



Ciencia Latina
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), julio-agosto 2024,
Volumen 8, Número 4.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4

**ESTRATEGIA COMPETITIVA PARA LA
EXPORTACIÓN DE ABACÁ DE ECUADOR
HACIA EL MERCADO DE FILIPINAS 2024**

**COMPETITIVE STRATEGIES FOR THE EXPORT OF ABACA
FROM ECUADOR TO THE PHILIPPINE MARKET 2024**

Joselyn Dayana Heredero Villavicencio
Universidad Técnica de Machala, Ecuador

John Henry Cuenca Loja
Universidad Técnica de Machala, Ecuador

Johanna Micaela Pizarro Romero
Universidad Técnica de Machala, Ecuador

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rem.v8i4.12839

Estrategia Competitiva para la Exportación de Abacá de Ecuador hacia el Mercado de Filipinas 2024

Joselyn Dayana Heredero Villavicencio¹

jheredero@utmachala.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0006-1460-232X>

Universidad Técnica de Machala
Ecuador

John Henry Cuenca Loja

jcuenca19@utmachala.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0006-0386-3153>

Universidad Técnica de Machala
Ecuador

Johanna Micaela Pizarro Romero

jpizarro@utmachala.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0003-2515-4455>

Universidad Técnica de Machala
Ecuador

RESUMEN

Ecuador es el segundo productor y exportador de abacá, este producto es caracterizado por su resistencia y versatilidad por lo cual es valorado en la industria de la fibra. Las exportaciones de abacá son fuente de ingreso de divisas para Ecuador, pero el desconocimiento del producto ha limitado su potencial de exportación, provocando una caída de su presencia en el mercado internacional. Por lo tanto, el objetivo de la presente investigación es diseñar una estrategia competitiva para incrementar las exportaciones de abacá de Ecuador hacia el mercado de Filipinas 2024. La metodología empleada es basada en métodos teóricos y empíricos, en cuanto a los métodos teóricos se incluyeron el histórico- lógico, analítico-sintético, inductivo-deductivo, hipotético-deductivo, abstracción-concreción y el sistémico, los cuales desempeñaron un papel crucial en el análisis de las exportaciones de abacá, la comprensión de las tendencias del mercado y en el diseño de la estrategia competitiva mediante la identificación de factores clave. Y en los métodos empíricos se involucró el estudio de documentos que permitió identificar la situación actual de las exportaciones de abacá de Ecuador.

Palabras clave: abacá, competitiva, estrategia, exportación, fibra

¹ Autor principal

Correspondencia: jheredero@utmachala.edu.ec

Competitive Strategies for the Export of Abaca from Ecuador to the Philippine Market 2024

ABSTRACT

Ecuador is the second largest producer and exporter of abaca; this product is characterized by its resistance and versatility, which is why it is valued in the fiber industry. Abaca exports are a source of foreign exchange for Ecuador, but lack of knowledge about the product has limited its export potential, causing a decline in its presence in the international market. Therefore, the objective of this research is to design a competitive strategy to increase Ecuador's abaca exports to the Philippine market by 2024. The methodology used is based on theoretical and empirical methods. Theoretical methods included historical-logical, analytical-synthetic, inductive-deductive, hypothetical-deductive, abstraction-concretion and systemic methods, which played a crucial role in the analysis of abaca exports, the understanding of market trends and the design of the competitive strategy through the identification of key factors. And the empirical methods involved the study of documents that made it possible to identify the current situation of abaca exports from Ecuador.

Keywords: abaca, competitive, strategy, export, fiber

*Artículo recibido 12 junio 2024
Aceptado para publicación: 15 julio 2024*



INTRODUCCIÓN

El Abacá, también conocido como cáñamo de manila, su nombre científico (*Musa textilis* Née), es considerada una planta herbácea perteneciente a la familia Musáceas, tiene una apariencia física al banano a diferencia el color es más purpura y un tallo más resistente a las demás musáceas, su cosecha es un poco laboriosa, ya que el tallo se corta en tiras, para luego ser raspadas y retirar la pulpa después debe ser lavada y secada. La fibra de abacá se extrae de las vainas que rodean el tallo de la planta, la cual es procesada mediante los siguientes pasos: cosecha, se separa la corteza del tronco, descortezado mecánico, secado, limpieza y clasificación y por último el prensado y almacenamiento (Alfaro, 2021). Su origen proviene de Filipinas y cultivada en un ambiente trópico húmedo, además es considerada como posible sustituto de la fibra de vidrio. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO, s. f.)

La importancia de abordar el tema “Estrategia competitiva para la exportación de abacá de Ecuador hacia el mercado de Filipinas 2024” radica en la necesidad de comprender y optimizar la posición de la industria del abacá perteneciente a los productos no tradicionales en el contexto de las relaciones comerciales entre Ecuador y Filipinas. Este análisis permitirá identificar oportunidades para el crecimiento de las exportaciones, anticipar posibles desafíos y diseñar una estrategia efectiva que fortalezca la presencia competitiva de la industria ecuatoriana.

Para Ecuador, los productos no tradicionales son relevantes para la economía, debido que son fuente de ingreso de divisas y generan plazas de empleo de manera directa e indirecta a los ecuatorianos. “Las exportaciones de productos no tradicionales son un negocio rentable no solo para empresas, sino para el gobierno, ya que tienen un impacto positivo en la balanza comercial” (Salas, 2020). La mayoría de los productos no tradicionales ecuatorianos son elegidos por mercados internacionales por su excelente calidad, una de ellos es la fibra de abacá que exporta el país hace aproximadamente 50 años, sin embargo el desconocimiento sobre su existencia es evidente.

Por tal motivo, se plantea la siguiente interrogante: ¿Cómo incrementar las exportaciones de abacá de Ecuador hacia el mercado de Filipinas 2024? Considerando que el objeto de estudio es el proceso de comercialización internacional de abacá, logrando así identificar el principal problema que enfrenta el sector abacalero, es la caída de sus exportaciones, según el Banco Central del Ecuador (Banco Central



del Ecuador, 2019, p. 7), determina que de enero a diciembre del 2018 los productos no tradicionales tenían una participación del 40,7% en las exportaciones, lo cual el abacá representó el 0,2%, sin embargo, en enero a diciembre del 2022 las exportaciones de productos no tradicionales aumentaron a un 42,7%, sin embargo, las exportaciones de abacá decrecieron al 0,1%”, las cifras muestran un decrecimiento en las exportaciones de abacá manteniéndose hasta abril del 2024 con el mismo porcentaje, esto representa pérdidas económicas en el país.

Si bien es un producto que tiene apertura en mercados extranjeros como Filipinas, Reino Unido, China, España y Japón como un mercado en crecimiento. Es importante dar a conocer su existencia y usos, de este modo se busca potenciar las exportaciones y beneficiar la economía ecuatoriana. Analizar las exportaciones del abacá de Ecuador del año 2018 a 2024 abordará el impacto en la economía social, ambiental y empresarial del país, los principales destinos, la influencia del producto no tradicional en la balanza comercial y de la evolución en transcurso de los años, proporcionando a los lectores una visión amplia del crecimiento y su influencia en el comercio exterior, para lograr así diseñar una estrategia competitiva que permita incrementar las exportaciones de este producto hacia el mercado de Filipinas. La justificación teórica se alinea perfectamente con el enfoque y los objetivos sobre la estrategia competitiva para la exportación de abacá ecuatoriana hacia el mercado de Filipinas. Para complementar según Fernández (2020), la justificación teórica es “cuando el propósito del estudio es el de generar reflexión y discusión académica sobre un conocimiento existente, confrontando la teoría, contrastando resultados o generando epistemología, así mismo” (p. 70).

A través de este estudio, no solo se busca comprender y optimizar la posición de la industria del abacá en el contexto de las relaciones comerciales entre Ecuador y Filipinas, sino también generar reflexión y discusión académica. Permitirá ser un valioso aporte para comprender el sector agrícola de la producción de abacá en la economía del país. Los lectores comprenderán la factibilidad y contribución en la producción y comercialización de abacá.

Exportaciones de abacá hacia el mercado de Filipinas

Filipinas a pesar de ser el país líder en la producción y exportación de este producto, Ecuador le abastece su mayor parte de producción a este país para que el mismo las pueda reexportar y de este modo cubrir su demanda internacional (Calderón & Ortega, 2019).



Para Yaguachi (2024), es relevante destacar que la mayoría de la producción ecuatoriana de abacá proviene de las principales zonas como La Concordia, Santo Domingo y una menor parte de las provincias de Los Ríos, Pichincha, Esmeraldas. Sin embargo, se destina a mercados internacionales, es decir, se exporta debido a la ausencia actual de una demanda nacional significativa. Por otro lado, según Marcillo (2022), mencionó que Filipinas forma parte de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) lo cual lidera la lista de los principales compradores de fibras de abacá procedentes de Ecuador (p. 19).

En la siguiente tabla 1 se observa las exportaciones de abacá de Ecuador hacia Filipinas 2018-2023.

Tabla 1. Exportaciones de abacá ecuatoriana hacia Filipinas 2018-2023

Exportaciones de abacá de Ecuador a Filipinas						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Valor USD FOB	8.118	15.944	17.454	19.469	7.671	4.991

Nota. Datos tomados de Trade Map

La tabla 1 presenta, entre 2018 y 2023, el valor FOB de las exportaciones del abacá ecuatoriano a Filipinas experimentó un crecimiento notable. Se observa un aumento constante durante estos años, duplicando su valor inicial. Sin embargo, en el 2022 se observa una caída significativa en el valor FOB con respecto al año anterior, descendiendo a niveles similares al de 2018, lo que representa un retroceso en el crecimiento alcanzado. Algunas de las causas de este decrecimiento fueron la pandemia del COVID-19 y el conflicto entre Rusia y Ucrania.

Según Iván Segarra, jefe de operaciones de la empresa Furukawa, exportadora de abacá, en una entrevista realiza por Zaracay Televisión, manifestó que “la guerra entre Rusia y Ucrania ha incidido en la disminución de la exportación de este producto, pues antes se enviaban hasta 10 contenedores mensuales y actualmente se exporta sólo la mitad”.

Como campo de acción es la gestión estratégica, que para Gallardo (2021), es una herramienta fundamental para manejar la efectividad de las organizaciones, lo cual requiere conocer y entender el entorno para identificar los obstáculos que las empresas podrían enfrentar y así definir la misión y los objetivos.



Por tal motivo, se plantearon los siguientes objetivos específicos: Analizar la evolución de las exportaciones de abacá ecuatoriana hacia Filipinas durante el período 2018-2024; Evaluar las estrategias competitivas implementadas por otros autores sobre la exportación de abacá y su aplicabilidad en el contexto ecuatoriano; Identificar las principales barreras y desafíos que enfrentan los exportadores de abacá en Ecuador y proponer soluciones prácticas, cada uno de los objetivos están enfocados en aportar al diseño de una estrategia competitiva que incremente las exportaciones del sector abacalero.

Se ha observado que las exportaciones de fibra de abacá ecuatoriana hacia Filipinas han mostrado variaciones significativas durante el período 2018 al 2023. Estas variaciones se deben, en gran medida, al desconocimiento del producto, la falta de recursos económicos y no contar con la tecnología adecuada son algunas de las causas que han provocado que la fibra de abacá no se exporte a gran escala. Por lo tanto, implementar una estrategia competitiva es crucial para fortalecer la presencia y competitividad de las exportaciones de abacá de Ecuador en el presente año 2024.

METODOLOGÍA

Según su finalidad el tipo de investigación es aplicada, según su objetivo gnoseológico es descriptiva, según su contexto es de campo, según su dimensión temporal es longitudinal, según por su nivel de generalidad es generalizaciones empíricas o teóricas. En cuanto al paradigma de la investigación se desarrolló frente a una posición situacionista, que sugiere la adaptación de la metodología a las particularidades del contexto específico estudiado. Desde esa posición, se utilizó el paradigma cuantitativo, por lo que se recopiló datos estadísticos en fuentes como: Banco Central del Ecuador y Trade Map.

En los métodos teóricos que se emplearon en esta investigación están los siguientes: el histórico- lógico para determinar la evolución de las de exportación de abacá de Ecuador hacia el mercado de Filipinas durante el período comprendido entre 2018 y 2023; el analítico-sintético e inductivo-deductivo para caracterizar las exportaciones de abacá ecuatoriano y extraer conclusiones generales sobre las tendencias históricas y las mejores prácticas en la exportación del producto; el hipotético-deductivo se empleó a lo largo de la investigación, desde la identificación de las causas subyacentes al problema de la caída de las exportaciones de abacá de Ecuador en el mercado filipino, hasta la formulación de la



estrategia competitiva; la abstracción-concreción involucró la construcción de un marco teórico sobre el comercio internacional del abacá, la identificación de tendencias del mercado y factores competitivos, y el análisis del desempeño actual de las exportaciones ecuatorianas; y por último, el sistémico para la elaboración de la estrategia competitiva que incrementará las exportaciones de abacá de Ecuador hacia el mercado filipino 2024. Para la aplicación de cada uno de los métodos mencionados se utilizó la base de datos de repositorios de Universidades, revistas, entre otras páginas.

Otro de los métodos que se utilizó es el empírico con el estudio de documentos para identificar la situación actual de la participación del abacá de Ecuador en el mercado filipino y así poder diseñar una estrategia competitiva que permita incrementar las exportaciones en el 2024. Para ello, se realizó una revisión exhaustiva de documentos relevantes, tales como: libros, informes oficiales, artículos académicos, sitios web y noticias.

En cuanto, al instrumento para la recolección de datos, los autores diseñaron una evaluación dirigida a expertos para conocer su criterio sobre el tema de investigación. Para Cruz (2020), un criterio de expertos es la consulta que realizan los investigadores a personas que tienen conocimientos de cierto objeto de estudio, con el fin de realizar un juicio a futuro de forma subjetiva del objeto. Además, “Por experto debe considerarse aquel participante que realiza su trabajo teórico-práctico cotidiano con eficiencia y resultados exitosos y que con su experiencia es capaz de enriquecer las ciencias fundamentales que lo respaldan” (García & Fernández, 2008).

En un esfuerzo por impulsar la exportación de abacá de Ecuador a Filipinas en 2024, se aplicó la evaluación a 8 expertos comprendidos en el campo de: Comercio exterior, logística portuaria, exportaciones de abacá y aduana, con el propósito de que, con su amplia experiencia y conocimiento sobre el tema, revisarán cuidadosamente las 5 estrategias planteadas, ordenándolas de acuerdo a su nivel de importancia, siendo 1 la más relevante y de potencial impacto. Además, evaluar la viabilidad de una estrategia adicional propuesta por los autores de la presente investigación.

Las estrategias consideradas incluían desde programas crediticios, capacitaciones en cultivo y procesos para obtener la fibra, alianzas entre exportadores, implementación de tecnología moderna y obtención de certificaciones de sostenibilidad. Las valiosas opiniones de los expertos no solo proporcionan una clasificación de importancia, sino también recomendaciones para fortalecer la estrategia planteada,



asegurando así su éxito en el competitivo mercado filipino. A su vez, la población de la investigación fué un producto (Abacá) y como población secundaria 7 boletines del Banco Central del Ecuador, además de datos del Trade Map.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

“Las exportaciones de un país representan un sinnúmero de beneficios, tales como el ingreso de divisas, creación de fuentes de empleo, la reducción de costos, participación internacional, entre otros” (Mora et al., 2020). Es decir, las exportaciones no solo son cifras en un balance comercial, son la llave que abre las puertas al progreso y bienestar de un país. Detrás de cada producto exportado hay una serie de oportunidades que se traduce en beneficios tangibles para el país.

Aunque Filipinas es el principal exportador de abacá en el mundo, Ecuador ocupa la segunda posición, sin embargo, en los años del 2018-2024 sus exportaciones sufrieron un déficit, el cual se evidenció mediante datos estadísticos del Banco Central Ecuador y Trade Map. Se muestra en la tabla 2.

Tabla 2. Exportaciones de abacá ecuatoriana 2018-2024

Exportaciones de abacá de Ecuador 2018-2024							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 Ene-Abr
Toneladas Métricas	8	11	12	14	11	10	4
Valor USD FOB	19,6	28,0	32,7	35,8	26,9	23,0	8,7
Valor Unitario	2.396,4	2.664,8	2.728,7	2.634,5	2.482,0	2.252,6	2.162,8
Participación	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%

Nota. Datos tomados del Banco Central del Ecuador y Trade Map

En la Tabla 2, se observa las exportaciones de Ecuador de los últimos siete años, en los cuatros primeros años se logra visualizar un crecimiento constante de 8, 11 y hasta 14 toneladas métricas de abacá, con un valor en el 2021 de 35,8 millones dólares estadounidenses y con una participación de 0,2%. Sin embargo, del 2022 hasta 2023 las exportaciones decrecieron entre 11 y 10 toneladas métricas. En 2024, los datos de enero hasta abril muestran tan solo 4 toneladas métricas, lo que indica que hubo deficiencias en sus procesos de producción y comercialización. Esto llevó a la propuesta de diseñar una estrategia basada en el análisis documental de diferentes autores sobre producción y comercialización de abacá.

Estrategias para la producción y comercialización de abacá

Para Alcívar y Ruíz (2023), las estrategias “son consideradas como acciones que presentan gran relevancia en el desarrollo de la gestión comercial, partiendo de la idea que de esto depende el éxito de las empresas”. Por otro lado, Porter (1998), consideraba que una estrategia competitiva “es una acción ofensiva o defensiva con el fin de crear una posición defendible frente a las cinco fuerzas competitivas, de tal modo que se obtenga un resultado superior”.

Después de lo abordado se mencionan algunas estrategias y recomendación planteadas por diferentes autores:

“Las entidades financieras públicas deberían diseñar programas crediticios focalizados para el cultivo de abacá, que contengan plazos, usos y tasas de interés favorables para los agricultores” (Antepara Cruz & Briones Granda, 2022, p. 54), indican que puede ser beneficioso para los agricultores si los programas son de manera efectiva y se centran en las necesidades del sector, los plazos y tasas de interés favorables ayudan a los agricultores a que puedan acceder a financiamiento para infraestructura, tecnología y otros insumos necesario para el cultivo.

Según Balseca y Velasco (2021), “Capacitar al productor o empresario sobre el perfeccionamiento del proceso que se lleva a cabo para obtener la fibra de abacá de exportación, incentivando a crear un producto con un nivel de calidad superior” (p. 101), tener un personal capacitado proporciona un marco común, facilita la interoperabilidad y asegura que el producto cumpla con ciertas especificaciones, también garantiza una medición precisa lo cual es esencial para la consistencia y la confianza del producto. Cumplir con estos criterios no solo construye confianza, sino la reputación de la empresa y su posición del mercado se vuelven valiosos ya que los consumidores prefieren productos certificados que cumplan estándares.

Para Quiñonez (2021), “Establecer alianzas con las principales empresas exportadoras de fibra de Ecuador (Ecuador Abacá y Furukawa)” (p. 23), el establecer alianzas implica una serie de beneficios, tales como acceso a conocimientos, experiencia y una posición establecida en el mercado, lo que ayuda a mitigar riesgos. Sin embargo, el éxito de estas alianzas dependerá en gran medida de la capacidad de las partes para trabajar juntas de manera efectiva y generar un valor mutuo a largo plazo.



Según Pera (2019), “Realizar un cambio más especializado y técnico que permita un rendimiento mayor y se eviten muchos riesgos para los jornaleros que deben realizar el proceso de forma manual”, esto incluye la implementación de tecnología moderna en la agricultura tiene la capacidad de mejorar significativamente los índices de producción y seguridad en los trabajadores, ya que los procesos son automatizados. La tecnología moderna incluye el uso eficiente de recursos como agua y fertilizantes, la optimización de la gestión de plagas y enfermedades, entre otras.

Los resultados obtenidos de la evaluación de expertos sobre priorizar las estrategias permitieron identificar el orden de importancia de las estrategias planteadas por diferentes autores considerando su potencial de impacto en la estrategia adicional propuesta para la exportación de abacá ecuatoriana hacia el mercado de Filipinas en el año 2024, a continuación, los datos recopilados por los expertos:

Tabla 3. Evaluación de expertos

ITEM	EXPT 1	EXPT 2	EXPT 3	EXPT 4	EXPT 5	EXPT 6	EXPT 7	EXPT 8	TOTAL
1	1	1	4	2	1	2	3	1	15
2	2	3	1	1	1	1	1	4	14
3	1	4	5	5	3	3	2	3	26
4	4	2	2	3	2	5	3	5	26
5	3	5	3	4	2	4	2	2	25

Nota. Elaborada por los autores

La tabla 3 presenta el orden de importancia de las estrategias competitivas evaluadas. Las estrategias se clasificaron asignando un número a cada una (1 para la más importante, 2 para la segunda más importante, y así sucesivamente). Se observa que el ítem 2, con el total de 14 puntos, es considerado por los autores como de mayor importancia, ya que se enfoca en “Capacitar al productor o empresario sobre el perfeccionamiento del proceso que se lleva a cabo para obtener la fibra de abacá de exportación”. En segundo lugar el ítem 1, con 15 puntos, menciona que “Las entidades financieras públicas deberían diseñar programas crediticios específicos para el cultivo de abacá”. En tercer lugar, el ítem 5, con 25 puntos, sugiere “Proporcionar certificaciones de Rainforest Alliance, planes de acción de biodiversidad y buenas prácticas agrícolas a los productores”. Finalmente los ítems 3 y 4, con 26 puntos cada uno, fueron considerados de menor importancia.



Mediante el análisis realizado a las estrategias de los diferentes autores y enumeradas por los expertos según su grado de importancia, se logró diseñar la siguiente estrategia: “Establecer alianzas entre entidades financieras y empresas exportadoras de abacá, mientras se implementa un programa de capacitación en tecnología y prácticas sostenibles para los agricultores. Esto se complementará con la obtención de certificaciones de sostenibilidad, la promoción de la innovación tecnológica en todas las etapas del proceso productivo y un sistema de monitoreo continuo para asegurar el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible y la competitividad a largo plazo”, la misma que los expertos evaluaron e hicieron observaciones y recomendaciones, en la siguiente tabla se muestran los resultados:

Tabla 4. Factibilidad de la estrategia propuesta por los autores

Expertos	Factibilidad de la estrategia		Observaciones y recomendaciones
	Si	No	
1	X		No se recibieron comentarios del experto evaluador.
2	X		Hacer un análisis de mercado de los compradores que estarían dispuestos a comprar el producto certificado.
3	X		No se recibieron comentarios del experto evaluador.
4	X		Se debe contar con un equipo interdisciplinario o con asesorías externas debido a las diferentes áreas del conocimiento que aborda, realizar un énfasis en el valor agregado sin dejar a un lado la diferenciación de costos.
5	X		Además de las estrategias propuestas por los estudiantes, también es importante la logística de exportación en sus diferentes eslabones, coadyuvando al cumplimiento de crecimiento del sector productivo de abacá en todo el país.
6	X		No se recibieron comentarios del experto evaluador.
7	X		Según las revisiones de las exportaciones de abacá en Ecuador el mercado europeo podría tener mayor demanda que Filipinas.
8	X		No se recibieron comentarios del experto evaluador.

Nota. Elaborada por los autores

La evaluación presentó una aceptación a la estrategia competitiva para la exportación de Abacá de Ecuador hacia el mercado de Filipinas 2024. El análisis de las exportaciones del abacá, mediante la recolección y estudios descriptivos de datos históricos del producto, permitió adoptar estrategias



competitivas que fueron altamente valoradas por los expertos y dio lugar a la creación de una estrategia. Estos hallazgos son consistentes con los resultados de diversos autores quienes afirman que las estrategias aplicadas en la producción y comercialización de abacá aumentan la cuota en el mercado. Teóricamente, estos resultados apoyan la idea de que las estrategias son fundamentales para el crecimiento de las exportaciones de un país. Prácticamente, se sugiere que las autoridades deberían invertir en programas de desarrollo dirigidos a las personas y empresas productoras de abacá.

Algunas de las limitaciones de este estudio se basaron en la dependencia de documentos y no incluyeron directamente a los productores o empresas involucradas en los procesos de producción y comercialización de abacá, lo que podría haber proporcionado una visión más clara y detallada.

Las futuras investigación podrían incluir métodos cualitativos, como entrevistas y encuestas para obtener una comprensión más profunda de los procesos relacionados con el abacá, así también investigar sobre mercados que estén dispuestos a comprar el producto con certificación, sobre el valor agregado sin dejar a un lado la diferenciación de costos, la logística de exportación en sus diferentes eslabones y ampliar el conocimiento de posibles mercados internacionales interesados. En conclusión, la estrategia resultó ser aceptada por los expertos para su aplicación.

CONCLUSIÓN

Para culminar la investigación presentada, tras analizar los desafíos y oportunidades en torno a las exportaciones de abacá de Ecuador hacia el mercado de Filipinas, se destaca la necesidad imperativa de implementar una estrategia competitiva bien fundamentada. La investigación revela que, si bien la obtención de certificaciones internacionales podría mejorar la credibilidad del producto en el mercado global, este es solo uno de los múltiples aspectos a considerar. Además, es evidente que factores como la calidad del producto, la innovación en procesos y la colaboración estratégica con actores clave en la cadena de valor son cruciales para potenciar las exportaciones de abacá.

El diseñar una estrategia competitiva que combine algunos factores importantes es esencial para impulsar el crecimiento y la competitividad de las exportaciones de abacá de Ecuador en el mercado global, especialmente hacia Filipinas y en un futuro a otros destinos estratégicos. Por lo cual, expertos en el campo han validado la estrategia propuesta, destacando su viabilidad y potencial para fortalecer la posición de Ecuador como exportador de abacá. Además, se recomienda a futuras investigaciones,



que profundicen el papel del gobierno ecuatoriano en la promoción y facilitación de esta estrategia, así como en la exploración de acuerdos comerciales con países interesados en productos naturales como el abacá. Estos pasos no solo pueden fortalecer la posición de Ecuador como exportador de abacá, sino también contribuir al desarrollo económico sostenible y al bienestar de las comunidades agrícolas involucradas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alcívar-Laz, M. del R., & Ruíz-Cedeño, A. B. (2023). Estrategias Competitivas y la Gestión Comercial de la Empresa Holcim Ecuador S.A. *MQRInvestigar*, 7(1), 2469-2486.

<https://doi.org/10.56048/MQR20225.7.1.2023.2469-2486>

Antepara Cruz, S. I., & Briones Granda, C. A. (2022). *Análisis de la producción de abacá y su aporte a la balanza comercial no petrolera del Ecuador. Período 2017-2021* [Trabajo de economía, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/6095272>

Balseca Campoverde, E. N., & De La Ese Velasco, G. C. (2021). *Diseño de un plan de exportación de fibras de abacá al mercado de indonesia* [Tesis de ingeniería, Universidad de Guayaquil].

<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/59355>

Banco Central del Ecuador. (2019). *Evolución de la Balanza Comercial Enero – Diciembre / 2018* (p. 7).

<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201902.pdf>

Bedoya, V. H. F. (2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espi-ritu Emprendedor TES*, 4(3), 65-76. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>

Calderón Aguiar, A. E., & Ortega González, M. (2019). *Análisis de los factores que intervienen en las exportaciones ecuatorianas de la subpartida 5305.00.11.00 “fibras de abacá en bruto”* [Tesis de ingeniería, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE].

<http://repositorio.espe.edu.ec/jspui/handle/21000/21683>

García, L., & Fernández, S. J. (2008). Procedimiento de aplicación del trabajo creativo en grupo de expertos. *Ingeniería Energética*, XXIX (2), 46-50.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=329127758006>



- Javier, C. R. (2020, mayo 21). ACERCAMIENTO AL CRITERIO DE EXPERTOS EN LA INVESTIGACIÓN. *I Congreso Virtual de Ciencias Básicas Biomédicas de Granma*. I Congreso Virtual de Ciencias Básicas Biomédicas de Granma.
<http://www.cibamanz2020.sld.cu/index.php/cibamanz/cibamanz2020/paper/view/478>
- Marcillo Rodriguez, E. B. (2022). *DISEÑO DE UNA OFERTA TURÍSTICA EN LA PARROQUIA MONTERREY CON EL EJE TEMÁTICO: LA PRODUCCIÓN DE ABACÁ* [Tesis de licenciatura, Jipijapa.UNESUM]. <http://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/3649>
- Medina, W. G. (2021). Gestión estratégica, factor clave para el éxito organizacional. *SUMMA*, 3(2),1-24. <https://doi.org/10.47666/summa.3.2.40>
- Mora, M. A. A., Martínez, N. R. U., & Luzuriaga, F. V. B. (2020). Impacto de exportaciones primarias en el crecimiento económico del Ecuador: Análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 2000-2017. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 206-217.
<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1140>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (s. f.). *Future Fibres: Abacá*. Recuperado 20 de junio de 2024, de
<https://www.fao.org/economic/futurefibres/fibres/abaca0/es/>
- Pera González, J. L. (2019). *El impacto de la exportación de abacá como producto no tradicional en la economía ecuatoriana, período 2014-2018*. [Tesis de economía, Universidad de Guayaquil].
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/46210>
- Porter, M. (1998). *Estrategia Competitiva*. CECSA.
- Quiñonez Intriago, L. A. (2021). *Análisis de factibilidad para la implementación del cultivo de abacá (Musa Textilis Nee.), en la bocana del Búa, provincia de Esmeraldas, Ecuador* [Tesis de ingeniería, Escuela Superior Politécnica De Chimborazo].
<http://dspace.espoch.edu.ec/handle/123456789/17181>
- Salas-Canales, H. J. (2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico Peruano. *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 4-27.
<https://doi.org/10.23857/dc.v6i1.1343>
- Yaguachi Andrade, F. M. (2024). *Manejo agronómico del cultivo de abacá (Musa textilis) en Ecuador* [Tesis de ingeniería, Universidad Técnica de Babahoyo].
<http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/16096>

