



República del Ecuador
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Trabajo de Titulación
Para la Obtención del Título de:
Licenciatura en Comercio Exterior con Mención en Negocios
Internacionales

Tema:
Afectación del conflicto Ucraniano ruso del 2022 en las exportaciones
bananeras Ecuatorianas

Autora:
Viviana Del Rocío Torres Calvopiña

Directora de Trabajo de Titulación:
Ing. María Inés Valencia, MSc.

2022

Guayaquil - Ecuador

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mi esposo, a mi hijo, a mis padres, y a todos quienes hicieron posible culminar este logro académico.

DEDICATORIA

Dedico este artículo a mi familia, quienes han sido mi pilar para seguir adelante. A mi hijo Miguel Cueva y a mis padres Armando Torres y Rocío Calvopiña.

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados y conclusiones pertenece exclusivamente al autor.

Viviana del Rocío Torres Calvopiña

AFECTACIÓN DEL CONFLICTO UCRANIANO RUSO DEL 2022 EN LAS EXPORTACIONES BANANERAS ECUATORIANAS

Viviana del Rocío Torres Calvopiña
vivitorres1990@outlook.es

RESUMEN

La investigación se desarrolló bajo el principal objetivo de determinar la afectación del conflicto ucraniano ruso del 2022 a los exportadores bananeros ecuatorianos, y se delimitó a las bananeras ecuatorianas; se realizó una investigación de diseño no experimental de tipo descriptivo y correlacional, a una muestra de 219 administradores bananeros. Al identificar los aspectos económicos afectados en la producción bananera debido a la guerra, se concluye que desde el enfoque del marketing la correlación con el flujo de capital fue extremadamente baja, lo que denota el poco interés a implementar estrategias de mercadeo para evitar pérdidas de capital, esto se demuestra porque las acciones de marketing con respecto a la materia prima, tuvo una correlación baja, lo mismo con la toma de decisiones cuya correlación fue similar al igual que con el flujo de ventas, es decir que aunque los empresarios vieron la forma de vender, no utilizaron el enfoque del mercadeo.

Palabras clave: Comercio exterior, conflictos bélicos, exportaciones agrícolas, Ecuador exportador.

INTRODUCCIÓN

La invasión rusa de Ucrania eleva sustancialmente el riesgo de interrupciones en el comercio mundial principalmente de fertilizantes. Rusia es el mayor exportador mundial de fertilizantes y representa el 23% de las exportaciones de amoníaco, el 14 % de las exportaciones de urea, el 10 % de las exportaciones de fosfato procesado y el 21 % de las exportaciones de potasa, los principales destinos de los fertilizantes de Rusia son Brasil (21 %), China (10 %), EE. UU. (9 %) e India (4 %) (Astrov et al., 2022, p. 2-5).

Latino América y los países en beligerancia, han tenido relaciones comerciales muy fuertes, en especial por las flores y frutas producidas en la región, que en la mayoría de las veces se exporta todo el año, mientras que Rusia y Ucrania tienen temporadas muy frías en donde necesitan el abastecimiento de las mismas, pero la situación bélica, desencadenó en una serie de eventos, que tuvieron impacto en las exportaciones de los productos agrícolas y además en la importación de fertilizantes. Al mismo tiempo, es cierto que el país exportador de bienes industriales tiene un poder político y militar considerable. Este país controla la división internacional del trabajo y tiene intereses creados en el arreglo económico actual (Rouvinski, 2021, p. 12-14).

Según Gutiérrez y Cevallos (2021), el Ecuador, representa un rubro muy importante de ingresos de divisas, la venta de productos a los países que están bajo tensión militar, los ingresos por banano y rosas, son muy representativos, debido a que el potencial exportador y el aporte al crecimiento del PIB, del sector agrícola es uno de los pilares de la economía ecuatoriana. En 2019, este sector reportó exportaciones por USD 8.090 millones, incluidos USD 3.295 millones de banano y USD 764 millones de cacao. Es, por tanto, junto con el petróleo, uno de los sectores más importantes para el sector exterior. Además, también poder militar, la autonomía y la capacidad de garantizarla, y con otros valores, como el prestigio o con la capacidad de llevar a cabo con éxito un proyecto nacional.

El principal objetivo de esta investigación, es determinar la afectación del conflicto ucraniano ruso del 2022 en las exportaciones agrícolas ecuatorianas, esto se planteó: (a) establecer las aportaciones que existen en la literatura sobre el conflicto y las implicaciones económicas a nivel mundial, (b) identificar los aspectos económicos afectados en la producción bananera del Ecuador debido a la guerra y (c) describir en el contexto económico, la forma en que el conflicto afectó a los productores agrícolas bananeros ecuatorianos.

MARCO TEÓRICO

Comercio exterior y conflictos bélicos

La conexión entre los grandes conflictos militares, los cambios en los flujos económicos y la posición cambiante de los estados en las relaciones económicas internacionales junto con el posible impacto en la distribución del poder, son temas importantes desde el punto de vista de las relaciones internacionales y la economía internacional. A pesar de esto, a menudo se los considera eventos anómalos que marcan un hito después de los cuales la economía mundial vuelve al funcionamiento normal.

Según Arias e Ibáñez (2012, p.2), los conflictos bélicos en general, imponen costos a la producción económica a través de varios canales. Las conmociones inducidas por los conflictos causan devastación y limitan las transacciones del mercado. Los combates armados, los ataques terroristas, los saqueos o la devastación general generan la destrucción de capital y activos públicos y privados, disminuyendo así la capacidad productiva de las empresas y los hogares). Las agresiones contra la población civil destruyen o deterioran el capital humano a través de secuestros, asesinatos y mutilaciones. Los impactos directos del conflicto también reducen la eficiencia del mercado. La contracción en la oferta de bienes y los mayores costos de transacción provocan aumentos de precios y reducciones en el tamaño de las redes. Todos estos efectos producen una caída en el ingreso y el consumo de los hogares, y los países experimentan una disminución en la producción agregada.

Por ejemplo, Colussi et al. (2022) en su investigación sobre Brasil y la guerra ruso ucraniana, comentan que en comparación con los EE. UU., Brasil se ve afectado más directamente ya que Brasil importa el 85% de sus fertilizantes de los países en disputa bélica. El suministro en EE.UU. debería ser un problema menor, ya que EE. UU. tiene una sólida producción interna. Sin embargo, es probable que los agricultores estadounidenses enfrenten precios más altos debido a la interconexión global de la industria mundial de fertilizantes. El 11 de marzo del 2022, ambas naciones anunciaron planes para apoyar la producción adicional de fertilizantes para hacer frente a los crecientes costos.

Brasil es responsable del 8 % del consumo mundial de fertilizantes y es el cuarto mayor importador de fertilizantes del mundo, detrás de China (24 %), India (14,6 %) y Estados Unidos (10,3 %). Alrededor de una quinta parte de las importaciones brasileñas provienen de Rusia. Agregar fertilizante de Bielorrusia, estrechamente relacionado con Rusia, eleva la

cantidad importada por Brasil a casi un 30%. En términos de importación directa de Rusia y Bielorrusia, la potasa es la mayor importación de fertilizantes, con Rusia y Bielorrusia representando el 44% de la potasa importada por Brasil. Es probable que Brasil busque más potasa en Canadá, que actualmente es su mayor proveedor (Colussi et al., 2022).

Se cree que es posible afirmar que la interrupción de los flujos comerciales en el momento de importantes conflictos militares es una fuente importante de cambio de la economía mundial y la posición de países individuales y regiones enteras, dentro de las interrupciones de los flujos comerciales se entiende que como efecto secundario de los objetivos políticos y militares específicos que se persiguen durante los conflictos militares, están las interrupciones de los flujos comerciales en sí mismas que a menudo se pasan por alto en aquellos momentos de conflicto (Kammer et al., 2022). Sin embargo, Guenette et al. (2022) mencionan que, estas interrupciones pueden potencialmente poner en marcha muchas tendencias importantes y, por lo tanto, deben ser consideradas por quienes crean políticas estatales.

Si las interrupciones de los flujos comerciales, los cambios en los patrones comerciales, los cambios en las instituciones socioeconómicas y posiblemente los cambios en el poder económico y político, están realmente interconectados, esta interconexión debe ser objeto de análisis académico dentro del campo de las relaciones internacionales. y política internacional. La invasión rusa a Ucrania ha logrado provocar sanciones impuestas por un grupo de economías occidentales y refuerza el debate sobre la desvinculación entre bloques de regiones. Aunque las sanciones se centran hasta ahora en Rusia y Bielorrusia, existe el riesgo de que el conflicto se amplíe y refuerce el apoyo a una política impulsada por consideraciones geopolíticas(Sun et al., 2022).

Esto plantea la pregunta de cuánto ingreso real puede perderse si se renunciara a la cooperación comercial internacional beneficiosa para todos y la economía global se desvincula, desintegrándose en un bloque del Este y un bloque del Oeste. Los modelos canónicos capturan las pérdidas estáticas de bienestar por el aumento de las barreras comerciales al renunciar a las ganancias clásicas del comercio. Sin embargo, algunas de las principales preocupaciones de los encargados de la formulación de políticas y los profesionales con respecto a los efectos potencialmente perjudiciales de los conflictos comerciales se abstraen en los modelos estándar (Canuto, 2022).

De acuerdo con Braun et al.(2022), los modelos suelen suponer una distribución de tecnología fija para las empresas nacionales, lo que limita las ganancias del comercio a ganancias estáticas. Esta suposición hace que sea imposible abordar algunas de las preguntas más importantes con respecto a las consecuencias a largo plazo del conflicto comercial continuo o la globalización en retroceso, a saber, la tecnología reducida y los efectos indirectos de conocimientos que ocurren a través del comercio. Así mismo Estrada y Arturo (2022), consideran que existe un consenso en la literatura actual de que las guerras generan costos tanto directos como indirectos. Los costos directos de la guerra se refieren a lesiones, pérdidas de vidas y la destrucción del capital físico, mientras que los costos indirectos se refieren a canales de intercambio y comercio interrumpidos y condiciones de mercado distorsionadas.

Shah et al. (2022) consideran que, dichos costos indirectos a menudo pueden ser mayores que los costos directos de la guerra y también tienden a afectar a muchos más países. Las medidas de guerra económica, como la prohibición de comerciar con el enemigo o los bloqueos destinados a debilitar al enemigo privándolo de recursos, a menudo también afectarán a terceros. Por esta razón, Yousaf et al. (2022) sostiene que, las guerras tendrán un impacto negativo en el comercio de beligerantes y no beligerantes (neutrales) por igual. Sin embargo, en contra de este punto de vista, se ha argumentado que los países neutrales pueden haberse beneficiado de las condiciones políticas y económicas cambiantes provocadas por la guerra.

Cuando los países beligerantes buscan asegurar el suministro de materias primas, artículos militares y alimentos necesarios para apoyar el esfuerzo bélico, los recursos se redirigen de industrias de exportación a la producción militar y el gasto público, deprimiendo las exportaciones y promoviendo las importaciones. A medida que se debilita la capacidad de exportación de las economías beligerantes, mientras aumenta la demanda de bienes intermedios y finales, esto puede iniciar una sustitución generalizada de nuevos canales comerciales por viejos (McCannon, 2022).

Exportación agrícola

La agricultura es el sector más importante de la economía es la principal fuente de sustento en las áreas rurales, donde vive casi el 80 por ciento de la población mundial; Aproximadamente dos tercios de la fuerza laboral están empleados en la agricultura. Aunque

la participación de esta disminuye; la agricultura de cultivos, ganadería, pesca y silvicultura, representa un tercio del PIB y los productos agrícolas constituyen el 32 por ciento del valor total de las exportaciones. El sector agrícola, en particular los cultivos alimentarios principalmente arroz y trigo, desempeña un papel dominante y representa alrededor del 76 % del valor añadido en la agricultura, aunque la parte de la agricultura no agrícola, en particular la ganadería y la pesca, aumentan constantemente en los últimos años, el arroz es el cultivo predominante, cubre el 75 por ciento de las áreas cultivada y representa el 70 por ciento del valor de la producción agrícola (Bordignon, 2020, p77-79).

Un producto agrícola de exportación es el producto de cualquier cultivo de exportación. Por ejemplo, el aceite de palma y la almendra de palma son dos subproductos de la palma aceitera. Una explotación es la superficie total de tierra dedicada al cultivo de cualquiera de los 14 cultivos de exportación enumerados por un individuo denominado agricultor (López, 2021). El desarrollo de las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo tiene un impacto significativo en los parámetros de coyuntura del mercado agrícola mundial, la posibilidad de alcanzar objetivos globales de desarrollo sostenible, que se relacionan con la reducción de la pobreza, el hambre y la seguridad alimentaria y el libre acceso a los recursos energéticos en particular biocombustibles, entre otros. Mejorar la regulación fundamental de la producción agrícola y las exportaciones agrícolas requiere tener en cuenta las diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo (Chiriboga, 2020). Según

Para Rezk et al. (2021) el crecimiento económico es un objetivo principal para los gobiernos de la mayoría de los países porque está estrechamente relacionado con un aumento de la riqueza per cápita. La importancia del crecimiento económico es relativamente mayor en los países en desarrollo que en los desarrollados, ya que los altos niveles de pobreza plantean problemas más graves en los primeros. Por lo tanto, se intenta identificar los determinantes del crecimiento económico, centrándose en los países menos desarrollados, varios factores incluyen el crecimiento agrícola y la inversión extranjera directa, y se sugiere como determinantes importantes del crecimiento económico de los países en desarrollo.

Bordignon (2020) menciona que las regulaciones son diferentes según el producto y el país de exportación e importación, algunas regulaciones se basan en estándares alimentarios internacionales, mientras que otras son desarrolladas por países individuales. Es importante que el productor y el exportador conozcan estas regulaciones porque el país importador puede

poner en cuarentena el producto o negarse a recibirlo en el puerto de importación si no cumple con todos los requisitos. Una parte importante del mandato de la división de productos básicos y comercio es identificar los problemas que afectan al comercio de productos básicos y proponer soluciones para abordarlos, preferiblemente a través de acciones internacionales. El servicio de materias primas, productos tropicales y hortícolas, se involucra en temas relacionados con la certificación social y ambiental, estos surgen en el trabajo analítico sobre problemas comerciales y económicos relacionados con el banano y otros productos.

Según lo indican Allouhi et al. (2021), la agricultura es el pilar de la economía de muchos países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados. Importantes oportunidades de exportación existen para los productos alimenticios y agrícolas de estos países, pero el éxito no es fácil. Los mercados mundiales son cada vez más competitivos y hay una multitud de estándares que cumplir. Las habilidades requeridas tanto en la producción como en el comercio son cada vez más complejas. Muchos productos agrícolas también enfrentan altos aranceles y/o barreras no arancelarias. Los subsidios agrícolas de los países desarrollados en diversas formas socavan la competitividad de los productos de los países en desarrollo; ascienden a casi mil millones de dólares por día, y sobre una base anual superan el producto interno bruto (PIB) combinado de los 49 países menos adelantados.

Exportaciones agrícolas ecuatorianas

La integración de América Latina a la economía mundial se realiza a través de la exportación de productos primarios. La producción primaria es el medio a través del cual la economía ecuatoriana mantiene vínculos importantes con el resto de Sudamérica y el mundo. En la economía ecuatoriana, la agricultura es uno de los sectores clave que sostienen la dinámica económica y abastecen de materia prima a la industria, impulsando la expansión industrial a través del abastecimiento de alimentos a la ciudadanía, garantiza la seguridad y soberanía alimentaria del país (Oxford Analytica, 2022b).

El principal efecto es la reducción del hambre y la desnutrición, principalmente porque el 59% de la producción en las zonas rurales es agrícola, por lo que la agricultura puede mejorar las condiciones de vida de las personas aumentando los ingresos y generando empleo para los grupos vulnerables que viven en nichos de pobreza. Las necesidades de las personas son prioridades de atención inmediata y la política más efectiva para satisfacer el desarrollo agrícola, por lo que es imperativo identificar el rol de este sector y contrastarlo con los

enfoques económicos actuales (Oxford Analytica, 2022a).

El uso sostenible de la tierra es significativo, ya que la dominación actual de los monocultivos causa problemas ambientales como la erosión del suelo, tornando la tierra improductiva y dañando los medios de vida de las familias que dependen directa e indirectamente de la actividad agrícola, así, la diversificación puede generar una oportunidad para conservar los suelos y reducir el riesgo de pérdidas económicas por cambios tanto climáticos como de mercado (Rouvinski, 2021).

Para introducir el artículo en efectos administrativos, se declara que el Ecuador se divide en 24 provincias, cada una de las cuales tiene su propia capital. Hay varias zonas climáticas en el país, debido a su variada topografía que comprende desierto como la costa sur, montañas muy altas de los Andes y paisaje plano de la cuenca del río Amazonas. Las temperaturas son altas en las llanuras y zonas costeras, pero bajas en las zonas de gran altura. La agricultura es un sector económico importante para el Ecuador. Agrícolamente, el país está dividido en tres regiones distintas: la Sierra que la zona andina montañosa, tierras altas; la Costa que es la llanura costera del Pacífico y el Oriente el cual está conformada por vertientes orientales entre los Andes y las cabeceras del Amazonas (Altamirano et al., 2020 p.44-45).

Los cultivos alimentarios como el maíz, la soja, la mandioca, las papas y las verduras se cultivan en las tierras altas, mientras que los cultivos comerciales como el café, el banano, la caña de azúcar, el cacao, el aceite de palma y el arroz se cultivan en las llanuras costeras. Ecuador es el mayor productor y exportador de banano y camarón de carne blanca del mundo. Otras exportaciones agrícolas son café, flores cortadas y frutas como cítricos, cacao y mangos. El café se cultiva principalmente en pequeñas fincas de una a 10 hectáreas. La ganadería se cría en todo el país, siendo los principales animales bovinos, porcinos, ovinos y caprinos (Aworka et al., 2022).

Por el potencial exportador y el aporte al crecimiento del PIB, el sector agrícola es uno de los pilares de la economía ecuatoriana. En 2019, este sector reportó exportaciones por USD 8.090 millones, incluidos USD 3.295 millones de banano y USD 764 millones de cacao. Es, por tanto, junto con el petróleo, uno de los sectores más importantes para el sector exterior. Además de las frutas, la ganadería y la avicultura son subsectores esenciales del sector agrícola, ya que generan el 55,2% de los ingresos totales. El sector agrícola representa el 8,1% del PIB, cuenta con un total de 3.504 empresas, y los ingresos representan el 4,91%

de los ingresos totales del sector empresarial, lo que implica una recesión, ya que se contrajo un 0,9% en 2018 (Gutiérrez & Cevallos, 2021).

Ecuador es el líder en el campo de las exportaciones de banano durante 25 años, que actualmente representan el 26% de las exportaciones mundiales. El país ofrece este tipo de bananas: Cavendish, Orito (o baby banana) y bananas rojas. El 90% de la producción nacional está asegurada por la costa y los principales mercados son Rusia y la Unión Europea. El mercado del banano en Ecuador involucra a un gran número de actores nacionales e internacionales. Un productor puede vender productos directamente al exportador o a un intermediario. Según la Asociación Ecuatoriana de Exportadores de Banano, los exportadores son en realidad intermediarios entre el productor y las grandes empresas transnacionales de comercialización. El sector bananero es una importante fuente de empleo en Ecuador. Hay 200.000 hectáreas de plantaciones de frutas y se estima que hay un trabajador por hectárea plantada (Revista Ekos, 2022).

Aunque muchos países de América Latina son exportadores netos de alimentos, las consecuencias de la guerra en Ucrania tendrán un grave impacto en una región que ya está desproporcionadamente afectada por la pandemia de COVID-19 y una década de desaceleración del crecimiento (Guenette et al., 2022). La economía de exportación agrícola de Ecuador demuestra ser flexible y receptiva a los incentivos del mercado. El potencial de expansión es sustancial, las ricas tierras agrícolas del país en el lado Pacífico de los Andes están lejos de ser utilizadas en su totalidad. Una red de caminos en expansión, financiada en parte por los bancos, está abriendo nuevas tierras para el cultivo y también hacen posible la comunicación en todo clima entre áreas que antes eran inaccesibles a las principales áreas de mercado durante partes del año. También existe un gran potencial para aumentar la productividad de la agricultura mediante la mejora del nivel de tecnología y gestión en la explotación agrícola (Ross & Tamayo, 2021).

Montesdeoca y Cusme (2020) mencionan que, la industria ecuatoriana se expande aún más rápidamente que la agricultura, y se está fomentando un mayor desarrollo de acuerdo con las líneas indicadas por las ventajas naturales del Ecuador en la producción de materiales agrícolas y alimentos. La tasa de inversión y ahorro va en aumento. Aunque el futuro de la importante industria bananera de Ecuador, que representa el 40 por ciento de todos los ingresos de divisas, es algo incierto, en general, las perspectivas a largo plazo para la

economía ecuatoriana parecen buenas. En consecuencia, existe un caso de endeudamiento externo que ayuda a Ecuador a mantener una tasa de inversión durante los próximos años.

METODOLOGÍA

La investigación declara un diseño no experimental, debido a que cómo lo menciona Sampieri *et al.* (2004), no se van a manipular variables de estudio, sino a interpretar los resultados obtenidos del mismo, señalando que además el alcance declarado es descriptivo, al tomar las preguntas de investigación en la forma que la responde el conglomerado encuestado y también correlacional, porque se contrastaron, según el grado en el que existían las implicaciones entre las variables declaradas en el objetivo de investigación (Anexo 1).

El método en el que se desarrolla el documento es deductivo, pues como dice Andrade *et al.*, (2018) se parte desde los resultados de un grupo específico, para generalizar los datos encontrados. La técnica de recolección de los resultados fue la encuesta, la misma que se presenta de forma transversal, con un enfoque cuantitativo, a través de la descripción y contrastes correlacionales de las dimensiones del comercio exterior: flujo de ventas, flujo de capital, materia prima importada, toma de decisiones, enfoque de marketing (producto, precio, promoción y plaza).

La muestra por conveniencia y aleatoria, se la calculó de forma finita en 219 sujetos de estudio, considerando a los 503 exportadores como población, al 95% de confianza y al 5% de margen de error (ϵ), tomando en cuenta, el número de empresarios que siembran banano de exportación, sin importar si estos exportan o no a Rusia y Ucrania, porque esa información se desconoce. La decisión para la toma de la muestra se hizo a partir del peso que tienen los productores según la provincia, tal como se observa en la tabla 1.

Los resultados se dividieron en dos niveles de investigación, el primero fue descriptivo y en él, se desglosan todas las preguntas de la encuesta en tablas y figuras que permite el análisis de los resultados que se llevarán a la discusión. Para el segundo nivel, el correlacional, se realizó una Prueba de Kolmogorov-Smirnov (tabla 2) para una muestra y en ella se encontró que, según la corrección de significación de Lilliefors, en todos los casos fue menor al alfa ($p \leq 0,05$) y por lo tanto la correlación que se debía realizar era la de Rho de Spearman.

Tabla 1.*Cálculo de la muestra*

Provincia	Productores de banano de exportación	Peso por provincia	Encuestados
Cañar	10	2%	4
Cotopaxi	52	10%	23
El Oro	90	18%	39
Esmeraldas	1	0%	1
Guayas	157	31%	68
Los Ríos	175	35%	76
Manabí	4	1%	2
Napo	6	1%	3
Santa Elena	8	2%	3
Total	503	100%	219

Nota: Datos tomados del Censo económico de las estadísticas agropecuarias del Instituto Nacional de Estadística y Censos (2021)

Tabla 2.*Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra*

		Flujo de ventas	Materia prima	Toma de decisiones	Enfoque del marketing
N		219	219	219	219
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2,61	3,01	2,92	2,28
	Desv. Desviación	1,262	1,314	1,217	1,202
	Máximas diferencias extremas				
	Absoluto	0,210	0,174	0,149	0,236
	Positivo	0,210	0,153	0,145	0,236
	Negativo	-0,101	-0,174	-0,149	-0,156
Estadístico de prueba		0,210	0,174	0,149	0,236
Sig. asintótica(bilateral)		,000 ^c	,000 ^c	,000 ^c	,000 ^c

Nota: Tomado del programa informático estadístico de tabulación Spss

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

RESULTADOS

Nivel descriptivo

Pregunta 1 Género

Tabla 3

Género

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Femenino	135	61,6	61,6
Masculino	84	38,4	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

Al tabular los datos obtenidos de la encuesta se conoce que el 61,6% de la muestra es de género femenino y el 38,4% del género masculino.

Pregunta 2 Nivel de estudios

Tabla 4

Nivel de estudios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bachiller	56	25,6	25,6
Tecnólogo	103	47,0	72,6
Universidad	28	12,8	85,4
Maestría	28	12,8	98,2
Doctorado	4	1,8	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

En cuanto a su nivel de estudios, fue posible conocer que el 47% de los encuestados es tecnólogo; el 25,6% es bachiller; el 12,8% universidad; el 12,8% maestría y el 1,8% doctorado.

Pregunta 3 Perfil de encuestado

Tabla 5
Perfil de encuestado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Dueño	102	46,6	46,6
Socio	74	33,8	80,4
Administrador	36	16,4	96,8
Encargado	7	3,2	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

Sobre el perfil de encuestado, se conoce que el 46,6% de los encuestados es dueño de negocio; el 33,8% es socio; el 16,4% administrador y el 3,2% encargado.

Pregunta 4 El conflicto Ruso-Ucraniano, afectó directamente al flujo de efectivo de la empresa

Tabla 6
Impacto económico de conflicto ruso-ucraniano – flujo de efectivo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	71	32,4	32,4
Desacuerdo	86	39,3	71,7
Indiferente	3	1,4	73,1
De acuerdo	53	24,2	97,3
Muy de acuerdo	6	2,7	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

El 39,3% está en desacuerdo que el conflicto ruso-ucraniano, afectó directamente al flujo de efectivo de la empresa; el 32,4% muy en desacuerdo; el 24,2% de acuerdo; el 2,7% muy de acuerdo y el 1,4% indiferente.

Pregunta 5 Las ventas disminuyeron por efectos de la guerra

Tabla 7

Impacto económico de conflicto Ruso-Ucraniano – ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	51	23,3	23,3
Desacuerdo	62	28,3	51,6
Indiferente	6	2,7	54,3
De acuerdo	50	22,8	77,2
Muy de acuerdo	50	22,8	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

El 28,3% está en desacuerdo que las ventas disminuyeron por efectos de la guerra; el 23,3% muy en desacuerdo; el 22,8% de acuerdo; el 22,8% muy de acuerdo y el 2,7% indiferente.

Pregunta 6 El porcentaje de afectación oscila entre:

Tabla 8

Porcentaje de afectación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
0-10%	63	28,8	28,8
11-20%	86	39,3	68,0
21-30%	32	14,6	82,6
31-40%	22	10,0	92,7
41-50%	16	7,3	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

El 39,3% expresó que el porcentaje de afectación oscila entre 11 a 20%; el 28,8% entre 0 a 10%; el 14,6% entre 21 a 30%; el 10% entre 31 a 40% y el 7,3% entre 41 a 50%.

Pregunta 7 La escasez de materia prima proveniente de Rusia o ucraniana afectaron al proceso productivo

Tabla 9

Impacto de conflicto ruso-ucraniano – materia prima

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	69	31,5	31,5
Desacuerdo	71	32,4	63,9
Indiferente	25	11,4	75,3
De acuerdo	21	9,6	84,9
Muy de acuerdo	33	15,1	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

El 32,4% está en desacuerdo sobre la escasez de materia prima sea proveniente de Rusia y Ucrania afectando al proceso productivo; el 31,5% muy en desacuerdo; el 15,1% muy de acuerdo; el 11,4% indiferente y el 9,6% de acuerdo.

Pregunta 8 La afectación alcanzó a los empleados de la bananera

Tabla 10

Impacto de la afectación sobre empleados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	29	13,2	13,2
Desacuerdo	32	14,6	27,9
Indiferente	8	3,7	31,5
De acuerdo	85	38,8	70,3
Muy de acuerdo	65	29,7	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

El 38,8% está de acuerdo en que la afectación alcanzó a los empleados de la bananera; el 29,7% muy de acuerdo; el 14,6% desacuerdo; el 13,2% muy en desacuerdo y el 3,7% indiferente.

Pregunta 9 Respaldos tributarios o logísticos del gobierno han sido parte de una posible solución

Tabla 11

Respaldos tributarios o logísticos gubernamentales como posible solución

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	75	34,2	34,2
Desacuerdo	79	36,1	70,3
Indiferente	10	4,6	74,9
De acuerdo	41	18,7	93,6
Muy de acuerdo	14	6,4	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

El 36,1% está en desacuerdo en que los respaldos tributarios o logísticos del gobierno han sido parte de una posible solución; el 34,2% muy en desacuerdo; el 18,7% de acuerdo; el 6,4% muy de acuerdo y el 4,6% indiferente.

Pregunta 10 ¿Diseñó estrategias de ventas alternas para el producto que no se puede exportar a esos países?

Tabla 12

Diseño de estrategias de ventas alternas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	98	44,7	44,7
Desacuerdo	62	28,3	73,1
Indiferente	9	4,1	77,2
De acuerdo	45	20,5	97,7
Muy de acuerdo	5	2,3	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboración propia

El 44,7% está muy en desacuerdo en haber diseñado estrategias de ventas alternas para el producto que no se puede exportar a esos países; el 28,3% en desacuerdo; el 20,5% de acuerdo; el 4,1% indiferente y el 2,3% muy de acuerdo.

Pregunta 11 ¿Cambi6 de pesticidas para poder exportar a otros pa6ses de la uni6n europea?

Tabla 13

Cambio de pesticidas para exportaci6n

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	81	37,0	37,0
Desacuerdo	71	32,4	69,4
Indiferente	12	5,5	74,9
De acuerdo	43	19,6	94,5
Muy de acuerdo	12	5,5	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboraci6n propia

El 37% est6 muy en desacuerdo en haber cambiado de pesticidas para poder exportar a otros pa6ses de la Uni6n Europea; el 32,4% en desacuerdo; el 19,6% de acuerdo; el 5,5% indiferente y el 5,5% muy de acuerdo.

Pregunta 12 ¿Optimizar6 su producto para mercados m6s competitivos?

Tabla 14

Optimizaci6n de productos para mercados competitivos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	60	27,4	27,4
Desacuerdo	80	36,5	63,9
Indiferente	10	4,6	68,5
De acuerdo	41	18,7	87,2
Muy de acuerdo	28	12,8	100,0
Total	219	100,0	

Nota. Elaboraci6n propia

El 36,5% est6 en desacuerdo en optimizar su producto para mercados competitivos; el 27,4% muy en desacuerdo; el 18,7% de acuerdo; el 12,8% muy de acuerdo y el 4,6% indiferente.

Nivel correlacional

Como se demostró que la correlación adecuada es la de Rho de Spearman, se hizo el cálculo de las dimensiones (Anexo 1) de la siguiente manera:

D1: Flujo de capital = P1

D2: Flujo de ventas = (P2+P3) /2

D3: Materia prima importada = P4

D4: Toma de decisiones = (P5+P6) /2

D5: Enfoque del marketing = (P7+P8+P9) /3

Tabla 15
Correlaciones

Correlación según el Rho de Spearman	Flujo de capital 1,000	Flujo de ventas 1,000	Materia prima 1,000	Toma de decisiones 1,000	Enfoque del marketing 1,000
Flujo de capital					
Flujo de ventas	,623**				
Materia prima	,417**	,753**			
Toma de decisiones	,442**	,723**	,935**		
Enfoque del marketing	,256**	,476**	,618**	,697**	

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como se observa en la tabla 14, existe una correlación en todas las dimensiones del estudio, pero la más significativa de todas en orden superior a inferior es el de toma de decisiones con la materia prima (0,935); el flujo de ventas con la materia prima (0,753) y el flujo de ventas con la toma de decisiones (0,723). La correlación menos importante (aunque la hay), es la del enfoque del marketing con el flujo de capital (0,256), con la materia prima (0,417), con la toma de decisiones (0,442) y con el flujo de ventas (0,476).

Prueba de hipótesis

Las hipótesis planteadas fueron las siguientes:

D1: El flujo de capital tuvo una preocupación intensa en el gerente

D2: El flujo de ventas tuvo una preocupación intensa en el gerente

D3: La materia prima importada tuvo una preocupación intensa en el gerente

D4: La toma de decisiones tuvo una preocupación intensa en el gerente

D5: El enfoque del marketing tuvo una preocupación intensa en el gerente

Figura 1.

Resumen de la prueba de hipótesis

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	La distribución de Flujo de capital es normal con la media 2 y la desviación estándar 1,222.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechazar la hipótesis nula.
2	La distribución de Flujo de ventas es normal con la media 3 y la desviación estándar 1,262.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechazar la hipótesis nula.
3	La distribución de Materia prima es normal con la media 3 y la desviación estándar 1,314.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechazar la hipótesis nula.
4	La distribución de Toma de decisiones es normal con la media 3 y la desviación estándar 1,217.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechazar la hipótesis nula.
5	La distribución de Enfoque del marketing es normal con la media 2 y la desviación estándar 1,202.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra	,000 ¹	Rechazar la hipótesis nula.

Nota: Se muestran las significancias asintóticas. El nivel de significación es de 0,05.

¹Lilliefors corregida.

Los resultados de la prueba no paramétrica de una muestra, arrojan que en todos los casos se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, se consideran aceptadas las hipótesis planteadas.

DISCUSIÓN

Desde el nivel descriptivo, se encontró que 61,6% de los administradores eran mujeres, casi la mitad de ellos tenían estudios al menos tecnológicos, el 46,6% eran propietarios directos, que respondieron a las encuestas. 71,7% consideran que la guerra los afectó en el flujo de efectivo, 51,6% se vieron afectados en las ventas, 39,3% dijeron que la afectación fue entre el 11 y 20% de las mismas. El 63,9% consideran que se han visto afectados en el recurso de materia prima, y solamente al 27,9% no les afectó en la contratación laboral, el 70,3% no han recibido ningún tipo de respaldo de gobierno. 73,1% no preparó estrategias de ventas para evitar la situación desfavorable, y el 69,4% no ha buscado eliminar los pesticidas para competir en otro tipo de mercados. El 63,9% no optimizará sus procesos para la búsqueda de nuevos clientes.

A nivel correlacional, se observa en la tabla 14, la correlación que existe en la toma de decisiones con la materia prima (0,935) lo que indica que se tomaron decisiones en cuanto al control de la materia prima, porque, así como la exportación de estas empresas es aproximadamente del 70% hacia Rusia o Ucrania, la urea y otros químicos vienen mayormente de estos países, por lo tanto, estas dimensiones han sido de mayor preocupación para los bananeros.

El flujo de ventas tenía una correlación con la materia prima de 0,753, lo que se interpreta como que las ventas se vieron altamente afectadas por la gestión de conseguir la materia prima que se incrementó en costo por la escasez de la misma y el flujo de ventas con la toma de decisiones se correlacionaron en 0,723 es decir que se manifiesta que el administrador bananero tuvo que actuar con respecto a las ventas, como se esperaba debido a que la fruta ya estaba en proceso de siembra cuando el conflicto empezó y se tenían que tomar acciones para no perderla.

Ahora, entre las correlaciones menos importantes (aunque la hay), es la del enfoque del marketing con el flujo de capital fue de 0,256 lo que denota el poco interés a implementar estrategias de mercadeo para evitar pérdidas de capital, esto se demuestra porque las acciones de marketing con respecto a la materia prima, tuvo una correlación baja de 0,417, lo mismo con la toma de decisiones cuya correlación apenas llegó al 0,442 y con el flujo de ventas de 0,476, es decir que aunque los empresarios vieron la forma de vender, no utilizaron el enfoque del mercadeo.

CONCLUSIONES

A partir del objetivo de establecer las aportaciones que existen sobre el conflicto y las implicaciones económicas a nivel mundial, se concluye con el aporte de Arias e Ibáñez (2012, p.2), que los conflictos bélicos en general, imponen costos a la producción económica a través de varios canales. Kammer et al., (2022) consideran que es posible afirmar que la interrupción de los flujos comerciales en el momento de importantes conflictos militares es una fuente importante de cambio de la economía mundial y la posición de países individuales y regiones enteras, dentro de las interrupciones de los flujos comerciales se entiende que como efecto secundario de los objetivos políticos y militares específicos que se persiguen durante los conflictos militares, están las interrupciones de los flujos comerciales en sí mismas que a menudo se pasan por alto en aquellos momentos de conflicto.

Shah et al. (2022) consideran que, dichos costos indirectos a menudo pueden ser mayores que los costos directos de la guerra y también tienden a afectar a muchos más países. Las medidas de guerra económica, como la prohibición de comerciar con el enemigo o los bloqueos destinados a debilitar al enemigo privándolo de recursos, a menudo también afectarán a terceros. Por esta razón, Yousaf et al. (2022) sostiene que, las guerras tendrán un impacto negativo en el comercio de beligerantes y no beligerantes (neutrales) por igual.

Al identificar los aspectos económicos afectados en la producción bananera del Ecuador debido a la guerra, se concluye que desde el enfoque del marketing la correlación con el flujo de capital fue de 0,256, lo que denota el poco interés a implementar estrategias de mercadeo para evitar pérdidas de capital, esto se demuestra porque las acciones de marketing con respecto a la materia prima, tuvo una correlación baja de 0,417, lo mismo con la toma de decisiones cuya correlación apenas llegó al 0,442 y con el flujo de ventas de 0,476, es decir que aunque los empresarios vieron la forma de vender, no utilizaron el enfoque del mercadeo.

Con la descripción en el contexto económico, la forma en que el conflicto afectó a los productores agrícolas bananeros ecuatorianos, se concluye que principalmente fue al capital de trabajo y a que el administrador tuvo que despedir personal, el cual, aunque tenía experiencia ganada en los procesos productivos, la falta de ingresos obligó a tomar decisiones como el buscar nuevas formas de vender, pero sin pensar en diseñar estrategias de mercadeo que solvente el negocio, tales como evitar el uso de ciertos plaguicidas prohibidos en su uso por la Unión Europea.

La principal limitación de esta investigación fue el difícil acceso a información por parte de los representantes del gobierno, quienes se limitan a participar de entrevistas, indicando que este era un problema de empresa y como tal debían resolverlo los empresarios ecuatorianos.

De acuerdo con el principal objetivo de esta investigación, que fue el determinar la afectación del conflicto ucraniano ruso del 2022 en las exportaciones bananeras ecuatorianas, se llegó a la conclusión final de que la pérdida de capital de trabajo, debido a las pocas operaciones de ventas, además que el gobierno se negó a ayudarlos a buscar alternativas, tuvieron que despedir personal para disminuir costos y no supieron, hasta la terminación de este documento, diseñar acertadamente estrategias de marketing que permita buscar alternativas al mercado ruso ucraniano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allouhi, A., Choab, N., Hamrani, A., & Saadeddine, S. (2021). Machine learning algorithms to assess the thermal behavior of a Moroccan agriculture greenhouse. *Cleaner Engineering and Technology*, 5, 100346. <https://doi.org/10.1016/j.clet.2021.100346>
- Altamirano, L. G. O., Trujillo, K. A. V., & Salazar, J. L. L. (2020). Emprendimiento e Innovación en Ecuador. *Investigación Académica*, 1(2), 15-26.
- Andrade, F., Alejo, O. J., & Armendáriz, C. R. (2018). Método inductivo y su refutación deductista. *Conrado*, 14(63), 117-122.
- Arias, M. A., & Ibáñez, A. M. (2012). *Agricultural production amidst conflict: The effects of shocks, uncertainty and governance of non-state armed actors*. Universidad de Los Andes. <https://doi.org/10.35648/20.500.12413/11781/ii052>
- Astrov, V., Ghodsi, M., Grieveson, R., Holzner, M., Kochnev, A., Landesmann, M., Pindyuk, O., Stehrer, R., Tverdostup, M., & Bykova, A. (2022). Russia's invasion of Ukraine: Assessment of the humanitarian, economic, and financial impact in the short and medium term. *International Economics and Economic Policy*. <https://doi.org/10.1007/s10368-022-00546-5>
- Aworka, R., Cedric, L. S., Adoni, W. Y. H., Zoueu, J. T., Mutombo, F. K., Kimpolo, C. L. M., Nahhal, T., & Krichen, M. (2022). Agricultural decision system based on advanced machine learning models for yield prediction: Case of East African countries. *Smart Agricultural Technology*, 2, 100048. <https://doi.org/10.1016/j.atech.2022.100048>
- Bordignon, M. D. (2020). *O intraempreendedorismo como um diferencial à inovação: O caso de uma agroindústria multinacional*.

<https://repositorio.unesp.br/handle/11449/202632>

Braun, E., Braun, E., Gyimesi, A., & Sebestyén, T. (2022). Exposure to trade disruptions in case of the Russia-Ukraine conflict: A product network approach. *PTE KTK Műhelytanulmányok*, 4(1), Article 1. <https://doi.org/10.15170/upfbe.wps.S2022E01>

Canuto, O. (2022). *War in Ukraine and Risks of Stagflation*. 21.

Chiriboga, E. (2020). *Análisis de las políticas públicas y las estrategias adoptadas por los exportadores ecuatorianos de rosas, ante la pérdida de preferencias otorgadas por Estados Unidos en el marco del programa ATPDEA, en el período 2000- 2017* [Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/7436>

Colussi, J., Schnitkey, G., & Zulauf, and C. (2022). War in Ukraine and its Effect on Fertilizer Exports to Brazil and the U.S. *Farmdoc Daily*, 12(34). <https://farmdocdaily.illinois.edu/2022/03/war-in-ukraine-and-its-effect-on-fertilizer-exports-to-brazil-and-the-us.html>

Estrada, R., & Arturo, M. (2022). *How Much Inflation and Unemployment Worldwide Can Generate the Russo-Ukrainian War Crisis?* (SSRN Scholarly Paper N.º 4131388). <https://doi.org/10.2139/ssrn.4131388>

Guenette, J. D., Kenworthy, P. G., & Wheeler, C. M. (2022). *Implications of the War in Ukraine for the Global Economy*. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/37372>

Gutiérrez, S. J. G., & Cevallos, H. V. (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(S1), 194-201.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2021). *Estadísticas Agropecuarias*. Instituto

Nacional de Estadística y Censos. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-agropecuarias-2/>

Kammer, A., Azour, J., Selassie, A., Goldfajn, I., & Rhee, C. (2022). *How War in Ukraine Is Reverberating Across World's Regions*. 8.

López, J. A. (2021). *Digitalización de la toma de decisiones en el sector agrícola a través de un sistema de gestión de información basada en Internet de las Cosas* (p. 1) [Http://purl.org/dc/dcmitype/Text, Universidad de Murcia]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=302543>

McCannon, B. C. (2022). *The Economic Costs of Conflict: Ukraine, 2014-20* (SSRN Scholarly Paper N.º 4118671). <https://doi.org/10.2139/ssrn.4118671>

Montesdeoca, V. A., & Cusme, J. A. (2020). Propuesta de un plan de marketing para las PYMES agrícolas de la provincia de Manabí, Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 6(4), 1026-1049. <https://doi.org/10.23857/dc.v6i4.1520>

Oxford Analytica. (2022a). Ukraine crisis prompts mixed Latin American response. *Emerald Expert Briefings, oxan-es*(oxan-es). <https://doi.org/10.1108/OXAN-ES267575>

Oxford Analytica. (2022b). Ukraine will worsen existing Latin American weaknesses. *Emerald Expert Briefings, oxan-db*(oxan-db). <https://doi.org/10.1108/OXAN-DB270927>

Revista Ekos. (2022). Sector bananero con pérdidas de USD 30,84 millones por conflicto en Ucrania. *Ekos Negocios*. <https://www.ekosnegocios.com/articulo/sector-bananero-con-perdidas-de-usd-30-84-millones-por-conflicto-en-ucrania>

Rezk, N. G., Hemdan, E. E.-D., Attia, A.-F., El-Sayed, A., & El-Rashidy, M. A. (2021). Un eficiente sistema agrícola inteligente basado en IoT que utiliza algoritmos de aprendizaje automático. *Multimedia Tools and Applications*, 80(1), 773-797.

<https://doi.org/10.1007/s11042-020-09740-6>

- Ross, C. G., & Tamayo, C. D. (2021). ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD EN LAS BODEGAS COMERCIALES DEL CANTON JIPIJAPA. *REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINARIA ARBITRADA YACHASUN - ISSN: 2697-3456*, 5(9 Ed. esp.), 2-10. <https://doi.org/10.46296/yc.v5i9edespag.0097>
- Rouvinski, V. (2021). Russia's Strategic Communication in Latin America and the Caribbean. *Research Publications*. https://digitalcommons.fiu.edu/jgi_research/42
- Sampieri, H., Collado, F., & Lucio, B. (2004). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. 533.
- Shah, S. N. A., Majeed, G., Ali, R. A., & Hussain, T. (2022). Russia-Ukraine Crisis and Its Impact on South Asia. *Review of Applied Management and Social Sciences*, 5(2), 141-148. <https://doi.org/10.47067/ramss.v5i2.219>
- Sun, M., Song, H., & Zhang, C. (2022). *The Effects of 2022 Russian Invasion of Ukraine on Global Stock Markets: An Event Study Approach* (SSRN Scholarly Paper N.º 4051987). <https://doi.org/10.2139/ssrn.4051987>
- Yousaf, I., Patel, R., & Yarovaya, L. (2022). *The Reaction of G20+ Stock Markets to the Russia-Ukraine Conflict 'Black-Swan' Event: Evidence From Event Study Approach* (SSRN Scholarly Paper N.º 4069555). <https://doi.org/10.2139/ssrn.4069555>

ANEXOS

Anexo 1 Operacionalización de las variables de estudio

Variable	Dimensión	Preguntas de la encuesta	Categoría
Capital	Flujo de capital	P1:El conflicto Ruso-Ucraniano, afectó directamente al flujo de efectivo de la empresa P2:Las ventas disminuyeron por efectos de la guerra	1: Muy desacuerdo; 2: desacuerdo; 3: indiferente; 4: De acuerdo; 5: Muy de acuerdo
Comercial	Flujo de ventas	P3:El porcentaje de afectación oscila entre:	0-10% 1-10% 11-20% 21-30% 31-40%
Productivas	Materia prima importada	P4:La escasez de materia prima proveniente de Rusia o ucraniana afectaron al proceso productivo	
Social	Toma de decisiones	P5:La afectación alcanzó a los empleados de la bananera P6:Respaldos tributarios o logísticos del gobierno han sido parte de una posible solución P7:¿Diseñó estrategias de ventas alternas para el producto que no se puede exportar a esos países?	1: Muy desacuerdo; 2: desacuerdo; 3: indiferente; 4: De acuerdo; 5: Muy de acuerdo
Estratégico	Enfoque del marketing	P8:¿Cambió de pesticidas para poder exportar a otros países de la unión europea? P9:¿Optimizará su producto para mercados más competitivos?	