo? En el primero se refiere al momento para llevarlo a cabo, el segundo la estrategia geográfica hacia donde irá, por tercero quien será el público que se tendrá por objetivo y por último cuáles serán las estrategias que van implementar para lograr adentrarse al mercado.

En la Organización Mundial del Trabajo (2016) define que, para tener un desarrollo económico, en los procesos de comercialización se debe ofrecer entre promociones atractivas a los clientes, pero no hay que olvidar que el producto a ofrecer algo que satisfaga al mismo, para de esa forma pueda volver el cliente.

El proceso de comercialización es de importante para lograr la entrada de bienes a un país, de esa forma dar a conocer su producto a los consumidores. Para Melean y Velasco (2017) determinan que el proceso de comercialización es el llevar los productos desde un punto principal a otros, todo eso definido por la organización en sus planes de distribución y venta. El llevar un buen plan marcará la diferencia al momento de integrar los productos a dicho mercado, el saber identificar cualquier oportunidad o amenaza de ese modo ajustar cualquier cambio y lograr poner a disposición el producto.

Dados los conceptos por distintos autores acerca de los procesos de comercialización describen que es un factor muy significativo para llegar al consumidor. Melean y Velasco señalan específicamente que es el llevar el producto según planes de distribución y venta, sin embargo, no reitera que si el consumidor no queda satisfecho podría ser devastador para la empresa a futuro como si lo hace la Organización Internacional Del Trabajo. Por otro lado, Kotler aclara cuatro preguntas de vital importancia que toda persona debe plantearse al momento de realizar el proceso de comercialización el ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿a quién? Y ¿cómo?, el responder dichas preguntas hará el tomar de decisiones sea más eficiente.

1.2.2. Gestión estratégica

Entre las organizaciones se ha vuelto de suma importancia el implementar la gestión estratégica, esto ayuda a entender por qué unas empresas u organizaciones fracasan a comparación de otras que suben al éxito, al obtener una buena gestión estratégica se adquiere una ventaja competitiva. La gestión estratégica se considera que es necesario tener fijos los planes a futuro, orientados a lograr crecer la organización con valores como servicio al cliente, orientación al mercado y el desarrollo del recurso humano. (Porter, 2005 citado en Martínez, 2016)

Para toda empresa u organización debe tener en cuenta los objetivos a lograr, para ello el estar atento es primordial, saber identificar las oportunidades y amenazas que se presentan es clave para el crecimiento y mejoramiento. Para Brume (2017) menciona que, la gestión estratégica debe estar alineada tanto en la negociación como en parte de la administración y

dirección de las tecnologías, entrelazadas para de esa manera tener estrategias para lograr tener un impacto en el grado de competitividad de la organización.

Según Pacheco (2018) enfatiza a la gestión estratégica como un proceso continuo que conlleva varios sistemas de gestión, entre ellos la planificación estratégica, de esa manera formar en la organización un desempeño clave para todas las áreas funcionales, teniendo en mente su ambiente externo como interno. Para toda empresa es de suma importancia el mantener el equilibrio entre ambos ambientes, el solo fijarse en uno no aumentará el desempeño de la organización, en cambio, si están en buen ritmo, los dos se notará mayor diferencia y mejoramiento frente sus competidores existentes.

De esta manera, los tres conceptos dados por los autores acerca de la gestión estratégica señalan que el implementarla trae consigo grandes ventajas para la empresa u organización. Brume y Pacheco especifican que conlleva formar estrategias para mejorar el desempeño en todas las áreas y de esa forma consolidarlas para obtener competitividad, sin embargo, no señalan la necesidad de fijar las estrategias a largo plazo como si lo hace Porter. Únicamente Porter abarca tres valores esenciales que se debe tener presente, los cuales son de gran valor para el crecimiento y mejoramiento de la empresa.

1.2.3. Estrategia empresarial

Las estrategias según Hannan y Freeman (1977) señalan que la competencia como la situación en la que se encuentra la empresa u organización influye para la creación de las estrategias para diferenciarse de la competencia, lo que ayuda a mejorar su desarrollo tanto interna como externa de la organización y de esa forma optar por las oportunidades que se presenten de manera eficaz.

Las estrategias determinan el cómo lograr el objetivo comercial a través de la planificación, se debe tener en cuenta que ventaja competitiva diseñara para diferenciarse de la competencia para de esa forma generar valor a sus productos y servicios, de igual forma el cómo cubre la demanda de los productos y lo más importante como lograr captar la atención de los clientes para cumplir con lo planeado. (Alaña, Crespo y Gonzaga, 2018)

Según Ulloa et al. (2021) señala que las estrategias deben ser adaptadas a los cambios que se presente, lo que conlleva a ser clave la adaptación, lo cual va de la mano de la toma de decisiones, es decir, según el aprendizaje adquirido poder aumentar y mejorar las estrategias y de esa forma generar competitividad sostenible en el tiempo.

En este sentido, las estrategias se relacionan con la competitividad, para ello es necesario una buena planificación en base a que ofrecer al cliente, que pueda diferenciarse del resto de la competencia, también tener en cuenta el interior de la empresa, desde dentro se puede hacer la diferencia de esa forma el generar y cubrir la demanda de los productos puede resultar mejor para cumplir con los objetivos en relación con el cliente.

1.2.4. Logística

La logística se ha vuelto muy importante para las empresas u organizaciones alrededor del mundo, trae consigo gran ventaja competitiva tanto para lo nacional e internacional, de esta forma, Gibson et al. (2005) definen a la logística como parte de la cadena de suministros encargada de planear, implementar y monitorear todo acerca del almacenaje y todo lo relacionado de los bienes y servicios, desde el punto de inicio, con el objetivo de satisfacer las expectativas de dicho consumidor.

Para Pinheiro et al. (2017) señala a la logística en dos tipos, la primera, la logística tradicional que incluye a las actividades, tales como, el embalaje, transporte, carga, descarga y almacenaje entre otras, y la segunda la logística moderna refiriéndose al concepto de gestión de logística integrada y su implementación, es decir debe ser entendida como un medio para la adquisición, producción y operaciones de todos los procesos relacionados hasta la entrega, hacia al consumidor.

Según Calero et al., (2020) define a la logística como su objetivo principal el de hacer llegar los bienes y servicios justo a tiempo, el lugar y momento deben ser exactos, haciendo referencia a la filosofía *kaisen*, el termino científico hace referencia a los procesos de la cadena de abastecimiento hasta el punto final del producto, es decir, desde la materia primera hasta donde el producto o servicio está listo para el consumo.

Los tres conceptos dados por los autores describen a la logística como la encargada de todo lo relacionado con el punto de inicio del producto hasta el punto final el consumo, se especifica que la misión de la logística es el satisfacer al consumidor relacionado con el almacenamiento y los procesos para hacer llegar el producto, se puede dividir en dos tipos la tradicional que abarca las actividades de transporte, almacenaje, etc., y la moderna relacionada con la adquisición, producción y todas las operaciones que tengan con los procesos hasta llegar al consumidor, su objetivo es conseguir la llegada de los productos en mejor tiempo.

La logística de aprovisionamiento, es quien tiene más incidencia, debido a que es la encargada de suministrar en el momento oportuno, tanto las materias primas, materiales, insumos, equipamiento para todo tipo de trabajo, entre otros. (Quiala et al., 2018) Los cuales son requeridos para la venta de los productos, de igual forma para fabricarlos, ya sea en elaborados, semielaborados y materias primas.

1.2.4.1 Cadena de suministro

La cadena de suministro es en base a tres fases, aprovisionamiento, producción y distribución o comercialización; en la primera fase permite el abastecer materiales, recursos para iniciar las labores productivas, la segunda permite conocer los procesos de producción para hacer las actividades más sencillas o complejas todo depende de las áreas en donde se realicen las actividades, en la tercera fase permite a las empresas posicionar sus productos dentro de los mercados de destino y asegurar el aumento de los ingresos con las ventas. (Manrique et al., 2019)

La relación que existe entre los procesos involucrados de la cadena de suministro, debe estar bien planificado para que el producto logre llegar al cliente en óptima condición, depende de cada empresa llevar a cabo las diferentes funciones que existen en cada área, no solamente fijarse en una, eso llevaría a un desequilibrio, en cambio en conjunto se logra un mejor resultado y así llegar a la satisfacción del cliente.

1.2.4.2 Transporte

El transporte es de mucha importancia en la logística, para el traslado de productos más para los que son perecederos, para ello es necesario el transporte que satisfaga las condiciones del producto ya sea su temperatura y el almacenamiento adecuado, de esa manera los productos estén en buen estado al momento de su llegada al consumidor sin perder su calidad antes de tiempo. (Hurtado et al., 2018)

Tiene un impacto muy significativo ya sea por vía aérea, marítima o terrestre, para ellos es necesario planificar adecuadamente todo el proceso de cómo se trasladará el producto, abarcando las actividades que conforman desde el punto de inicio hasta el final, es cuestión de cada empresa el llevar a cabo una buena planificación de ruta con un manejo optima de las mismas. En la tabla 1, se detallan tres tipos de transporte que se usan para el traslado de productos.

Tabla 1. Tipos de transporte

Tipos De Transporte	
Transporte Terrestre	Es capaz de transportar cualquier tipo, cantidad de carga ya sea en diversos vehículos, siendo de los tres el de menor costo.
Transporte Marítimo	Es el más usado en el tiempo, siendo capaz de transportar grandes volúmenes de mercancías a distintos países a través de contenedores.
Transporte Aéreo	Es el más seguro de los tres, sin embargo, su costo es mayor, mayor rapidez, ideal para envíos especiales.

Elaborado por: Autor

1.2.5 Estrategias logísticas

Las empresas u organizaciones para mejorar su competitividad, se vieron en la necesidad de responder a los cambios presentados durante la crisis, los cambios en sus estrategias fueron importantes para no quedarse estancados, de igual manera el optar por nuevas fue necesario, todo con el fin de llegar sus productos a sus consumidores. Las estrategias logísticas son las medidas que llevan a cabo las organizaciones o empresas para cumplir con sus actividades, las cuales ayudan a mejorar su productividad y diferenciarse de la competencia, todo lo relacionado con el transporte, la comunicación, el inventario, la estructura de la empresa y el cómo organizan y hacen uso de los recursos.

1.2.6 Logística 4.0

La logística 4.0 conlleva una serie de tecnologías entre ellas, el *blockchain*, el *big data* que generan grandes cambios disruptivos para el área empresarial con el fin de incrementar la eficiencia operacional con mayor flexibilidad en la producción a la hora de demanda de forma más rápida, define a la capacidad de optimizar el tiempo y recursos, la trazabilidad de su cadena y la seguridad de los datos con una relación entre los actores humanos y digitales. (CEPAL, 2019)

Es también llamada la cuarta revolución industrial, está conformada por los avances tecnológicos, tales como, sistemas inteligentes, automatización e información en la nube con el fin de optimizar diversidad de procesos de en la cadena de suministro, gracias al desarrollo del internet, se han innovado tecnologías en la información y comunicaciones en las organizaciones lo que conlleva a mejorar sus procesos de la cadena de valor.

1.2.7 Logística última milla

Es la relación que existe entre el producto y el consumidor final, es decir la logística última milla tiene que ver con el último paso de la cadena de distribución, para ellos es necesario implementar diversas estrategias para que el proceso no sea tan complicado, una de ellas es el tener el control el tiempo real durante el transporte de la mercancía que estén involucrados tanto el vendedor y el comprador con el uso de tecnologías móviles, para mejorar la experiencia con los clientes.

1.2.8. Exportaciones

Por parte de Galindo y Ríos (2015) mencionan a las exportaciones son el efecto tanto en el crecimiento económico y para el empleo del país, teniendo en cuenta las exportaciones son uno de los principales componentes para el producto interno bruto (PIB) lo cual el tener bastantes exportaciones, ayuda a tener mejor crecimiento económico.

Las exportaciones son parte fundamental en todo el mundo, el tener gran cantidad de ellas significa incremento económico para el país, de esa forma Valero, Rodenes y Rueda (2016) señala a las exportaciones como la capacidad que tienen los distritos países en sus economías tenido por objetivo el no estancarse en las fronteras nacionales sino digerirse a lo internacional para satisfacer las necesidades de mayor cantidad de demandantes.

Según Lederman y Maloney (2018) señalan que las exportaciones para la economía del país cumplen un papel importante, estas dar a conocer que son capaces de producir mejores y más bienes a comparación de la competencia, teniendo a la balanza comercial como el medidor tangible de lo que se vende y compra, para mantener una balanza comercial positiva, las exportaciones deben ser fundamentales.

Las exportaciones son muy importantes para un país, demuestra su capacidad de producir mejores bienes de calidad que la competencia, son parte fundamental de la balanza comercial, es decir, tener una balanza comercial positiva es gracias a que hay más exportaciones que importaciones lo que dará un incremento en el PIB logrando un crecimiento económico.

1.2.9 Pandemia - Crisis

La humanidad por motivo de la pandemia atraviesa consecuencias que afectan no solo a la salud, también al entorno social y económico de todas las naciones, siendo el comercio internacional uno de los principales factores con mayor impacto en la crisis, distintos países tuvieron que implementar medidas ya sea para reducir el aforo de personas, lo que reduce el consumo y demanda, teniendo repercusión en esas actividades de compra y venta lo que ocasiono menor compra de parte de los mismos. (Quevedo et al., 2020)

Los perjuicios que dejara la pandemia son diversos el principal es la perdida humana, mano de obra reducida debido a despidos por recorte de personal, varias personas han sido afectadas por motivo de que algunas empresas no pueden lograr abastecerse como lo hicieron anteriormente es decir menor crecimiento económico, lo que afecta no solo pocos sino a todo el mundo es una sucesión en cadena, del mismo modo, se reflejara un déficit para abastecer de productos y el ahorro en los consumidores aumentara lo que traerá consigo menor compra por parte de los mismos.

Las medidas adoptar por parte de la aparición de la pandemia, afectan a la salud de la población, también va en relación con su empleo, lo ingresos, el desarrollo económico, la productividad, es decir, las perspectivas de cómo se tendrán que desarrollar por dicha pandemia, el virus aún sigue presente, por ello a pesar de las medidas iniciales impuesta por el estado, también es parte de las personas, hasta que se logre encontrar una solución medica definitiva. (Peraza de Aparicio, 2020)

En el Ecuador las consecuencias por la pandemia, en relación al sector exportador, optaron por diversas medidas los socios comerciales, tales como, cierre de fronteras, disminución de la compra y en peores casos comprar a países cercanos de los mismos, lo que afecta a la liquidez y produce un des aceleramiento en la balanza comercial, puesto que todos los ingresos que antes se percibían ahora serán menores, siendo el país altamente dependiente de dichas exportaciones a esos países. (Quevedo et al., 2020)

1.3 Antecedentes contextuales.

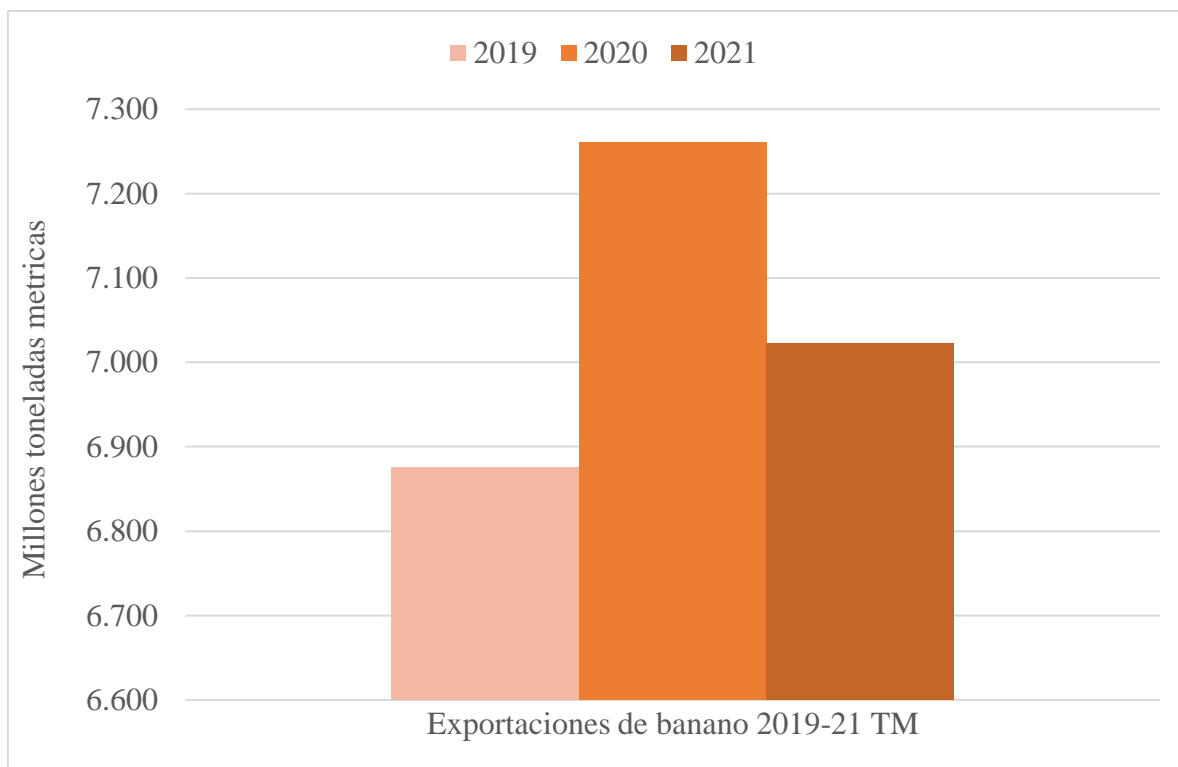
1.3.1 Ecuador durante los últimos tres años

En el año 2019 las exportaciones de banano (gráfico 1) ocuparon el segundo lugar correspondiente al valor FOB en las exportaciones tradicionales, hasta ese año han tenido un crecimiento con el paso de los años, teniendo como principales mercados de destino, Rusia, Medio Oriente, Unión Europea y Estados Unidos que abarcaron la mayor parte de las exportaciones durante el año, las exportaciones durante el año llegaron a 6.875 millones de toneladas métricas.

En el año 2020 las exportaciones de banano (gráfico 1) llegaron a su nivel más alto en esta crisis, con 7.261 millones de TM, los envíos fueron a más de diez países en todas las partes del mundo, teniendo como principales destinos el mercado de Europa y Rusia. En competencia con los países Colombia, Costa Rica y Filipinas. (Peñaloza et al., 2021) Pero las exportaciones solo aumentaron un 7% respecto a volumen y un 15% en dólares a comparación al año anterior, ya se venían presenciando problemas en la logística sin embargo aun no eran tan perjudiciales.

Para el año 2021 se vio reflejada una reducción en las exportaciones (gráfico 1) a comparación del año 2020 con 7.022 millones de TM, debido, por el incremento de los costos de exportación, falta de contenedores, y altas tasas para fletes navieros de igual manera, aumento de precios de insumos, subida de precio del cartón, los retrasos en los puertos en la entrada y salida de del banano, adaptarse a las mediades de bioseguridad, la implementación de mejor seguridad para las sustancias ilícitas, lo que llevo a cambios en sus estrategias logísticas. (Vasconez, 2021)

Gráfico 1. Exportaciones de banano



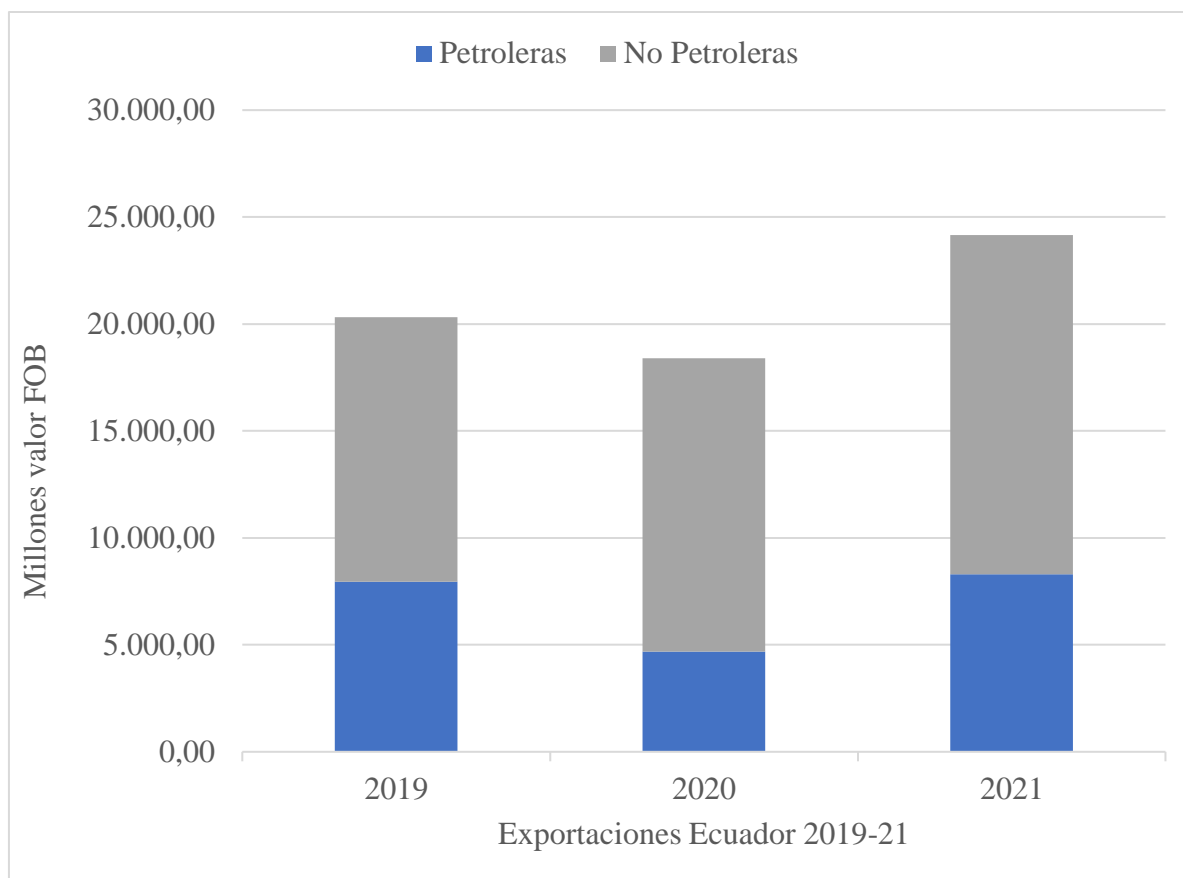
Fuente: Banco Central del Ecuador. **Elaborado por:** Autor

1.3.2 Exportaciones petroleras y no petroleras 2019-21

Ecuador en relación con sus exportaciones petroleras y no petroleras en estos tres últimos años; las exportaciones petroleras siguen manteniendo el primer lugar en la balanza comercial, siendo este su principal producto. De igual manera los demás productos no petroleros tales como, camarón, banano, atún y flores que son representativas del país se mantienen en un buen lugar en la balanza.

Según el Banco Central del Ecuador las exportaciones petroleras y no petroleras (gráfico 2) en el año 2019 fueron de USD 7,953.0 millones y las no petroleras USD 12,356.2 millones, en total USD 20,309.2 millones. Sin embargo, en el año 2020 por motivo de la crisis de pandemia las exportaciones se vieron afectadas, en las exportaciones petroleras fueron de USD 4,675.4 millones, a comparación del año anterior se redujo más de tres millones, pero en cuanto a las no petroleras llegaron a USD 13,728.7 millones, superando al año anterior con más de un millón, siendo en total de exportaciones USD 18,404.1. Por último, el año 2021 sus exportaciones petroleras con un total de USD 8,299.7 millones, lo que lo lleva a ser el mayor valor en estos tres años, de igual forma en las no petroleras con un total de USD 15,867.1 millones, esto debido a la utilización de estrategias en base a escenarios del año pasado.

Gráfico 2. Exportaciones petroleras y no petroleras Valor FOB

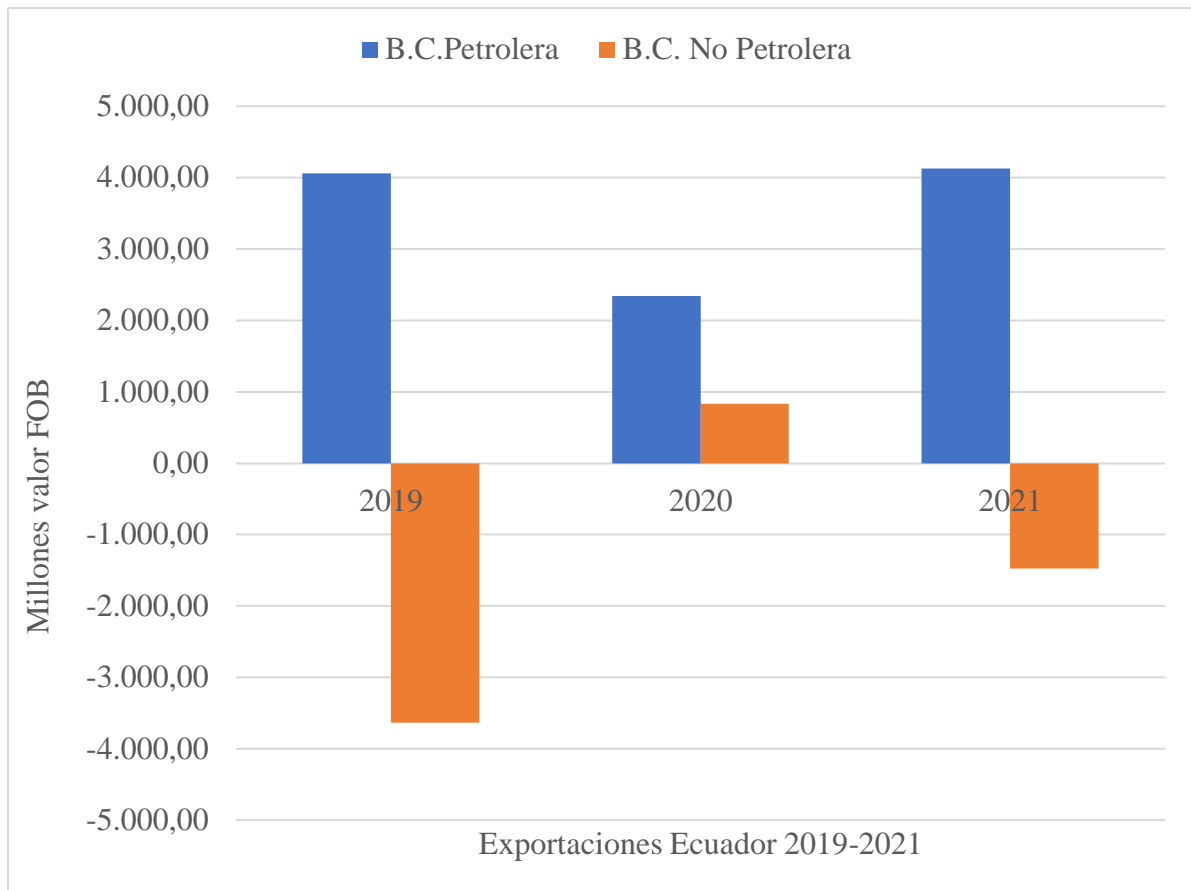


Fuente: Banco Central del Ecuador **Elaborado por:** Autor

1.3.3 Balanza comercial 2019-21

La balanza comercial presentada en el gráfico 3, se expone de los últimos tres años, en el año 2019 la balanza comercial petrolera resultó de USD 4,057.5 millones, sin embargo, en la balanza comercial no petrolera alcanzó un déficit de USD 3,632.2 millones, debido a que hubo más importaciones que exportaciones, en total su balanza fue de USD 425.3 millones. En el año 2020 la balanza comercial petrolera fue de USD 2,341.9 millones y la no petrolera logró USD 833.4 millones que quiere decir que hubo un superávit en las exportaciones, su balanza comercial total fue de USD 3,175.3 millones. Por último, en el año 2021 la balanza comercial petrolera alcanzó los USD 4,128.2 millones, pero en las no petroleras sufrió un déficit de USD 1,479.1 millones, de igual manera las importaciones superaron a las exportaciones en este año.

Gráfico 3. Balanza comercial del Ecuador Valor FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador **Elaborado por:** Autor

CAPÍTULO II METODOLOGÍA

Para Leonor y Mendoza (2019) señalan que la palabra metodología se compone por dos definiciones, por método se define como camino para llegar a una meta y logos se define como estudio. Es decir, la metodología de investigación es dar a conocer el enfoque que se dará para desarrollar la investigación.

2.3 Población y muestra

La población hace relación al conjunto que se va estudiar, en ese sentido, la población a estudiar de la investigación serán las empresas exportadoras de banano en el Ecuador, a través de una muestra no probabilística las cuales serán seleccionadas en un juicio subjetivo.

2.4 Métodos teóricos con los materiales utilizados.

Los métodos teóricos utilizados son el método histórico-lógico para determinar la evolución, trayectoria, el desarrollo de las exportaciones de banano, de igual manera la logística hasta el día de hoy en el Ecuador.

El método analítico – sintético, las investigaciones realizadas se analizarán para procesarlas y de esa forma obtener la información relevante para utilizar en la investigación.

El método exploratorio en relación con la pandemia que es un tema que aún sigue vigente, aun se sigue estudiando sobre sus afectaciones, por lo que la información puede ser corregida en un futuro.

El método deductivo el cual ayuda a detallar las definiciones de distintos autores en una sola definición, es decir, yendo de lo general a lo particular.

El método investigativo – explicativo por lo que la investigación contiene información variada en relación con el tema de investigación el cual ayuda a la interpretación de los resultados.

El método descriptivo mediante el cual se llevó a cabo los datos estadísticos de las exportaciones de banano en el Ecuador, además de las estrategias implementadas durante la crisis.

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

Los datos obtenidos de la investigación fueron de las fuentes bibliográficas, en cuestión de las exportaciones de banano del Ecuador, el Banco Central del Ecuador, Acorbanec, para saber cuáles fueron los valores tanto en dólares y toneladas, la cual es llevada a cabo mediante la tabulación en gráficos de barras y las estrategias logísticas mediante una investigación bibliográfica – estudio de documentos de esa forma conocer cuales se han implementado la cual será representada mediante tablas.

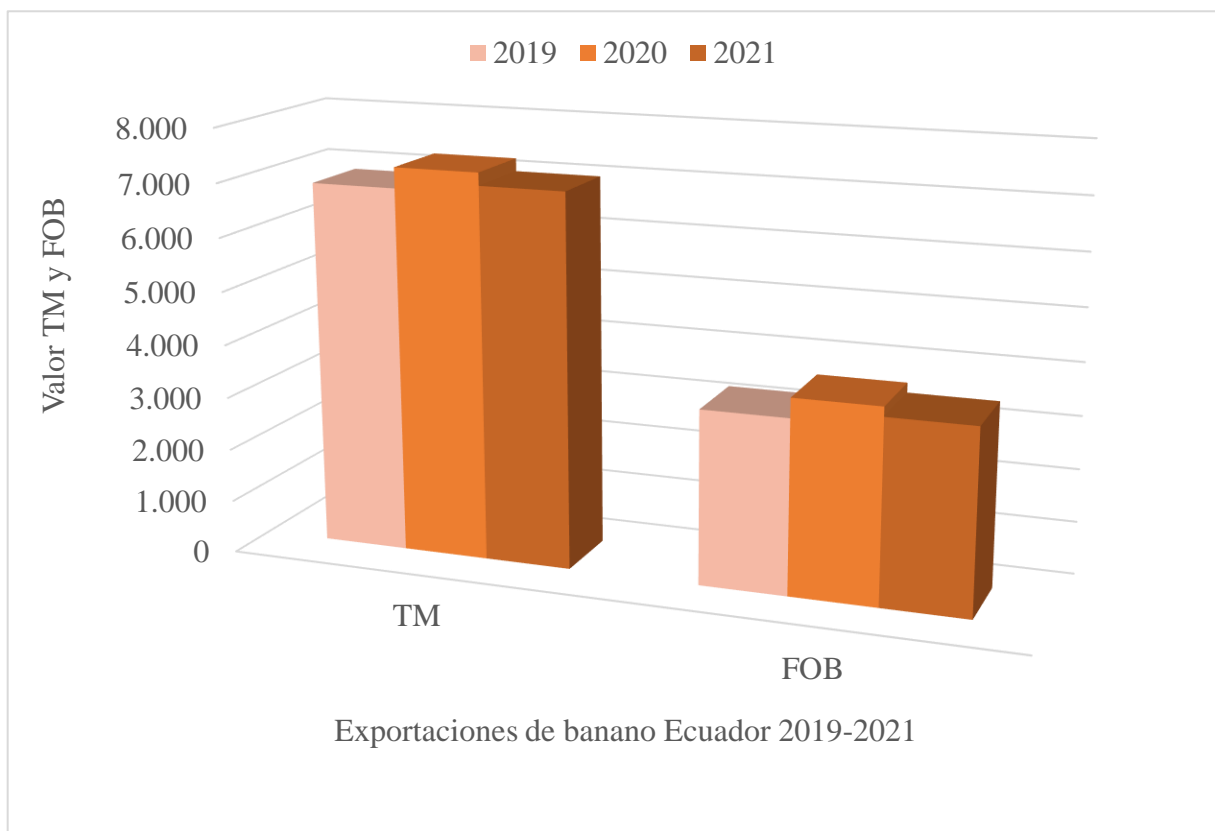
CAPÍTULO III DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Los resultados de la investigación conforme al objetivo principal planteado, está dividido en dos partes. La primera, en relación al análisis de las exportaciones de banano durante los años 2019, 2020 y 2021 y sus principales mercados de destino durante cada año, para ello la información a detallar será mediante gráficos estadísticos. En segundo punto de acuerdo a la investigación bibliográfica se detalla una recopilación de las estrategias logísticas implementadas en las exportaciones de banano durante la crisis de pandemia.

3.1 Análisis en las exportaciones de banano año 2019-21

Para el análisis y comparación de las exportaciones de banano en el Ecuador durante los últimos años, la información recopilada se extrajo de la web oficial del Banco Central del Ecuador y Acorbanec, las cuales se procederá a crear gráficos en barras y lineales, a través del programa Excel, para plantear la información.

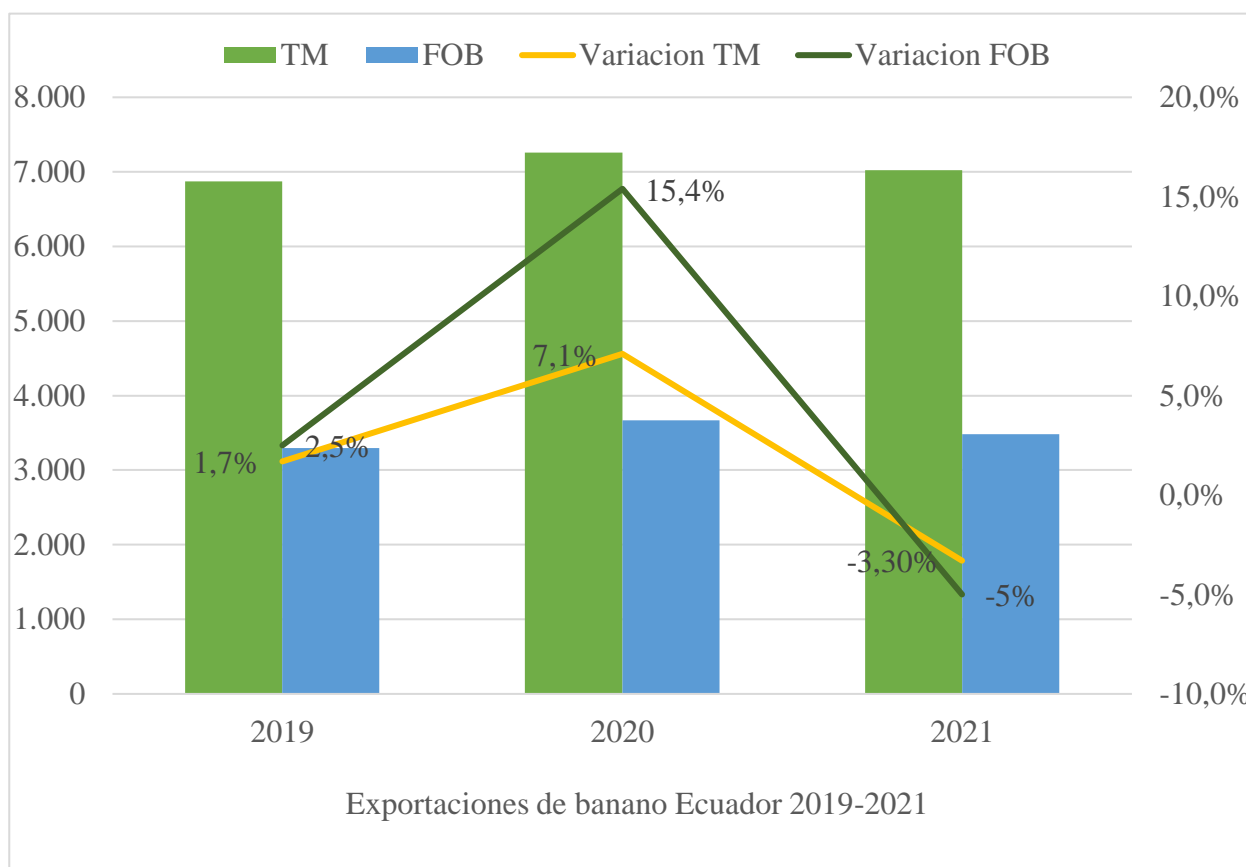
Gráfico 4. Exportaciones de banano del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador **Elaborado por:** Autor

Las exportaciones de banano en el Ecuador en términos de valor FOB y TM (gráfico 4), han presenciado cambios durante la crisis de pandemia, especialmente en el año 2020; durante el año 2019 las exportaciones se han mantenido cada año en avance, en este año fueron cerca de 6,875 TM y en cuanto a valor FOB 3,295.2 millones. Para el año 2020 aun por las crisis de pandemia las exportaciones alcanzaron un aumento en 7,261 TM, de igual manera en valor FOB 3,669.0 millones, debido a que varios de los principales destinos aumentaron su demanda por parte del banano ecuatoriano. En el año 2021 las exportaciones decayeron a comparación de su antecesor, cerca de 7,022 TM y valor FOB 3,485.5, existieron diversos problemas que influyen en la caída de las exportaciones, tales como, baja demanda por parte de algunos mercados, falta de contenedores, elevado precio de los fletes marítimos, también la elevación por parte del precio de los insumos fue parte de la caída.

Gráfico 5. Variación porcentual exportaciones de banano Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador **Elaborado por:** Autor

En el gráfico 5, se realiza una tasa de variación porcentual en las exportaciones de banano del año 2019, 2020 y 2021; se apreció un aumento del 15,4% entre el año 2020 y 2019 según su valor FOB, en cuanto al 2021 y 2020 su decayeron un -5%, de igual manera por TM entre el 2020 y 2019 fue un aumento del 7,1%, y entre el 2021 y 2020 de igual forma decayeron un -3,3%, ocurrieron diversos factores por la caída en el 2021, entre ellos, el aumento del precio del cartón debido a la sobredemanda del producto, el alza del precio del plástico y de igual manera los fertilizantes, la crisis de los contenedores, el costo de flete marítimo paso a USD 6000, cada vez son menos los contenedores, disminución de inversiones, lo que ha causado caída en las exportaciones.

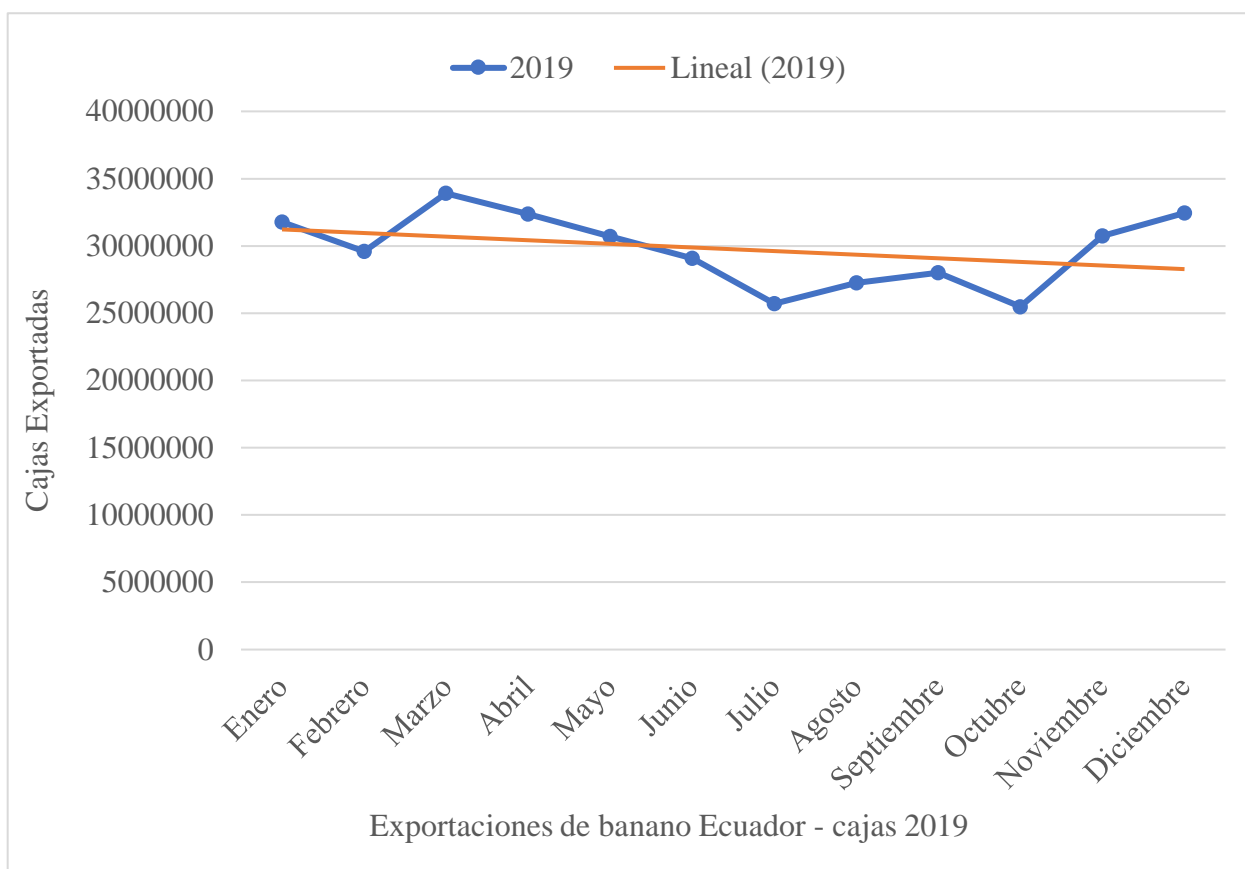
Tabla 2. Evolución mensual de las exportaciones de banano 2019 a 2021

Mes	Exportaciones		
	2019	2020	2021
Enero	31.769.012	37.670.960	37.509.272
Febrero	29.598.329	33.649.615	31.763.066
Marzo	33.907.855	33.019.699	32.837.999
Abril	32.358.742	35.799.490	33.321.224
Mayo	30.694.883	35.663.715	35.015.169
Junio	29.060.296	28.164.884	24.199.681
Julio	25.688.739	28.433.419	28.951.155
Agosto	27.265.904	31.885.439	30.772.902
Septiembre	27.990.986	26.885.427	27.582.557
Octubre	25.487.081	29.399.090	33.034.613
Noviembre	30.725.737	27.592.923	30.216.386
Diciembre	32.455.835	32.874.641	33.092.234
Total	357.003.399	381.039.302	378.296.258
%	1,84%	6,73%	-0,72%

Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En la tabla 2, se detallan las exportaciones de cajas de banano por mes desde el año 2019 hasta el año 2021. Las exportaciones durante el año 2019 se ubicaron en un total de 357.003 millones de cajas, con un aumento del 1,84% a su anterior. En el año 2020 las exportaciones alcanzaron un total de 381.039 millones de cajas, en comparación al año 2019 superaron con un 6,73% debido al incremento de la demanda de algunos mercados de destino. Para el año 2021, si bien las exportaciones llegaron a 378.296 millones de cajas, empezaron siendo menores que las del año pasado, pero en los meses finales hubo un crecimiento a comparación, sin embargo, registraron un -0,72% menor a lo que se exporto en 2020.

Gráfico 6. Exportaciones de banano – cajas por mes 2019

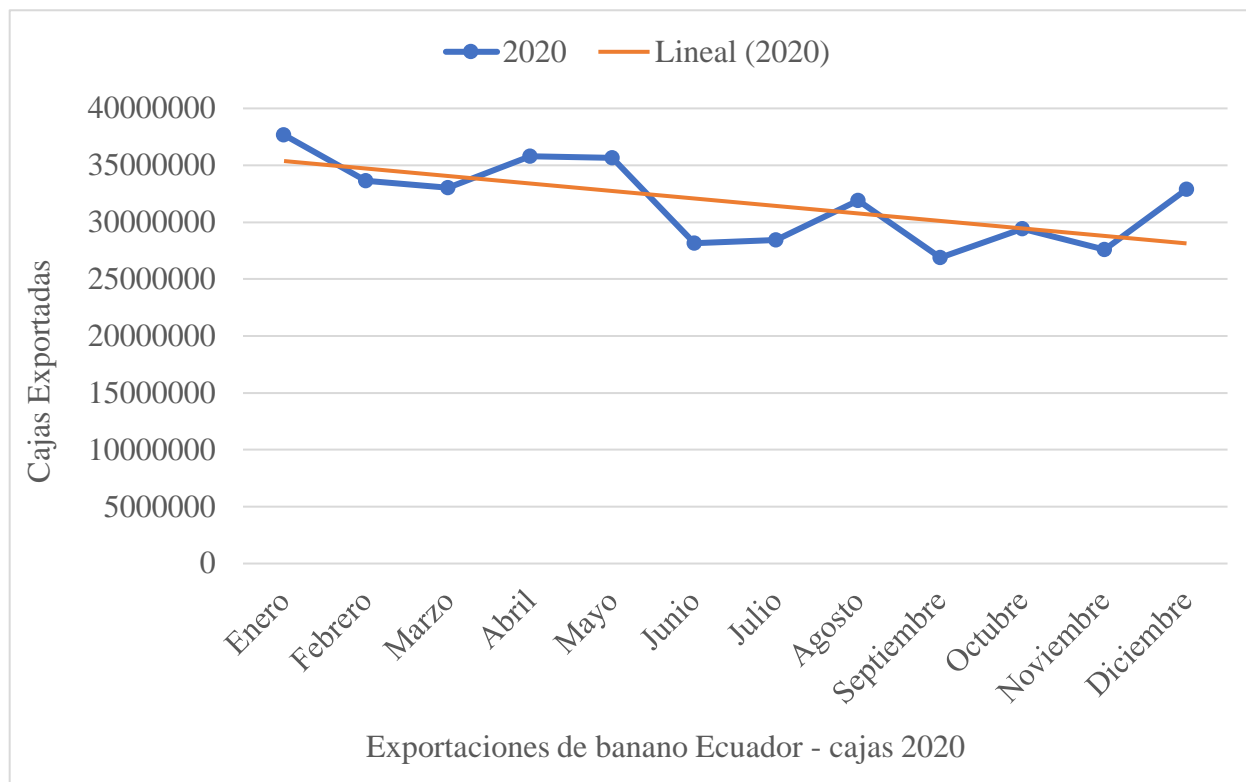


Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En el gráfico 6, se muestra un diagrama de líneas de las exportaciones de banano por cajas en el año 2019 expresadas en millones de cada mes, las cuales están interceptadas por una línea de tendencia interna la cual su pronunciación es baja, lo que indica que las exportaciones vienen en bajada leve, comenzaron el año de una manera baja, sin embargo,

para el mes de febrero estaban en un alza y luego decayeron al paso de los meses con leves elevaciones, ya para los últimos meses se aprecia el crecimiento conforme avanza.

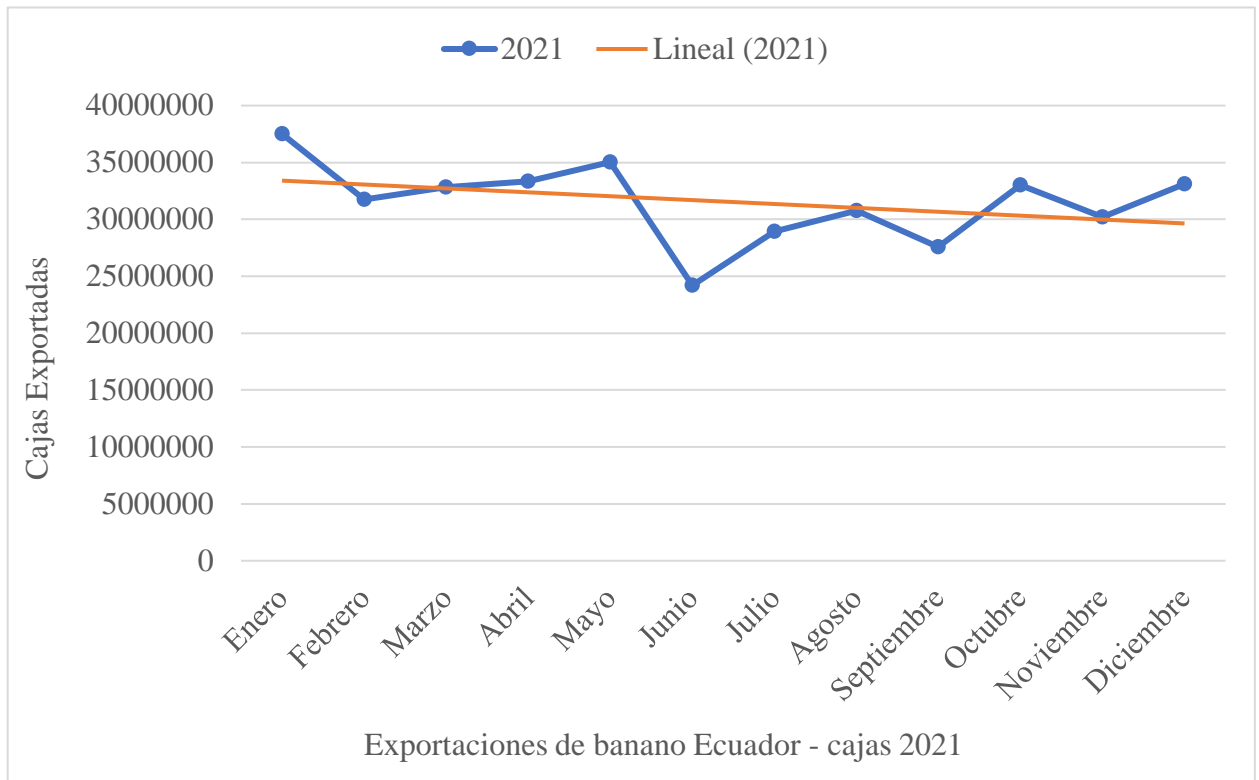
Gráfico 7. Exportaciones de banano – cajas por mes 2020



Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En el gráfico 7, se aprecia un diagrama de líneas las exportaciones por cajas de banano en el año 2020 expresadas en millones según los meses, los cuales están interceptados por una línea de tendencia interna, la cual es bajista, refleja que las exportaciones pasaron de un crecimiento en los últimos meses del año anterior, a una baja durante los primeros meses con pequeñas elevaciones en abril y mayo, de ahí continuaron en un sube y baja, hasta el último mes del año que empezaron a subir.

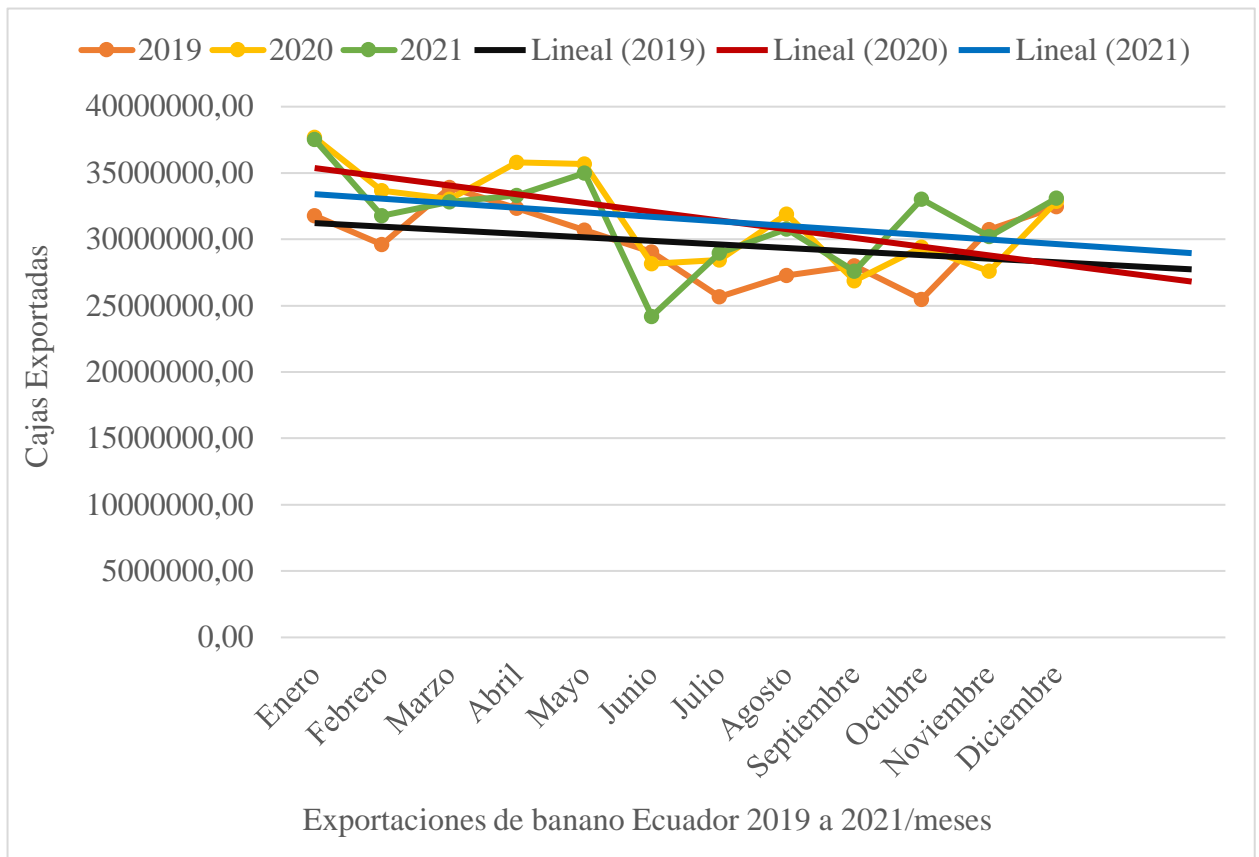
Gráfico 8. Exportaciones de banano – cajas por mes 2021



Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En el gráfico 8, se muestran las cajas exportadas de banano por meses durante el año 2021, las cuales están representadas en un diagrama de líneas, interceptadas por una línea de tendencia interna leve, con tendencia bajista, respecto a su año anterior que venía su último mes en alza, a principio del año bajaron, sin embargo se mantuvo en un alza hasta el mes de mayo, de ahí las exportaciones decayeron notablemente el mes siguiente, posteriormente estuvieron en un sube y baja pero con mayores subidas, terminando el año con subida en su último mes.

Gráfico 9. Exportaciones de banano – cajas por mes 2019 vs 2020 vs 2021



Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En el gráfico 9, se detalla en un diagrama de líneas las exportaciones por cajas de banano durante los últimos tres años por cada mes expresadas en millones, se puede identificar las fluctuaciones existentes entre los años, se refleja que el año 2019 refleja la menor línea de tendencia entre los tres, pero con una similitud con el año 2020 en el último año, es decir, las exportaciones lograron un valor similar en esos años. En el año 2020, su línea de tendencia refleja a principios de año ser la mayor en cuanto a los tres, sin embargo, empezó a decaer casi a mitad de año. Para el año 2021, a comparación del año 2020 estaba por debajo de ese año, sin embargo, en los últimos años se observa un notable crecimiento en su línea.

En enero del año 2020 y 2021 se reflejan casi las mismas exportaciones durante ese mes, dejando por debajo a las del 2019; para el siguiente mes, era el año 2020 quien obtuvo mejores exportaciones; en el mes de marzo reflejaron similares exportaciones, encabezando el año 2019; en el mes de abril, el año 2020 quien encabezaba con más de dos millones de

cajas exportadas a comparación de los otros dos años; durante mayo mantuvieron valores similares entre el 2020 y 2021, dejando por debajo al 2019; en junio, hubo un notable decrecimiento por parte del 2021, mientras que los otros años eran similares: en el mes de julio, se mantenían similares 2020 y 2021 dejando por debajo al 2019; para Agosto de igual forma; en cambio en septiembre, empezaron a decaer las exportaciones del 2020, siendo superado por los otros dos años; en el mes de octubre, aumentaron las exportaciones por parte del año 2021 y seguían en caída las del 2020; durante noviembre, aún seguía en decaída las exportaciones del año 2020, siendo superada por los años a comparación; por ultimo el mes de diciembre aumentaron las exportaciones para el 2020, manteniéndose en valores similares con los demás años.

Las exportaciones en el año 2020 hasta ahora, es el mejor de los tres años mencionados, quedando en segundo lugar el año 2021 y por tercero el 2019, en cuestión de las exportaciones de cajas de banano. Aunque en el 2020 comenzó la pandemia, las exportaciones empezaron con un subidón y de ahí en un sube y baja, hasta el final del año que presento un leve aumento a comparación del año anterior.

Tabla 3. Exportaciones de banano Ecuador – Destino 2019

Destinos	2019	%
UNION EUROPEA (27)	92058376	25,79%
RUSIA	75542650	21,16%
MEDIO ORIENTE	53054136	14,86%
ESTADOS UNIDOS	37095896	10,39%
EUROPA DEL ESTE	17532846	4,91%
CONO SUR	23368742	6,55%
AFRICA	16874856	4,73%
ASIA ORIENTAL	29425384	8,24%
REINO UNIDO	6516247	1,83%

OCEANIA	3768392	1,06%
EFTA	1765874	0,49%

Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En relación a las 357,003,399 de millones de cajas exportadas de banano, en la tabla 3 se identifican los destinos de las exportaciones durante todo el año 2019, el cual, la mayor parte se destinó a la Unión Europea (27) con el 25,79%; seguido de Rusia con el 21,16%; le sigue Medio Oriente el 14,86%; hacia Estados Unidos con el 10,39%; hacia Europa del Este con el 4,91%; el Cono Sur con 6,55%; África con 4,73%; Asia Oriental con el 8,24%; Reino Unido con el 1,83%; el 1,06% Oceanía y por ultimo con el 0,49% EFTA. (ACORBANEC, 2022)

Tabla 4. Exportaciones de banano Ecuador – Destino 2020

Destinos	2020	%
UNION EUROPEA (27)	100196062	26,30%
RUSIA	76465173	20,07%
MEDIO ORIENTE	59486467	15,61%
ESTADOS UNIDOS	36895832	9,68%
EUROPA DEL ESTE	21634570	5,68%
CONO SUR	25983307	6,82%
AFRICA	21032827	5,52%
ASIA ORIENTAL	27383236	7,19%
REINO UNIDO	6317619	1,66%
OCEANIA	3523154	0,92%
EFTA	1915725	0,50%

Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En el año 2020, del total de 381,039,302 millones de cajas exportadas de banano, en la tabla 4 se detallan las exportaciones por destino, siendo la mayor parte de destino la Unión Europea (27) con un 26,30%; seguido de Rusia con el 20,07%; le sigue Medio Oriente con el 15,61%; hacia Estados Unidos con el 9,38%; hacia Europa del Este con el 5,68%; el Cono Sur con 6,82%; África con 5,52%; Asia Oriental con el 7,19%; Reino Unido con el 1,66%; Oceanía con el 0,92% y por último con el 0,50% EFTA. (ACORBANEC, 2022)

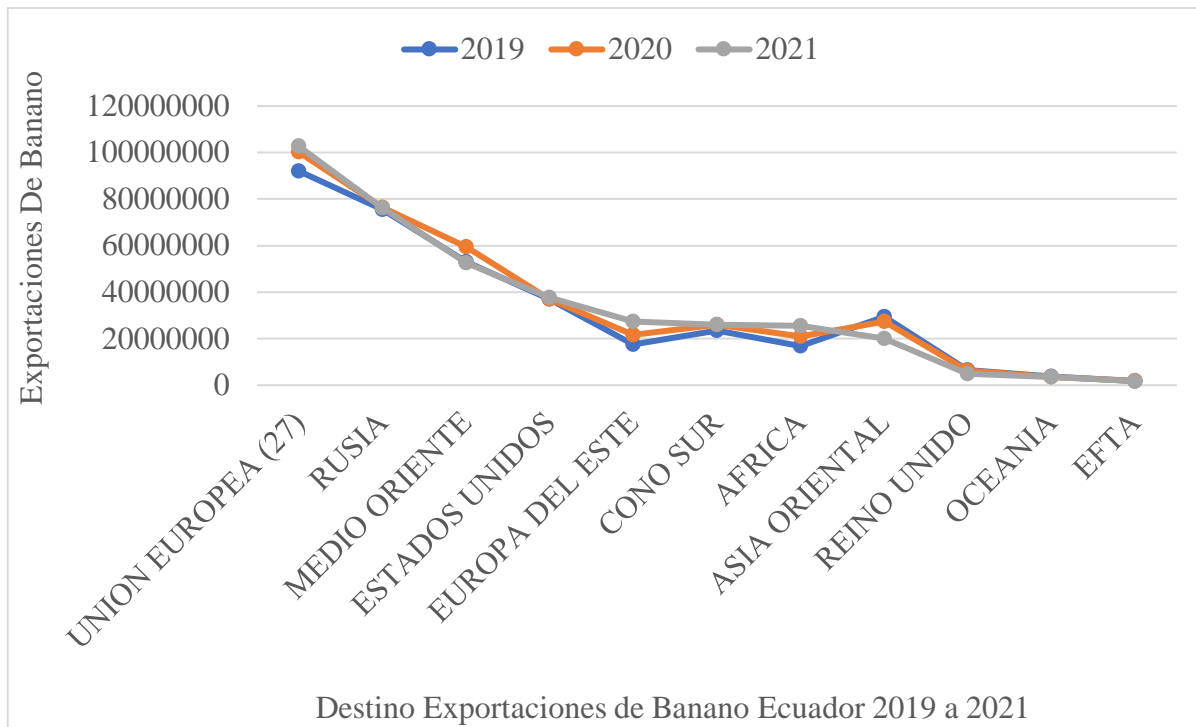
Tabla 5. Exportaciones de banano Ecuador – Destino 2021

Destinos	2021	%
UNION EUROPEA (27)	102707169	27,15%
RUSIA	76158528	20,13%
MEDIO ORIENTE	52562398	13,89%
ESTADOS UNIDOS	37666372	9,96%
EUROPA DEL ESTE	27461206	7,26%
CONO SUR	26065285	6,89%
AFRICA	25435902	6,72%
ASIA ORIENTAL	20044989	5,30%
REINO UNIDO	4853046	1,28%
OCEANIA	3459012	0,91%
EFTA	1793965	0,47%

Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En la tabla 5, con respecto al total de 378,296,258 millones de cajas exportadas en el 2021, se identifican los destinos de ese año, la mayor parte de destino fue la Unión Europea (27) con un 27,15%; después Rusia con el 20,13%; seguido Medio Oriente con el 13,89%; hacia Estados Unidos con el 9,96%; hacia Europa del Este con el 7,26%; el Cono Sur con 6,89%; África con 6,72%; Asia Oriental con el 5,30%; Reino Unido con el 1,28%; Oceanía con el 0,91% y por último con el 0,47% EFTA. (ACORBANEC, 2022)

Gráfico 10. Exportaciones de banano – destino 2019 a 2021



Fuente: ACORBANEC **Elaborado por:** Autor

En el gráfico 10, se expone el destino de las exportaciones de las cajas de banano expresadas en millones durante los últimos tres años, es decir, 2019, 2020 y 2021. En el año 2020 a comparación del año 2019; las exportaciones hacia la Unión Europea (27), se presenció un aumento del 9,53%. Por parte de Rusia aumentaron un 1,22%. En Medio Oriente alcanzaron un aumento del 12,00%. Sin embargo, en Estados Unidos hubo reducción del -0,54%. En Europa del Este, aumentaron un 21,42%. De parte de Cono Sur, también aumentaron un 10,53%. En África, de igual manera aumentaron en 24,64%. Pero, en Asia Oriental decayeron un -9,34%. En Reino Unido aumentaron un 1,48%. Por parte de Oceanía, bajaron un -6,51% y por último EFTA aumentaron en 8,49%.

En el año 2021 en comparación con su antecesor 2020; las exportaciones hacia la Unión Europea (27), aumentaron el 2.51%. Sin embargo, Rusia las exportaciones bajaron en 0.40%. En Medio Oriente, también bajaron un -11.64%. No obstante, Estados Unidos aumento su demanda en 2.09%. Por parte de Europa del Este aumentaron en 26.93%. Tal cual en Cono

Sur se elevó en 0.32%. De igual manera África aumento en 20.93%. A partir de aquí se vienen decaídas en las exportaciones, Asia Oriental con -26.80%, Reino Unido -23.18%, Oceanía -1.82% y EFTA -6.36%.

Para el año 2021, en contraste del 2020, bajo un total del -0.72%, es decir menos 2,743 millones de cajas, debido a diversos factores, entre ellos destacan, el incremento al precio de los fertilizantes, cartón, lo cual va de la mano por el aumento de los fletes marítimos. También la falta de contenedores por el congestionamiento en algunos puertos, los cambios de rutas en las navieras para que puedan ir y venir llenos, ha causado falta de reposición de los mismos. Algunos de los mercados bajaron su demanda sobre todo en la Unión Europea, Rusia, China Y Medio Oriente. Por parte de China ha pasado a comprar mas banano a sus países vecinos, también por contaminaciones en la carga con narcóticos, lo cual afecta a la imagen del país y en si menor compra.

3.2 Estrategias durante la crisis de pandemia

La llegada de la pandemia fue un golpe duro para el comercio internacional por ello tanto empresas como sus países, se vieron en la necesidad de tomar nuevas medidas, la implementación de estrategias o adaptarlas fue esencial para mantenerse en la competencia y no quedarse estancados.

En la tabla 5 se abarcarán las estrategias logísticas que se han implementado en las exportaciones de banano según algunos autores, revistas y paginas oficiales, durante la crisis de pandemia. De igual manera se detallarán estrategias que pueden ser de ayuda para las empresas que estén en busca de nuevas.

Tabla 6. Estrategias logisticas por crisis de pandemia

AUTOR	ESTRATEGIA
Hidalgo (2020)	La implementación de la flexibilización e incentivos tributarios para motivar a los

productores de buenas tácticas agrícolas para cumplir con las exigencias de los mercados estables y así tener sostenibilidad en la producción.

Oldekop et al. (2020)

La digitalización debido a las medidas impuestas por las autoridades de la salud, por ello el trabajo en línea ha sido de gran ayuda para mantenerse operando.

CAMAE (2020)

La conformación de un clúster bananero con el fin de establecer protocolos y acciones en conjunto, el trabajar en una hoja de ruta de competitividad y tener mayor intrusión en las políticas públicas

CAMAE (2020)

La coordinación con las autoridades en temas de transporte, comercio y aduanas, lo cual generó corredores logísticos para la distribución.

CAMAE (2020)

La adaptación de medidas de bioseguridad ya implementadas por la amenaza del Fusarium raza 4, a las medidas contra la pandemia.

Sharma et al. (2020)

EL diversificar la cadena de suministros debido a la crisis, el diseñar una red de suministros para equilibrar el riesgo y la flexibilidad operativa, gestionar las interrupciones de la cadena de suministro para mantenerla ágil.

CAF (2020)

La aprobación de los recursos para el programa de infraestructura logística el cual tiene que ver con la modernización del transporte multimodal y el refuerzo de los corredores logísticos, para Quito, Guayaquil, Cuenca y Tulcán.

CEPAL (2019)

La implementación de la logística 4.0, adaptando el *block chain* y *big data* con el fin de mejorar la flexibilidad de la producción y una demanda más rápida, optimizando tiempo y recursos.

MAGAP

Implementación de normas para la obtener certificaciones internacionales de exportación tipo Global GAP, orgánicas y ambientales, a través de la Estrategia de Desarrollo Bananero.

Hidalgo (2021)

El revisar y analizar los acuerdos comerciales de los países que firmaron con el país China, de esa forma tener una ruta de referencia para las negociaciones.

Elaborado por: Autor a partir de los autores citados.

Estas son algunas de las estrategias que han sido implementadas por las empresas durante la crisis de pandemia. En cuanto a nivel logístico por la crisis las restricciones en la cadena logística han sido desfavorables, problemas tanto en el transporte internacional, cadena de suministros, entre otros, sin embargo, la digitalización logística se vio acelerada la cual será parte de una nueva realidad logística. (Capurro, 2020)

Así mismo, el asistir a las convenciones que se hablan acerca del producto a su conveniencia, en este caso el banano, es de gran importancia para adentrarse en las ruedas de negocios y las ferias comerciales, además, de adquirir más conocimiento sobre los cambios que ocurren en la logística y el cual puede ser de ayuda para la empresa.

Tener buena relación con sus proveedores para de esa forma garantizar el suministro para la empresa y de esa manera cubrir la demanda, en la actualidad la competitividad cada vez es más fuerte, por ello, es necesario fortalecer los lazos con los proveedores, lo que conlleva a satisfacer a los clientes en base a un precio justo, según su demanda y la calidad. (Peña y Rodríguez, 2018)

Otro de los hallazgos, es en la distribución de mercancías, la cual va de la mano con el transporte, la optimización en las actividades de suministro, de esa forma la entrega de los productos siendo esta el último punto de la cadena de suministro en las ciudades establecidas, es de tener bien en cuenta porque va en relación con el cliente y su satisfacción y los costos de la empresa. (Zapata, Vélez y Arango, 2020)

Los resultados expuestos es una recopilación de las estrategias que han implementado diversas empresas durante la crisis de pandemia, donde se resalta más la etapa de la

digitalización la cual está llevando más fuerza cada día. Según Capa et al. (2018) señala que el ambiente donde viven las organizaciones en el tiempo actual, surge cada día más y más los cambios en cuanto a los avances tecnológicos, la innovación, flexibilidad que desde ya forman parte para alcanzar mayor competitividad y con mayor importancia durante la crisis de pandemia.

CAPITULO IV DISCUSIÓN

Según los resultados obtenidos, se expresan las exportaciones de banano durante la crisis de pandemia; en el año 2019, venían en una alza según sus años anteriores, lo cual se prevía que el año siguiente sería mejor, la crisis de pandemia fue algo que no muchos esperaban lo que desencadenó un golpe a los sectores económicos por tantas medidas que debían adaptar, el implementar diversas estrategias logísticas durante el transcurso del año fue de gran valor, la planificación debida y el adaptarse fue muy necesario, más aún a lo digital que fue lo más relevante durante ese año y aún sigue siendo relevante hasta día de hoy.

Durante el 2020, se inició la pandemia en el Ecuador, el sector bananero a pesar de ello siguió operando, no obstante, presencio problemas en su logística, tal como, ausencia del personal, por parte de los transportistas, en los patios de contenedores, restricción en la movilidad, distribución de la fruta, cierre de fronteras de los países de destino del banano, menos consumo de parte de los consumidores por temor al contagio al salir a las tiendas, entre otros. A pesar de eso el pánico en las personas, impulso a demandar gran cantidad de banano por su alto valor en vitaminas.

Para el año 2021, en contraste del 2020, bajo un total del -0.72%, es decir menos 2,743 millones de cajas, debido a diversos factores, entre ellos destacan, el incremento al precio de los fertilizantes, cartón, lo cual va de la mano por el aumento de los fletes marítimos. También la falta de contenedores por el congestionamiento en algunos puertos, los cambios de rutas en las navieras para que puedan ir y venir llenos, ha causado falta de reposición de los mismos. Algunos de los mercados bajaron su demanda sobre todo en la Unión Europea, Rusia, China Y Medio Oriente. Por parte de China ha pasado a comprar más banano a sus países vecinos, también por contaminaciones en la carga con narcóticos, lo cual afecta a la imagen del país y en si menor compra.

Los métodos implementados fueron de gran ayuda para la investigación, tal como el exploratorio, la pandemia aún es un tema que sigue vigente y la información presentada puede ser actualizada, el descriptivo para exponer los datos de las exportaciones de banano en el Ecuador, durante los años mencionados, de igual manera los meses de los mismos, y de esa forma interpretarlos.

En cuestión de las exportaciones de banano se espera a futuro en otra investigación, actualizar los valores e ir detallando las estrategias logísticas que se implementaran, las estrategias mencionadas durante la crisis de pandemia fue a través de la revisión bibliográfica, las cuales tienen relación con trabajos anteriormente publicados en la institución que han servido de gran ayuda para la investigación, en cuestión de estrategias para poder enfrentar la pandemia que aún sigue vigente hasta el día de hoy.

CONCLUSIONES

En la siguiente investigación se determinó cuales fueron el comportamiento de las exportaciones de banano durante la crisis de pandemia para cumplir con el objetivo de la investigación se realizó a través de un análisis de comparación, teniendo mayor impacto el año 2020 por sobresalir gracias a la alta demanda de países potenciales, también cuales fueron las estrategias implementadas por las empresas exportadoras de banano, teniendo como más relevante la digitalización que cada día sigue aumentando.

La adaptación de la digitalización está siendo de mucha importancia en estos tiempos, trae consigo mayor ventaja competitiva e integrarse a mayores consumidores, cada vez es mayor, por ello se recomienda el implementarla para no quedarse fuera. Cada día son más las empresas que innovan sus instalaciones en base a satisfacer al cliente.

La balanza comercial del Ecuador del mismo año 2020 registro superávit a comparación de los dos años presentados, sus exportaciones de banana registraron una variación porcentual del 15,4% en valor FOB y 7,1% TM a comparación del año 2019, lo cual fue de suma importancia para seguir en el desarrollo de las actividades económicas, a pesar del confinamiento, la digitalización fue principal fuente para las empresas, el adaptarse a ello y mejorarlo para no quedarse fuera de la competencia.

Las exportaciones de banano tuvieron bajas por diversos factores, entre ellos la crisis logística, por el alza a los insumos, fertilizantes, los fletes y falta de contenedores, la falta de rutas marítimas lo cual trae problemas al traslado de las exportaciones, del mismo modo, las medidas impuestas por los países destino, influyeron en las cadenas de suministros de las empresas, cuales tuvieron que llevar a cabo diversas estrategias para la adaptación de las mismas e innovarse, si bien las estrategias presentadas en la investigación pueden ser de ayuda para empresas que quieran tener una vista a que poder implementar o servir de referencia.

RECOMENDACIONES

La implementación de un modelo operativo para la demanda en tiempo real, a día de hoy las herramientas digitales cobran más importancia cada día, la nube se ha vuelto de mucho valor en la cadena de suministro, mejora la capacidad de precisión en la planificación gracias a todos los datos que pueden ser unificados, la mayor parte de las empresas mejoran sus entregas gracias a la utilización de la nube.

Las estrategias propuestas pueden servir para implementarlas o servir de referente para mejorar su competitividad y no estancarse, recordar el participar en convenciones para de esa forma dar a conocer sus productos a través de las ferias internacionales y así obtener mayor experiencia y conocimiento, de igual manera, tener una evaluación constante de los procesos que abarcan los productos, la cadena logística y transporte, analizar cada área y fortalecer si existen percances para mejorarlos de esa forma aumentar la competitividad con la demás organización.

Las futuras investigaciones pueden hacer énfasis en lo detallado en la discusión, en cuestión del valor de las exportaciones las cuales pueden variar, mediante un enfoque cuantitativo, de igual manera que futuras estrategias siguen implementando ya sea durante o después de la crisis.

BIBLIOGRAFÍA

- Acaro, L., Vega, A., Cordova, A., & Sanchez, T. (2020). Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011 - 2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo. *Polo del conocimiento*, 6(8), 257-277. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i8>
- ACORBANEC. (01 de 2022). *ASOCIACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BANANO "ACORBANEC"*. Retrieved 22 de 02 de 2022, from ASOCIACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BANANO "ACORBANEC": <http://www.acorbanec.com/wp-content/uploads/2022/01/ANALISIS-DE-LAS-EXPORTACIONES-DE-BANANO-DEL-ECUADOR-DE-ENERO-A-DICIEMBRE-DEL-2021.pdf>
- Alaña, T., Crespo, M., & Gonzaga, S. (2018). ¿Cómo las estrategias empresariales permiten una ventaja competitiva en las micro, pequeñas y medianas empresas de la provincia de El Oro? *Universidad y Sociedad*, 10(2), 251-256.
- Arias, W., Palma, N., & Riccio, D. (2019). LA APERTURA COMERCIAL Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ECUADOR. *Revista Empresarial*, 13(1), 29 - 34. <https://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/148>
- Arkell, J. (2008). ORIGEN Y DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN. *ICE: Revista De Economía*(844), 11-27.
- Brume, M. (2017). Gestión estratégica como herramienta para promover la competitividad de las empresas del Atlántico, Colombia. *ESPACIOS*, 38(51), 20.
- Calero, D., Gamboa, J., & Mancheno, M. (2020). Organización logística, diagnóstico competitivo en almacenes comerciales de la zona 3 del Ecuador. *FIPCAEC*, 5(17), 158-181. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i15.190>

- CAMAE. (29 de Septiembre de 2020). *Camara maritima del Ecuador*. Camara maritima del Ecuador: <http://www.camae.org/economia/banano-casi-supera-al-petroleo-como-principal-producto-de-exportacion-durante-la-pandemia/>
- Camino, S., Andrade, V., & Pesantez, D. (2016). Posicionamiento y eficiencia del banano, cacao y flores del Ecuador en el mercado mundial. *Revista Ciencia Unemi*, 9(19), 48-53. <https://www.redalyc.org/journal/5826/582661268005/582661268005.pdf>
- Capa Benítez, L. B., Benítez, R., & Capa, X. (2018). EL LIDERAZGO COMO FUENTE DE VENTAJA COMPETITIVA PARA LAS ORGANIZACIONES. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(2), 285-288. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200285.
- Capurro, E. E. (2020). Impacto económico de la logística en el Ecuador y su afectación en la pandemia. *Ciencias de técnicas y aplicadas*, 6(4), 1610-1625. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3.1571>
- CEPAL. (2019). La revolución industrial 4.0 y el advenimiento de una logística 4.0. *FACILITACIÓN, COMERCIO Y LOGÍSTICA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE*(7).
- Díaz Quiñones, J. A., & Valdés Gómez, M. L. (2020). La pandemia de COVID 19 y sus implicaciones en la concepción, diseño e instrumentación didáctica de la educación médica superior cubana. *MediSur*, 18(3), 496-506. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1800/180063437022/180063437022.pdf>
- Exbanlightcom. (7 de Enero de 2019). *Exbanlightcom*. Exbanlightcom: <https://exbanlight.com/banano-origen/>
- Galindo, M., & Rios, V. (2015). Exportaciones. *Serie de estudios economicos*.
- Gibson, B., Mentzer, J., & Cook, R. (2005). SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: THE PURSUIT OF A CONSENSUS DEFINITION. *Journal of Business Logistics*, 26, 17-25. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2005.tb00203.x>

- Hannan, M., & Freeman, J. (1977). *The Population Ecology of Organizations* (Vol. 82). Chicago: American Journal of Sociology. <http://www.jstor.org/stable/2777807>
- Hurtado, B., Robles, J., Preciado, J., & Bañuelos, N. (2018). Logística de transporte y desarrollo local en organizaciones exportadoras de uva de mesa sonoreña. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 28(51), 00. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41755135013>
- Jaramillo, E., Arguello, A., & Advisor, P. (11 de Febrero de 2020). *EKOS*. EKOS: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/ecuador-lider-en-la-produccion-de-banano>
- Jumbo Ordóñez, D. P., Campuzano Vásquez, J. A., Vega Jaramillo, F. Y., & Luna Romero, Á. E. (2020). Crisis económicas y covid-19 en Ecuador: impacto en las exportaciones. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6), 103-110. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000600103
- Lederman, D., & Maloney, W. (2018). ¿Qué tan importante es lo que se exporta? Guía práctica para la formulación de políticas industriales. *Estado & comunes*, 285-288
- Leonor, G., & Mendoza, A. (2019). Importancia de la enseñanza de la metodología de la investigación científica en las ciencias administrativas. *Dominio de las ciencias*, 5(2), 56-70. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2019.5.2.abril.56-43>
- Lozano, E. (2006). *Ciencia y Poder Aéreo*, 1(1), 41- 44.
- Manrique, M., Teves, J., Taco, A., & Flores, J. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1136-1146. <https://doi.org/https://doi.org/10.37960/revista.v24i88.30168>
- Martinez Velasco, J. (2016). La gestión estratégica de la responsabilidad social en las pyme venezolanas. *Universidad & Empresa*, 18(30), 191-209. <https://www.redalyc.org/pdf/1872/187244133010.pdf>
- Melean, R., & Velasco, J. (2017). PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GANADERÍA BOVINA DOBLE

- PROPÓSITO. *Negotium*, 13(37), 47-61.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78252811004>
- Oldekop, J., Horner, R., Hulme, D., Adhikari, R., Agarwal, B., Alford, M., & Bakewell, O. (2020). COVID-19 and the case for global development. *World Development*.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105044>
- Organizacion Internacional Del Trabajo. (2016). Mejore su negocio: comercialización.
- Pacheco, F. (2018). Modelo de gestión estratégica para la industria de energías renovables bajo el escenario de cambio de la matriz energética del Ecuador. *Universidad Andina Simón Bolívar*, 151. <http://hdl.handle.net/10644/6451>
- Peña Florez, L. A., & Rodríguez Rojas, Y. L. (2018). Procedimiento de Evaluación y Selección de Proveedores Basado en el Proceso de Análisis Jerárquico y en un Modelo de Programación Lineal Entera Mixta. *Ingeniería*, 23(3), 230-251.
[https://doi.org/ https://doi.org/10.14483/23448393.13316](https://doi.org/https://doi.org/10.14483/23448393.13316)
- Peña, B., & Rincón, B. O. (2020). Generalidades de la Pandemia por COVID-19 y su asociación genética con el virus del SARS. *Revista de la Universidad Industrial de Santander. Salud*, 52(2), 83-86. <https://doi.org/https://doi.org/10.18273/revsal.v52n2-2020001>
- Peñaloza, P., Vega, A., Garzon, 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*, 2(4), 5615-5630. <https://doi.org/10.46932/sfjdv2n4-050>
- Peraza de Aparicio, C. X. (2020). Salud laboral frente a la pandemia del COVID-19 en Ecuador. *MediSur*, 18(3), 507-511.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=180063437023>
- Pinheiro de Lima, O., Breval, S., Rodriguez, C., & Follman, N. (2017). Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma. *Ingeniare. Revista Chilena de Ingeniería*, 25(2), 264-276. <https://www.redalyc.org/pdf/772/77252418009.pdf>

- Quevedo-Barros, M. R., Vásquez-Lafebre, L. M., Quevedo-Vázquez, J. O., & Pinzon-Prado, L. T. (2020). COVID-19 y sus efectos en el comercio internacional. Caso Ecuador. *Ciencias de la Salud*, 6(3), 1006-1015. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3.1330>
- Quiala, L., Fernández, Y., Vallín, A., Lopes, I., Domínguez, F., & Calderio, Y. (2018). Una nueva visión en la gestión de la logística de aprovisionamientos en la industria biotecnológica cubana. *Vaccimonitor*, 27(3), 93-101. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1025-028X2018000300003
- Severa, D. (2010). Concepto y evolución de la función logística. *INNOVAR*, 20(38), 217-234. <https://www.redalyc.org/pdf/818/81819024018.pdf>
- Sharma, A., Adhikary, A., & Bikash, S. (2020). Covid-19's impact on supply chain decisions: Strategic insights from NASDAQ 100 firms using Twitter data. *Journal of Business Research*, 443-449. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.035>
- Tejedor Estupiñán, J. M. (2021). Impactos sociales y económicos de la pandemia de la COVID-19 en Latinoamérica. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(2). http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2248-60462020000200329
- Ulloa-Barre, N. M., Fajardo-Loayza, V. A., González-Illescas, M. L., & Solórzano-Solórzano, S. S. (2021). Estrategias post COVID-19: Desafíos para las empresas exportadoras de productos tradicionales. *Innova Research Journal*, 6(2), 180-195. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v6.n2.2021.1636>
- Valero, G., Rodenes, M., & Rueda, G. E. (2016). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *Revista Le Bret*, 8. *Bucaramanga*, 127 – 147.
- Valero-Cedeño, N., Mina-Ortiz, J., Veliz-Castro, T., Merchán-Villafuerte, K., & Perozo-Mena, A. (2020). COVID-19: La nueva pandemia con muchas lecciones y nuevos retos. Revisión Narrativa. *Kasmera*, 48(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.3745322>

- Vasconez, L. (15 de Octubre de 2021). Ecuador vende menos banano y a menor precio en los primeros 8 meses del 2021. *El Comercio*.
- Visser, E. J. (2007). Logistic innovation in global supply chains: an empirical test of dynamic transaction-cost theory. *GeoJournal*, 70, 213–226.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s10708-008-9133-0>
- Zapata, J. A., Vélez, Á. R., & Arango, M. D. (2020). Mejora del proceso de distribución en una empresa de transporte. *Investigación Administrativa*, 49(126).
<https://www.redalyc.org/journal/4560/456063405009/456063405009.pdf>