



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA:

**Análisis de la variabilidad del precio del banano
convencional de exportación y su incidencia financiera en la
empresa Hoyos Garcés S.A.**

AUTOR (ES):

**Mora Guerrero, Leonardo Andrés
Vargas Loor, Brayan Josué**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTOR:

Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

A los 28 días del mes de febrero del 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Mora Guerrero Leonardo Andrés y Vargas Loor. Brayán Josué**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR:

f. _____
Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, a los 28 días del mes de febrero del 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Mora Guerrero Leonardo Andrés**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de febrero del 2020

EL AUTOR:

f. _____
Mora Guerrero Leonardo Andrés



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Vargas Loor Brayan Josué**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de febrero del 2020

EL AUTOR:

f. _____
Vargas Loor Brayan Josué



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Mora Guerrero Leonardo Andrés**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de febrero del 2020

EL AUTOR:

f. _____
Mora Guerrero Leonardo Andrés



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Vargas Loor Brayan Josué**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de febrero del 2020

EL AUTOR:

f. _____
Vargas Loor Brayan Josué



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.**, presentado por los estudiantes **Mora Guerrero, Leonardo Andrés y Vargas Looor Brayan Josué**, fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 4%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

TEMA:
Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa HYG.

AUTOR (ES): Mora Guerrero, Leonardo Andrés Vargas Looor, Brayan Josue

Trabajo de titulación

envío a la biblioteca del título de Comercio + Finanzas Internacionales. Edo:ave

URKUND

Documento: TESIS PRESENTACION FINAL VARGAS-MORA.docx (D63484243)

Presentado: 2020-02-05 11:36 (-05:00)

Presentado por: Renato (luis.garzon@ecu.ucsg.edu.ec)

Recibido: luis.garzon.ucsg@analisis.irkund.com

4% de estas 51 paginas, se componen de texto presente en 11 fuentes.

TUTOR:

f. _____
Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.

Agradecimiento

Culmina una etapa de mi vida y estoy feliz porque fue junto a las personas más importantes. Gracias totales a mis padres Bellita y Fabián, por su apoyo incondicional a diario. Queridos hermanos son los mejores sin duda los amo.

Más allá del aprendizaje obtenido considero que la experiencia que te brinda la etapa universitaria es primordial. Gracias a todas las amistades que formé, definitivamente permitieron que todo sea más fácil.

Finalmente, agradezco al Ing. Luis Renato Garzón Jiménez, quien brindó su tiempo y conocimientos a este trabajo de titulación.

Leonardo Andrés Mora Guerrero

Agradecimiento

Primeramente, me gustaría agradecer a mis padres y hermanos, quienes con su amor y apoyo nunca han descansado para verme cumplir mis metas propuestas, celebrando mis logros y enseñándome en mis fracasos.

A la familia Menéndez, quienes me acobijaron durante estos años como uno más de su familia, les agradezco eternamente.

De la misma manera me gustaría agradecer a mis amigas Katherine Zambrano y Maoly Tipantuña, quienes siempre han estado ayudándome en los momentos que más necesitaba.

Adicionalmente, me gustaría agradecer a la empresa Hoyos Garcés y a su cuerpo de colaboradores, ya que sin ellos no hubiera sido posible la resolución del trabajo.

Y finalmente Al Ing. Renato Garzón, quien mediante su tutela nos guio de una manera impecable demostrando sus cualidades como maestro y transmitiendo sus conocimientos como tutor.

Brayan Josué Vargas Loor

Dedicatoria

Mi Rosa, aunque no te vea lo suficiente, este logro es para tí abuelita. Me brindaste todos los valores que actualmente poseo, me has protegido y consentido en todo momento así que lo mínimo que puedo brindarte serán mis metas cumplidas.

Leonardo Andrés Mora Guerrero

Dedicatoria

Este trabajo de investigación está dedicado a todas mis madres adoptivas, Nievita Loor, Anita Loor, Magdalena Cusme y Alba Montoya, quienes siempre han estado brindándome el apoyo incondicional mediante sus oraciones. A mis primos y compadre, Andrés Cupueran, William Salguero, Juan Carlos Molina Guillermo Solórzano y Xavier Toro, personajes que me enseñan constantemente como ser un buen ciudadano, y finalmente a mi matatita, quien yace en Manabi, abuela te dedico todos mis logros.

Brayan Josué Vargas Loor



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____
Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.
TUTOR

f. _____
Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.
DIRECTORA DE CARRERA

f. _____
Ing. Echeverría Bucheli, Monica, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA DE LA CARRERA

f. _____
Eco. Chávez García, Jack Alfredo, Mgs.
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Calificación

APELLIDOS Y NOMBRES	NOTA FINAL DEL TUTOR
Mora Guerrero, Leonardo Andrés	
Vargas Loor, Brayan Josué	

f. _____
Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.
TUTOR

Tabla de Contenidos

Introducción	2
Capítulo I: Generalidades del Trabajo	4
Antecedentes	4
Planteamiento del Problema	6
Formulación del Problema	9
Hipótesis.....	9
Pregunta general.....	9
Preguntas específicas.....	9
Justificación Científica.....	10
Justificación Social.....	11
Objetivos	11
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos.....	12
Delimitaciones del Trabajo de Investigación	12
Limitaciones del trabajo de Titulación	13
Capítulo II: Marco Referencial, Conceptual, Legal y Metodológico.....	14
Marco Referencial: Antecedentes Investigativos.....	14
Marco Legal.....	18
Marco Conceptual	22
Análisis empírico.....	22
Balanza comercial.....	22
Commodities.....	22

Especulación.	23
Estado de resultados.	23
Fluctuaciones estacionales.	23
Incertidumbre.	23
Índice de correlación.	24
Intercepto.	24
Mayorista.	24
Pendiente.	24
Preferencia arancelaria.	25
Regresión lineal simple.	25
Series de tiempo.	26
Variable dependiente.	26
Variable independiente.	26
Volatilidad.	26
Marco Metodológico.	27
Paradigma.	27
Método.	28
Alcance.	29
Enfoque.	29
Canales de distribución.	14
Fuentes de recopilación.	29
Herramientas y técnicas de recogida de información.	31
Capítulo III: El Mercado y el Entorno Empresarial.	33

Mercado Nacional e Internacional	34
Comercialización y producción del banano.....	41
La Empresa.....	46
Análisis FODA	49
Capítulo IV: Precios	51
Razones Financieras.....	56
Indicadores de liquidez.	56
Indicadores de deuda.	58
Indicadores de rentabilidad.....	59
Indicadores de actividad.	61
Capítulo V: Análisis de Regresión Simple.....	62
Conclusiones	65
Recomendaciones	67
Referencias.....	69
Apéndice.....	86

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Fuentes de Información</i>	29
Tabla 2 <i>Matriz de la Entrevista</i>	31
Tabla 3 <i>Matriz Metodológica</i>	32
Tabla 4 <i>Exportaciones de los Principales Exportadores de Banano del Mundo</i>	33
Tabla 5 <i>Principales Productos de Exportación Tradicionales y NoTradicionales</i> <i>a octubre 2019</i>	35
Tabla 6 <i>Comportamiento de Exportaciones Ecuatorianas expresadas en USD</i> <i>FOB</i>	36
Tabla 7 <i>Principales Productos de Comercio Exterior entre Ecuador y UE a</i> <i>octubre 2019 (Mill USD)</i>	38
Tabla 8 <i>Información Estadística</i>	56
Tabla 9 <i>Aproximación a Ventas de los años 2020 al 2024</i>	63

Índice de Figuras

<i>Figura 1</i> Destino de las exportaciones (Ene-Jun) Banano ecuatoriano.....	39
<i>Figura 2</i> Cadena de comercialización del banano.....	45
<i>Figura 3</i> Zonas de Producción de Banano (año 2016).....	47
<i>Figura 4</i> Proceso de producción del banano.....	48
<i>Figura 5</i> Organigrama de la empresa Hoyos Garcés S.A.....	51
<i>Figura 6</i> Cantidades exportadas de Hoyos Garcés S.A.....	54
<i>Figura 7</i> Análisis FODA de la empresa Hoyos Garcés S.A.....	55
<i>Figura 8</i> Precio mundial de las bananas.....	57
<i>Figura 9</i> Precios internacionales caja de banano en los competidores.....	58
<i>Figura 10</i> Comparativo de precios nacionales oficial y spot.....	59
<i>Figura 11</i> Comparativo de precios oficiales nacionales y spot.....	60
<i>Figura 12</i> Ventas y número de cajas vendidas del 2020 al 2024.....	68

Índice de Apéndice

Apéndice A. Formato de Entrevista 1	93
Apéndice B. Formato de Entrevista 2	95
Apéndice C. Nombramiento de la Empresa Hoyos Garcés S.	96
Apéndice D. Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Existencia legal de Hoyos Garcés S.A.	97
Apéndice E. Registro Único de Contribuyentes Sociedades de Hoyos Garcés S.A.	98
Apéndice F. Conocimiento de Embarque de Hoyos Garcés S.A.	99
Apéndice G. Costo FOB por Contenedor de Banano para Hoyos Garcés S.A.	101
Apéndice H. Resumen del Balance Comercial de la empresa Hoyos Garcés S.A. correspondiente al período 2015 - 2019.....	102
Apéndice I. Resumen del Estado de Resultados de la empresa Hoyos Garcés S.A. correspondiente al período 2015 - 2019	103

Resumen

La presente investigación se desarrolla en torno a la empresa Hoyos Garcés S.A., compañía dedicada a la exportación y comercialización de cajas de banano convencional y orgánico a distintos mercados como Europa, Estados Unidos, Rusia y Medio Oriente.

El trabajo busca analizar la variación del precio de la caja convencional del banano y su efecto en las decisiones financieras futuras de la empresa, mediante un análisis de regresión lineal, tomando como referencia los últimos cinco años de funcionamiento. Se clasificó el trabajo en cinco capítulos, buscando de esta manera desarrollar progresivamente los objetivos específicos planteados en la investigación. Dentro de los capítulos I y II se realizó la metodología del trabajo, en donde el modelo utilizado, fue fundamentado por diferentes estudios relacionados con el tema a tratar. Para el capítulo III se planteó una descripción de la situación actual del mercado bananero, lo cual fue complementado con la presentación de información de la empresa objeto de estudio, Hoyos Garcés S.A. El IV capítulo correspondió al análisis de la sensibilidad del precio de la caja de banano convencional, el cual fue interpretado mediante gráficos que mostraban la fluctuación de dicho precio y de ratios financieros que buscaban explicar cómo la empresa reaccionaba a dichas variaciones. Finalmente, en el V capítulo se mostró y evaluó los resultados de la investigación mediante un análisis de regresión para posterior realizar un pronóstico de los resultados de la empresa Hoyos Garcés S.A., tomando en cuenta los datos estudiados anteriormente, para de esta manera tener un pronóstico acerca de la cantidad de cajas vendidas en los próximos años.

Palabras clave: *Análisis de regresión, precio, mercado bananero, sensibilidad, ratios financieros.*

Abstract

The present investigation is developed around Hoyos Garcés S.A., company dedicated to the export and commercialization of conventional and organic banana boxes to different markets such as Europe, the United States, Russia and the Middle East.

This investigation is looking to analyze the variation of the price of the conventional cash of the banana and its effect in the future financial decisions of the company, by means of a linear regression analysis, taking as reference the last five years of operation. The work was classified into five chapters, seeking to progressively develop the specific objectives set out in the research. Within the chapters I and II the work methodology was carried out, where the model used was based on different studies related to the topic to be treated. A description of the current situation of the banana market was presented for chapter III, which was complemented by the presentation of information from the company under study, Hoyos Garcés S.A. The IV chapter corresponded to the analysis of the price sensitivity of the conventional banana box, which was interpreted by means of graphs that showed the fluctuation of said price and financial ratios that sought to explain how the company reacted to these variations. Finally, in the V chapter the results of the investigation were shown and evaluated by means of a regression analysis to later make a forecast of the results of the company Hoyos Garcés SA, taking into account the data studied previously, in order to have a forecast about the amount of boxes sold in the coming years.

Keywords: *Regression Analysis, price, banana market, sensitivity, financial ratios.*

Introducción

En la actualidad, Ecuador es reconocido por todo el mundo por ser un país particularmente agrícola justificado por su extensa producción y calidad de banano convencional y orgánico. Debido a esto, el banano ecuatoriano es uno de los pilares económicos en las exportaciones bananeras globales y nacionales de los productos no petroleros.

Sin embargo, a pesar de la relevancia del país como productor y exportador, el gobierno no ha desarrollado una eficiente metodología que permita establecer una media de precio que reduzca el riesgo de pérdida. En relación a varios sectores agrícolas del país, la industria bananera tiende a ser altamente dependiente de la fluctuación que tienen los precios del banano, los cuales son dictados por mercados internacionales.

Adicionalmente, la industria bananera nacional no se encuentra en sus mejores momentos dentro del sector financiero. Actualmente competidores como Guatemala y Costa Rica, cuentan con una menor evolución de precios de la fruta en el mercado y han hecho que un alto porcentaje de los clientes frecuentes desistan de comprar la fruta ecuatoriana, la cual está sujeta a una gran cantidad de variables que dificultan las proyecciones de ventas del sector

En el ámbito financiero, se han desarrollado diferentes herramientas que permiten generar cálculos futuros, esto a través de los datos que influyen dentro de la empresa. Por esta razón, es necesario determinar cuáles serían estos datos necesarios para desarrollar un contexto de mejor toma de decisiones en las empresas mucho más controlado al momento de invertir.

Sin embargo, antes de incluir el uso de análisis de regresión dentro de la empresa, es necesario realizar un estudio que evalúe el desempeño y los factores que influyen en el desarrollo del sector agrícola, el cual contendrá información histórica, relevante y actualizada en relación a los cambios frecuentes del precio del banano. Así mismo, es importante evaluar el proceso de evolución que ha tenido la fruta a en su comercialización en mercados internacionales.

En el presente proyecto se analizará la variación del precio del banano convencional de exportación mediante la sensibilidad de datos provenientes de la empresa HYG, para poder determinar si las condiciones actuales permiten que los productores incurran los costos que dicho desarrollo tendría.

Capítulo I: Generalidades del Trabajo

En este capítulo se puntualizan los aspectos generales del trabajo con el propósito de alcanzar los objetivos preestablecidos de la investigación, siendo estos una pauta para el análisis de la fluctuación del precio de la caja de banano y su afectación, mediante un modelo de regresión simple y ratios financieros de la empresa Hoyos Garcés S.A.

Antecedentes

El sector bananero goza de una gran importancia en el Ecuador, dado a su gran apogeo en el comercio internacional, es así que se conoce que los inicios de producción masiva de la fruta se dieron en la década de los 50 siendo consecuencia de factores naturales que afectaron a los países centroamericanos, consecuencia que hizo que tales personajes como el señor Clemente Yerovi, vieran la oportunidad para que los productores del litoral comenzaran con las primeras plantaciones, gracias a un préstamo de 22 millones de sucres (Aguilar, Blancas y Yulán, 2012).

Cabe destacar, tal y como lo manifiesta Contreras (2018) que un punto clave para el desarrollo del sector bananero fue la participación del señor Clemente Yerovi Indaburo, ministro de Economía entre los años 1948 y 1950, además de la aportación del presidente Galo Plaza Lasso en lograr el desarrollo económico de Ecuador procedente del cultivo del banano.

Dada la progresiva comercialización internacional del banano ecuatoriano, el proceso de urbanización de la región del litoral se aceleró, permitiendo la consolidación del Estado Ecuatoriano. Además, gracias a créditos accesibles y condiciones favorables otorgados de parte del banco de Fomento, se inició una política de industrialización cuyo objetivo fue fomentar el sector agrícola, logrando el bien común mediante el país incrementaba su capacidad de exportación (Yerovi, 1991).

El avance de la producción y exportación del banano ecuatoriano, se debe a diferentes ventajas comparativas que tiene el País frente a sus competidores, destacándose tales como la posición geográfica del país, la

cual se beneficia directamente del clima, sumándose a esto las propiedades y características del terreno. Las plantaciones bananeras poseen privilegios en donde se emplean la mitad de los ciclos de fungicidas si se compara a la cantidad utilizada por otros países productores y exportadores (Ministerio del Ambiente de la República del Ecuador [MAE], 2017).

Es importante aclarar que las principales provincias ecuatorianas que son proveedoras son El Oro, Los Ríos y Guayas. Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2013) las condiciones climáticas han permitido que pequeños, medianos y grandes productores de banano puedan abastecer a la demanda mundial de manera eficiente.

El plan estratégico para el desarrollo de la productividad de pequeños productores bananeros busca mejorar la evolución de nuevos exportadores, generando una sana competencia y mayores plazas laborales. Dichas actividades se realizan mediante capacitaciones, asistencias técnicas e innovación tecnológica de forma gratuita hacia los pequeños productores, permitiendo un mejoramiento en sus fincas bananeras (Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca [MAGAP], 2014).

Por otro lado, en el panorama internacional, el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea, permitió que las exportaciones agrícolas del país incrementaran notablemente. Siendo el sector bananero, uno de los que mayores expectativas de crecimiento tiene, permitiendo obtener una igualdad de condiciones en competición frente a otros países productores, por su puesto este acuerdo brinda múltiples beneficios para los países involucrados debido a que la liberalización de aranceles brinda la capacidad de obtener un precio mucho más competitivo (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016).

La Unión Europea es el mayor importador mundial de alimentos, especialmente de países en vías de desarrollo, por lo que, en consecuencia, este Acuerdo para Ecuador resultó ser el primero concluido con un socio fuera del continente latinoamericano, significando el aumento de inversiones

europas y permitiendo nuevas oportunidades de negocios. (Steen y Saurenbach, 2017).

De acuerdo al Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (2017) se realizó inversiones en la producción del banano, así como los procesos actuales para la exportación genero plazas de trabajo beneficiando a más de 1 millón de familias. Este sector es considerado como un eje central de la actividad económica, dado que genera mayores ingresos y a su vez proporciona una mayor cantidad de oportunidades laborales en relación a otros sectores productivos.

De igual manera, así como en todos los sectores donde predomina el *spot* de mercados internacionales, Arboleda (2006) afirma que: “Es indispensable contar con instrumentos que sirvan como apoyo para enfrentar los posibles movimientos adversos de los precios” (p.157). Y en vista de que el país es propicio a tales incertidumbres, se necesitará de herramientas, tales como el análisis de regresión para poder lograr una mejor apreciación del riesgo.

Planteamiento del Problema

El banano es una las frutas de mayor consumo en el mundo, dada sus propiedades nutritivas y su facilidad de ser cosechado durante todo el año en alrededor de 150 países. Siendo Ecuador el primer país exportador de banano a nivel mundial, ubicándolo como el segundo producto, después del petróleo, mayormente exportado (Gutiérrez, 2015).

Un informe del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2019) destaca que el país cuenta con una superficie de 1'464.589 hectáreas, de las cuales el 12,4% pertenece a plantación de banano. La producción más significativa se encuentra en la provincia de El Oro, cual ha generado más del 42% de toda la producción bananera ecuatoriana (Aguilar, Blancas y Yulán, 2012).

Según lo mencionado, Quinde (2017) asegura que la exportación de *commodities* de tipo agrícola permite el desarrollo de ciertos sectores,

principalmente del sector bananero. En la balanza comercial ecuatoriana se muestra que, en los últimos años, luego del petróleo el banano junto al camarón son los *commodities* mayormente comercializados en mercado internacionales.

Sin embargo, a nivel general, los precios de importación en grandes mercados como la Unión Europea y los Estados Unidos se han mantenido estables en torno a USD 0,90-1 por kilogramo en los últimos años. Con respecto a los precios minoristas, estos mostraron movimientos más variados en distintos países. Por ejemplo, la Food and Agriculture Organization of the United Nations [FAO] (2016) indica que los precios minoristas en Estados Unidos se mantuvieron en gran medida estables, mientras, Francia registró un incremento entre los años 2010 y 2016

Anteriormente, los precios internacionales de los productos sufrían una variación menor ya que presentaban limitadas alternativas de mercados, tales como el europeo, asiático y el norteamericano (Ojeda, 200). Debido a esto, el productor no se enfocaba en aspectos tales como el precio de venta o la plaza en donde comercializarlos. Sin embargo, en la actualidad, la globalización y el gran avance que ha tenido la sociedad en general, colocan al agricultor y comerciante en una nueva realidad de cambios repentinos.

En consecuencia, Gutiérrez (2015) asegura que los productores ecuatorianos sometidos a estas incertidumbres no han sabido defenderse a través de alianzas. Además, señala que otro problema es la falta de estrategias dictadas por el Estado, las cuales permitan defender los precios internacionales justos para el productor.

Es por esto que Gavilanes (2019) afirma que el sector agrícola es el más complejo, siendo el sector bananero uno de los más afectados, ya que a pesar de que el mercado está altamente segmentado, los movimientos de precios internos a menudo son diferentes de los movimientos de precios externos.

En el caso de los precios internacionales las variaciones se presentan por razones tales como el aumento de la oferta derivado de una sobreproducción, el cambio climático, la elevación de la población, la migración de plagas y políticas gubernamentales (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2015)

Por otro lado, según Marca (2019) el movimiento del precio nacional se da por el irrespeto al precio oficial de la caja de banano por los exportadores hacia los productores; las variaciones en las tarifas de estiba que cobran las concesionarias en los puertos; los excesivos trámites para productores y exportadores; la falta de apoyo gubernamental para la creación de grupos y asociaciones bananeras que les permitan aumentar su productividad, calidad y mejorar sus niveles de ingreso.

Adicional a esto, Gavilanes (2019) destaca que no se regula de manera adecuada la entrada de nuevos productores al sector, en su mayoría pequeños, los cuales terminan provocando un desequilibrio en la oferta de productos agrícolas, ejemplo, una sobre oferta de banano puede repercutir en la baja de precios de venta. En relación a lo mencionado por Rossi (2013) donde menciona que: “La volatilidad de los precios de las commodities ejerce gran impacto sobre el desempeño de las economías pequeñas y abiertas, introduciendo distorsiones en los términos de intercambio que se traducen en recurrente inestabilidad macroeconómica (p. 60)”.

En los mercados locales, los precios del banano tienden a variar considerablemente dependiendo del nivel de la tasa de cambio de la moneda local frente al dólar de los Estados Unidos (FAO, 2016). Dicha variación de precio, según Moreno (2018) genera un efecto en cadena que consiste en la disminución de inversión en la producción, generando un decrecimiento en la economía local, donde finalmente logra una disminución de los ingresos del Producto Interno Bruto.

Cabanilla (2016) asegura que en la cadena de producción del banano intervienen varias industrias, con sus respectivos insumos, como referencia el plástico, químicos, mano de obra local, además de aportaciones tributarias

por parte del sector antes mencionado. Por lo tanto, debido a la falta de observaciones óptimas direccionadas a los diferentes actores que conforman la cadena comercial del banano. El problema científico consiste en la variación del precio convencional y su relación con ciertos resultados de la empresa HYG, siendo estos índices que son relevantes para la empresa.

Formulación del Problema

Hipótesis.

Un estudio que considere la variabilidad histórica de las ventas correlacionado al número de cajas producidas de la empresa Hoyos Garcés, mediante un análisis lineal que permita medir las futuras ventas y la afectación de la fluctuación del precio de la caja de banano a la empresa.

Pregunta general.

¿Cómo la variación del precio de la caja de banano convencional de exportación guarda relación con diferentes resultados de la empresa Hoyos Garcés S.A., siendo estos los índices de productividad, nivel de inversión, ganancia neta entre otros?

Preguntas específicas.

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos y metodológicos de la investigación?
- ¿Cómo es la situación actual del sector bananero junto a la cadena de comercialización del banano y el estado de la empresa Hoyos Garcés?
- ¿Cuál es la sensibilidad del precio internacional del banano y su relación con los resultados financieros de la empresa Hoyos Garcés, entre los años 2015 al 2019?
- ¿Cuáles son los efectos de la sensibilidad al precio internacional del banano mediante un análisis de regresión para configurar la afectación del pronóstico de la empresa Hoyos Garcés?

Justificación Científica

Actualmente, la economía primaria exportadora del Ecuador no ha priorizado el desarrollado de estudios sobre la variación de los precios de los *commodities*. Siendo los precios de exportación e importación determinados por los mercados financieros internacionales, principalmente en las Bolsas de Chicago y Londres, ocasionando que se plantee la evidente necesidad de un análisis que pueda explicar los efectos provocados por la fluctuación que se presenta en los mercados, la cual representará una herramienta útil para la economía ecuatoriana, dentro del sector bananero (Alvarado, 2015). Al mismo tiempo, la mayoría de empresas ecuatorianas enfrentan los riesgos de su negocio basándose en ventajas competitivas y valiéndose de estrategias empíricas.

La importancia del presente trabajo de investigación, radica en la necesidad de conocer si es viable, desde el punto de vista del mercado, la precisión de una alternativa metodológica para evitar que se siga operando simplemente sujetos a la evolución de los mercados, con los diferentes riesgos y sus efectos adversos. Precios con mejores márgenes permiten que exista mayor inversión en el sector; por lo que se incrementaría el monto en dólares de las exportaciones aumentando su producción; lo cual se lograría garantizando mayor productividad (Gutiérrez, 2015).

Dicho de otro modo, la utilización de análisis financieros es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. Por medio de este tipo de análisis se puede tener control en la variedad de los precios, basándose en información estadística de la empresa en cuestión.

En relación de lo mencionado por Alvarado (2015) en donde se especifica que la aplicación de los conceptos científicos-técnicos, la innovación y el desarrollo de los mercados financieros actualmente, posibilitan identificar, medir y manejar la exposición a posibles efectos adversos, tales

como cambios en las tasas de interés, tipo de cambio o afectación al flujo de caja por variación del precio de la materia prima.

Finalmente, la propuesta de un estudio para analizar la variación del precio en base a los datos de la empresa, es de gran necesidad para este sector, ya que los resultados permitirán establecer lineamientos que logren moderar leyes que provean un mayor beneficio a los integrantes de la comercialización, tanto intermediario, productores y exportadores, para así obtener una negociación de justa. Así mismo, se busca tener un impacto positivo en el ámbito social, ayudando a futuros productores a tener el conocimiento sobre la fijación de los precios y no verse afectados por intermediarios.

Justificación Social

El presente trabajo esta direccionado hacia la línea de investigación tres de la carrera de Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, la cual se enfoca en el análisis de modelos de financiamiento alternativos, no tradicionales, que pueden ser aplicados por empresas ecuatorianos. El tema de estudio está relacionado con el literal mencionado dado a que busca analizar la fluctuación del precio internacional del banano y su afectación en la empresa HYG, en un tiempo establecido.

Luego, sustentado en relación con el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 Toda una Vida, establecido por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2017), el presente estudio se adhiere al objetivo cinco, el cual busca impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria relacionado con los análisis y estudios de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y de la Facultad de Especialidades Empresariales.

Objetivos

Objetivo general.

Analizar la variación del precio de la caja de banano convencional de exportación y su relación con diferentes resultados de la empresa Hoyos

Garcés S.A, siendo estos los índices de productividad, nivel de inversión, ganancia neta entre otros

Objetivos específicos.

- Determinar los fundamentos teóricos y metodológicos de la investigación.
- Describir la situación actual del sector bananero junto a la cadena de comercialización del banano y el estado de la empresa Hoyos Garcés.
- Evaluar la sensibilidad del precio internacional del banano y su relación con los resultados financieros de la empresa Hoyos Garcés, entre los años 2015 al 2019.
- Analizar los efectos de la sensibilidad al precio internacional del banano mediante un análisis de regresión para configurar la afectación del pronóstico de la empresa Hoyos Garcés.

Delimitaciones del Trabajo de Investigación

De acuerdo con Rodríguez (2005) un error común dentro de una investigación consiste en la ausencia de la delimitación de un tema, es decir, establecer límites y especificar su respectivo alcance, aclarando el área de interés de la investigación. Al delimitar de manera correcta, se fijará el tiempo, espacio, universo y el contenido del tema.

El estudio se basará en un análisis de los resultados financieros de la empresa HYG debido a la fluctuación de los precios del mercado del banano convencional, dicha información ha sido adquirida de acuerdo a las plantaciones ubicadas en el cantón Valencia, con un enfoque en los datos más actualizados, utilizando información registrada en el periodo del 2015 hasta el 2019, garantizando un estudio mucho más confiable para la estimación y delimitación del precio para el futuro.

El presente trabajo investigativo se fundamentará en un estudio descriptivo debido a la medición de los resultados estadísticos obtenidos de la empresa HYG recopilando información cuantificable, para su posterior

análisis, este método permitirá pronosticar el precio del banano, brindando a la compañía la posibilidad de tomar las decisiones más efectivas, teniendo un conocimiento previo de la situación del mercado.

Limitaciones del trabajo de Titulación

El principal obstáculo encontrado en el trabajo es la limitada información de datos, dado a que la empresa solo cuenta con una base de 5 años en el pasado, es decir, desde el 2015 al 2019. Por lo que no se podrá hacer uso de información de los años anteriores a estos. Adicional a esto, otro obstáculo presente es la falta de investigaciones por parte de las empresas ecuatorianas que trabajan con *spot*, por lo que no hay guía o manual que sirva para la correcta resolución de este trabajo.

En conclusión, un análisis que muestre la afectividad de variación de los precios para periodos que no son parte de la muestra están más allá del alcance de este documento, pero son temas interesantes para futuros trabajos de investigación.

Capítulo II: Marco Referencial, Conceptual, Legal y Metodológico

El siguiente capítulo está compuesto por diferentes contribuciones e investigaciones que aportarán al desarrollo de la propuesta, con el fin de alcanzar los objetivos preestablecidos de la investigación teniendo en cuenta la explicación de los conceptos relevantes. Es por consiguiente que se realizará una búsqueda pertinente en el tema legal. Finalmente se definirá la metodología a utilizar para el desarrollo del modelo de regresión cual considera como variable explicativa el precio de la caja de banano convencional y su relación positiva o negativa hacia la empresa.

Marco Referencial: Antecedentes Investigativos

Existen diversas investigaciones que han implementado modelos de series de tiempo, siendo esta una herramienta fundamental para toda empresa que necesite hacer estudios de variabilidad de precios y sus efectos cuando se tiene una relación en mente con diferentes variables que guardan cierta importancia para las decisiones comerciales siendo los ingresos proyectados, costos entre otros.

Según Alvarado (2015), destaca el riesgo como un elemento inherente en todo tipo de compañía y recomienda un análisis amplio y completo que evalúe el riesgo en todos los aspectos para posteriormente, anticipar y preparar una respuesta planificada para mitigar riesgos significativos, siendo uno de estos el riesgo financiero cual está relacionado con las variaciones no esperadas en tasas de interés, tipos de cambio, volatilidad en los precios de las materias primas, entre otros.

Como propuesta personal, las compañías mejor preparadas para administrar eficaz y eficientemente riesgos superarán a aquellas que no lo estén, en ese sentido es meritorio implementar diferentes tipos de análisis de regresión que permitirán determinar diferentes riesgos.

Considerando la propuesta de Robles (2015), donde implementas las herramientas antes mencionadas para la medición de la volatilidad de precios de una muestra de empresas cotizables en el mercado bursátil de España y

sus conclusiones indican que los precios históricos por parte de las empresas pertenecientes al *IBEX-35* de la Bolsa de Valores de Madrid, incide de forma positiva en los retornos de dichas empresas.

Con respecto al estudio de Reddy, Rajeshwari, Goudappa y Chandrashekhar (2018) la disponibilidad en inteligencia de mercado considera varios aspectos siendo los mercados potenciales, la cantidad producida, precios vigentes y esperados en diferentes regiones durante diferentes meses del año, son clave para mitigar y por consecuente ajustar sus procesos de cosecha considerando la variabilidad de precios.

Los diferentes estudios antes mencionados, proporcionan información a los agricultores que permite ajustar su patrón de cultivo de manera que estos puedan vender sus producciones cuando los precios sean razonablemente altos en el mercado. Si este sistema se emplea adecuadamente permitirá un aumento de la producción, optimizará la gestión post-cosecha y reducirá los costos sustancialmente (Mendoza, 2016).

La relación gobierno y apertura mediante negociaciones internacionales de un país pueden ser un factor importante para la resolución de los datos, tal como lo explican Lema y Zambrano (2016) dicho estudio mide la volatilidad de los precios del banano en relación a las exportaciones y precio de la caja de banano. Las conclusiones indican que las variables no son significativas y por ende se debe mantener en equilibrio la balanza comercial mediante la protección e incentivos que el Estado logrará que la industria alcance las exigencias del mercado en los procesos de logística y producción.

Según Castro, Calvas y Knoke (2015) a pesar que en Ecuador los retornos económicos tanto para el banano convencional como el orgánico resultaron rentables en comparación con los otros cultivos de alto beneficio como la caña de azúcar, la papa o la palma africana. Es importante alentar a los agricultores que adopten prácticas que conduzca a mejoras ambientales y de esta manera evitar los efectos de riesgo como las plagas que reducen la productividad y retornos económicos.

En relación a lo antes expuesto, Doe, Martínez y Brummer (2019) indica que los países de la Unión Europea y EFTA [*European Free Trade Agreement*] ofrecen preferencias comerciales a países exportadores de materias primas considerando que los gobiernos de turno implementen sistemas de calidad dentro de sus procesos de exportación. Siendo una alternativa viable para reducir costos comerciales y mejorar el comercio multilateral.

Estos gobiernos también se preocupan por mantener la estabilidad de su moneda local durante las transacciones internacionales, tal y como lo hace el Banco Central de Costa Rica mediante el manejo de la política monetaria y cambiaria que regula las transacciones a corto plazo, ante el latente riesgo al cual una empresa con operaciones en el exterior se expone, puesto que estará sujeta a las fluctuaciones monetarias que ocurran en el proceso de la negociación (Ocampo, 2016).

De igual forma, los riesgos se manifiestan de manera diferente, por ejemplo, Loor y Velasco (2018) destaca que la problemática del clima que afecta a Ecuador frente a sus grandes competidores como Costa Rica, República Dominicana y Colombia, perjudica indirectamente al rendimiento por hectárea de producción de banano y los costos de producción por caja. Además, a pesar de la Unión Europea esté interesada en el banano ecuatoriano, las preferencias arancelarias han creado desventajas frente a sus competidores. Es por consiguiente que Ecuador es el principal beneficiado en el área arancelaria, dado que se aplica un 2% de arancel a la producción bananera.

Por otro lado, Muhammad & Zahniser (2015) asevera que la demanda de banano de los Estados Unidos considerando una posible disminución de importaciones de banano provenientes de Costa Rica, proporcionará una fuerte evidencia de la competencia de precios, dado a que el país en mención diversifica sus exportaciones a la Unión Europea. Por lo tanto, se afirma que la producción de banano por parte de Ecuador, Guatemala y Honduras tienen mayor potencial de exportación hacia el mercado americano donde dada sus

preferencias dejan una perspectiva clara de lo importante que es el precio para el consumidor.

Estas preferencias del consumidor ayudan a percatar el monto real que están dispuestos a pagar, generando variaciones en los precios de determinados productos. Por ejemplo, en la investigación brindada por Dhamotharan, Stephen Devadoss y Selvaraj (2015) estudió a los consumidores y su disposición a pagar por banano orgánico y concluyó que los consumidores basan sus decisiones en calidad, los métodos de producción y la prima de precio en la compra del banano. Siendo el parámetro de calidad el más importante, con un 60% de la importancia total de todos los atributos, haciendo énfasis en los métodos naturales de producción que deben tener el cultivo de bananas.

Otro de los motivos conocidos por lo que existe una variación en los precios de determinados productos es la inflación, Chuico (2016) explica tal fenómeno como:

El aumento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios existentes en el mercado durante un período de tiempo, generalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios. Es decir, que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda: una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía. (p. 55)

Este proceso económico, generalmente ocasionado por la subida del precio del petróleo, puede llegar a afectar los precios de los productos agrícolas tanto a corto como a largo plazo de acuerdo a Fasanya, Temitope, y Oluwasegun (2018) donde concluyen que, a diferencia de la caja de banano, solo el precio del aceite de palma tiende a ser el único rubro en Nigeria y no existe incidencia inflacionaria.

Bin (2019) menciona que China, cual se caracteriza por poseer una gran tasa de mercado, muestra fluctuaciones en los precios de los productos básicos debido a la apreciación y depreciación del *renminbi*, y la variación y desvaloración de los precios internacionales del petróleo, tal y cual como sucede en Nigeria en el anterior párrafo explicado.

De la misma manera Afees, Wasiu, Wasiu, y Zachariah (2019) en su estudio analizan la probable relación entre factores similares, como lo son el índice de precios agrícolas y el petrolero, y los cinco tipos de divisas con mayor demanda en el mundo. Se demuestra que a raíz de las fluctuaciones de los precios se puede predecir el tipo de cambio. No obstante, Lof y Nyberg (2017) aclaran que, en el caso contrario, la previsibilidad de los precios de los productos básicos no proviene de los tipos de cambio y es presumiblemente pequeña para explotarla y obtener ganancias comerciales.

En Ecuador, la variación de precios está relacionada con la producción (Cabanilla, 2016). Además, el país presenta una aparente estabilidad derivada de la continuidad del precio internacional, lo que permite que la compra y venta del banano se realice en tiempo real con el precio del mercado siendo esta una manera empírica reconocida por llevar la comercialización sin problema alguno (Quinde, 2017).

Un estudio que muestra la variación del precio en el banano es el efectuado por Digistan, Erdogan, Mavi, y Gul (2014) donde se examinó la evolución de los precios y las fluctuaciones estacionales del banano en Turquía. Se mostró similitudes en el alza y baja del precio real promedio del banano local y el índice estacional.

Finalmente, se dio a conocer que el índice de fluctuaciones estacionales de los precios del banano local mostró menores fluctuaciones que ciertos productos agrícolas (tomates, pimientos verdes, guindillas, berenjenas, pepinos, naranjas y manzanas).

Marco Legal

Este apartado está compuesto por la fundamentación legal, teniendo como objetivo la correcta comprensión y posterior interpretación de leyes relevantes que guardan relación con el tema, para que sirvan de soporte y guía en la elaboración del trabajo de investigación

Con el fin de estimular, controlar la producción y comercialización del banano ecuatoriano, se implementó la Ley que incluye al plátano, banano y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, misma que entró en vigencia el 29 de julio de 1997 y reformada el 7 de diciembre de 1999. Esta ley ha sido controversial desde su existencia principalmente por la aprobación de fijar un precio mínimo de sustentación [PMS] al productor (Pesantes, 2014).

Adicionalmente, de acuerdo al artículo 1 proveniente por la Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, el precio mínimo obligatorio a pagar al productor por parte de los comerciantes y exportadores se fija de manera periódica (Congreso Nacional del Ecuador, 2004). Según la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (2017a) esto se hace a través de mesas de negociación, donde todos los miembros participan, y junto a ministros involucrados, se establece el precio de la caja de banano de forma consensuada.

Cabe destacar que la Ley antes mencionada, también destaca en el artículo 1 que “En caso de no lograr un acuerdo, en un plazo de siete días, se fijará el precio sobre la base del costo promedio de producción nacional, más una utilidad razonable” (p. 86). Demostrando la importancia que tienen estas reuniones cada año, tanto para el productor, el cual siempre busca su mayor beneficio al igual que el exportador.

Mediante el Registro Oficial N° 351 emitido el 29 de diciembre del 2010 por la Comisión de Legislación y Codificación, se publicó las reformas introducidas a través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, donde según lo emitido por el Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca (2010), el artículo 5 estipula lo siguiente:

Los representantes de los productores y exportadores, previa a la reunión de la mesa de negociación, deberán enviar por escrito al Ministro o su Delegado, en la segunda semana de octubre de cada año, su propuesta de análisis de costos de producción en finca contablemente sustentados, de las distintas zonas productoras a nivel nacional; así como también, un detalle de los gastos de exportación, en los que el exportador incurre los cuales deberán ser contablemente sustentados. (p. 6).

De la misma forma, la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (2017a) aclara que, en caso de determinar el incumplimiento de lo impuesto por mencionado artículo, se aplicará una multa equivalente, de 25 a 50 veces el monto de incumplimiento. Incluso se suspenderá la autorización de exportar durante 15 días. Por último, cuando existe reincidencia, el tiempo de suspensión aumentará gradualmente, con el riesgo de alcanzar la máxima sanción, donde se impondrá definitivamente la suspensión del exportador.

Por otro lado, existen prohibiciones en cuanto a la siembra de nuevas hectáreas de plantación de banano, ordenadas por la Ley antes mencionada, donde de acuerdo el artículo 8 menciona:

Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley que no hayan sido autorizadas previamente por el Ministerio correspondiente. Su transgresión será sancionada con una multa de ciento cincuenta salarios mínimos vitales generales por hectárea sembrada, de conformidad con el Reglamento dictado por el Presidente de la República (p. 3).

A finales del año 2011, mediante la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado, se establece un impuesto a la renta único del 2%, aplicado a los ingresos provenientes de la producción y cultivo de banano. Esto cambió en el año 2015, cuando entró en vigencia la Ley de

Incentivo y Evasión Tributaria, donde es aplicado también a los exportadores de banano, mediante la aplicación de una tarifa progresiva, basándose en el número de cajas vendidas por semana, convirtiéndose, además, en el impuesto único a la renta del periodo fiscal (Haro, M. y Espinoza, D., 2017).

En la actualidad con el afán de contar con un sistema moderno y eficaz de comercialización internacional, se transfirió aproximadamente desde el año 2012 las operaciones a una interfaz informática, ofreciendo una atención más eficiente al usuario, casi en línea y programando todos los parámetros del sistema dentro del marco legal de la Ley y el reglamento para su aplicación, dejando casi a un lado la intervención lógica de sus funcionarios (Ministerio de Turismo, 2014).

El ente encargado del control comercial es el Comité de Comercio Exterior [COMEX]. Dentro de este organismo se detalla las normativas que regulan los derechos y responsabilidades de los exportadores e importadores. Sus resoluciones permiten crear incentivos, logrando que la producción nacional, al momento de cruzar fronteras sea competitiva en el mercado internacional (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

De acuerdo a Gonzabay (2017), para la fijación de los precios mínimos del banano, los representantes de cada uno de los grupos deben enviar al Ministerio de turno, durante la segunda semana de octubre, la propuesta de costos sobre la producción de dicho fruto, todos los informes entregados al momento de ser receptados, se analizan para llegar a un acuerdo sobre la utilidad del banano al momento que este sea exportado.

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones [PRO ECUADOR] tiene como objetivo promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores; y la atracción de inversión extranjera (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2016).

Adicionalmente, Pro Ecuador posee una misión que engloba diferentes áreas del sector productivo del país, entre los instrumentos de ayuda para el sector bananero están proyectos con asistencia técnica internacional, participación en otros mercados y la participación de *networking*, además la promoción del banano ecuatoriano del *Fair Trade*, posee 31 oficinas para la comercialización, su principal objetivo es alcanzar mayores ventas de los bananeros ya sean pequeños o medianos productores (Gonzabay, 2013).

Marco Conceptual

Esta sección del segundo capítulo se expondrá los conceptos y las definiciones características de los diferentes términos que tienen un gran valor para el correcto entendimiento del tema que será estudiando en el presente trabajo.

Análisis empírico.

Un análisis empírico utiliza datos para probar una teoría o estimar una relación. Este se realiza a través de la formulación cuidadosa de la cuestión de interés. La pregunta podría tratar de probar un cierto aspecto de una teoría económica o podría probar los efectos de una política gubernamental (Wooldridge, 2013).

Balanza comercial.

Consiste en la diferencia monetaria entre exportaciones e importaciones de un país durante un periodo de tiempo establecido. De tal modo que si una balanza con saldo positivo indica que de las exportaciones son superiores al monto de las importaciones. Por otro lado, cuando el monto de importaciones es superior al de las exportaciones la balanza comercial de la nación es negativa (Riquelme, 2018).

Commodities.

Productos que se destinan para uso comercial, no cuentan con ningún valor agregado, se encuentran sin procesar y no poseen ninguna característica diferenciadora con respecto a otros productos del mercado. Por

su parte, los mercados de *commodities* se clasifican en dos tipos. Los mercados spot físicos, en el que los consumidores demandan un bien determinado a los productores, pactando un precio de manera inmediata y el mercado de los derivados financieros, en el que operadores a corto y largo plazo concretan un precio futuro (Castro, 2017).

Especulación.

La especulación es una operación de comercio que se realiza con la finalidad de obtener un beneficio. El especulador es el que compra para vender, con ánimo de ganar, aprovechando la fluctuación de los precios en un determinado periodo de tiempo, mediante la inversión de un capital. Este término puede utilizarse en buen sentido, como resultado de cálculos inteligentes y previsiones afortunadas, pero la realidad es que abarca matiz de intrigas y fraudes en busca de beneficios propios (Moreda, 1992).

Estado de resultados.

Demuestra el flujo de ingresos y egresos generados por la empresa en un período de tiempo dado, proporcionando finalmente el resultado neto de la operación, ya sea positivo o negativo. Con respecto a Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019) el estado de resultado, por su parte, es dinámico, ya que refleja movimientos durante el ejercicio con relación a ingresos económicos y gastos correlativos.

Fluctuaciones estacionales.

Según Coursehere (2019) las fluctuaciones estacionales son variaciones en la actividad productiva que ocurren dentro del periodo de un año. Estas se producen en los negocios por fluctuaciones naturales, cambios en las estaciones del año, como es la producción agrícola que se ve afectada en las zonas templadas. Otros cambios estacionales pueden ser los artificiales o convencionales que depende de las instituciones o de las costumbres como es el caso de la época navideña.

Incertidumbre

Es cuando se tiene poca seguridad y certeza, dando consigo una situación de información limitada, esto genera una carencia de confiabilidad hacia las situaciones futuras que conlleven consigo pronósticos de posibles resultados o situaciones. Por lo tanto, al no tener suficiente conocimiento no puede tenerse conclusiones futuras o de que otras maneras se podría estar, sea en empresas, individuos y mercado (Duque, 2018).

Índice de correlación

Es una medida natural de la asociación entre dos variables aleatorias. En ese sentido si los resultados indican un valor de -1 la relación es inversa, por lo tanto, cuando al aumentar una de las variables la otra disminuye. Si la relación es 0, no existe relación y finalmente, si el indicador muestra un resultado positivo, +1, se demuestra una relación directa. Al final lo que se busca es examinar la fuerza y dirección de la asociación entre dos diferentes variables cuantitativas (Wooldridge, 2013).

Intercepto.

Se representa en una gráfica de manera que dos puntos, conocidos como ejes coordenados se topan al momento de graficar una ecuación. La coordenada X de un punto en que la gráfica corta el eje Y convirtiéndose finalmente en un intercepto, también existe casos en donde son diversos puntos creando intercepciones a través de dichos ejes (Sullivan, 1997).

Mayorista.

Es la parte intermedia entre los minoristas y el consumidor final. Integra en ocasiones niveles de intermediarios, donde se tiene la gran capacidad de compra debido a las relaciones con los exportadores y compran al por mayor para revenderlos a los minoristas, quienes posteriormente llevan el producto a los consumidores finales (Borja, 2018).

Pendiente.

Una recta se determina por dos puntos diferentes, además de alguno de sus puntos y medidas de su inclinación. Esta medida de inclinación de una recta se denomina pendiente. Una forma de medir la inclinación de la recta es

comparar su cambio vertical (elevación) con el cambio horizontal (avance) cuando se avanza a lo largo de la recta de un punto fijo hacia otro (Miller, Heeren y Hornsby, 2006).

Adicionalmente, como explicación personal, la pendiente en ciertas ocasiones se la conoce como beta. El cual se obtiene mediante la fórmula, donde se divide al numerador, representado por la covarianza de la variable independiente y dependiente versus el denominador, cual se reconoce por ser la varianza de la variable independiente. El correcto cálculo de la beta sugiere la utilización de información muy detallada del mercado cuya sensibilidad desee ser medida.

$$\beta = \frac{\text{Covarianza Var Dependiente} * \text{Covarianza Var Independiente}}{\text{Var Independiente}}$$

Preferencia arancelaria.

Reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones, incluyendo derechos aduaneros y otros recargos de carácter fiscal, monetario, cambiario o de otra naturaleza (Cendes, 1991). Así mismo, constituye a una medida de ventaja que se brinda a los productos provenientes del país al que se le concede la mencionada preferencia, frente a terceros países, que no tienen el derecho a ninguna concesión o privilegio (Troncoso, 1989).

Finalmente, Mundell (1968) indica una reducción arancelaria discriminatoria por parte de un país miembro mejora los términos de intercambio al largo plazo.

Regresión lineal simple.

Se presenta cuando una variable independiente ejerce influencia sobre otra variable dependiente de manera directa, este caso se presenta con gran frecuencia en el área de economía. A pesar de que las técnicas de correlación y las de regresión están estrechamente relacionadas, estas obedecen a estrategias de análisis un tanto diferentes como se puede apreciar a través de

este modelo se determina la relación entre ambas variables, para finalmente, a partir de los datos conocidos de una variable, predecir los valores desconocidos de la otra (Rodríguez, Pierdant y Rodríguez, 2016).

Adicionalmente, estudia la relación entre una variable dependiente y una variable independiente. A pesar de tener ciertas limitaciones, su implementación es apropiada como herramienta empírica (Wooldridge, 2013).

Series de tiempo.

Un conjunto de datos de series de tiempo consiste en observaciones sobre una variable o varias variables a lo largo del tiempo. Ejemplos de datos de series temporales incluyen precios de acciones, oferta monetaria, índice de precios al consumidor, producto interno bruto, tasas de homicidios anuales y cifras de ventas de automóviles (Wooldridge, 2013).

Variable dependiente.

Pacheco (2019) manifiesta que la variable dependiente es el punto principal o primordial donde el investigador se concentra para poder realizar la evaluación necesaria del comportamiento del estudio u objeto establecido y de esa manera lograr resultados que puedan ser constatables. De la misma manera Namakforoosh (2005) menciona “que se desea explicar el resultado esperado de las variables independientes, también conocidas como variables de criterio” (p.66).

Variable independiente.

Según Ibáñez (2015), la variable independiente es conocida como aquella característica o propiedad intelectual que se supone causa del fenómeno observado, cuyos cambios provocan también cambios en otra u otras variables, son la causa de dichos cambios. Sus variables solo dependen del investigador que las manipula.

Volatilidad.

Es el cambio de tendencia o variabilidad de algo respecto a su media en un cierto periodo concreto. En muchos casos es considerada como riesgo,

ya que tiende a provocar la caída el ascenso de algo en tanto largos como cortos periodos de tiempo. (Universidad de Alcalá, 2018).

Marco Metodológico

En esta parte del trabajo se presentarán los métodos racionales y lógicos optados para cumplir los objetivos del estudio a manera de matriz metodológica a través de las conclusiones afirmativas que se aplicará; en otras palabras, definir el método, alcance, enfoque, técnicas y herramientas que serán aplicadas para cumplir con el objetivo general de la investigación.

Cabe recalcar que el trabajo se basara en las conclusiones brindadas por Kuhn (2010), cual a diferencia de Popper (1980) que busca la negación a través de los resultados, destaca que las teorías son hipótesis que pueden ser confirmadas al momento de ser comparadas con la realidad.

Paradigma.

Es necesario para realizar este proyecto de investigación entender bajo qué paradigma se encuentra. Esto serviría como guía o esquema que aclare el método, fuentes y enfoques que ayuden a resolver los problemas planteados en la metodología,

En la perspectiva de que es un paradigma Kuhn (2010) lo define como conjunto de supuestos básicos que son reconocidos universalmente, proporcionando teorías que brindan ayuda al planteamiento de problema y su posterior solución en la comunidad científica.

Gento (1995) de igual manera lo presenta como “el marco de referencia ideológico o contexto conceptual que utilizamos para interpretar una realidad” (p. 27). Es decir que, un paradigma es un cuerpo de creencias, reglas y procedimientos que definen como hay que hacer ciencia, prácticamente son modelos de acción para la búsqueda del conocimiento.

En el trabajo de Guba y Lincoln (1989) se define tres paradigmas a partir de la comprensión de diferentes aspectos básicos tales como los ontológicos, epistemológicos y metodológicos, cuales enmarcan diferentes

interrogantes respectivamente. Los aspectos ontológicos son los que parten de la metafísica que trata del ser en general y de sus propiedades trascendentales. Los epistemológicos parten de la filosofía que trata de los fundamentos y los métodos del conocimiento científico, la teoría a utilizar. Por último, los aspectos metodológicos se representan como la metodología que parte de la lógica que estudia los métodos del conocimiento, dando los pasos a seguir.

Carr y Kemmis (1986), desde el vértice de la teoría crítica de la enseñanza, establecen tres posturas paradigmáticas a partir de la relación entre teoría y práctica: positivista, constructivista, socio crítico. El trabajo, cual busca el análisis de la variación del precio y su afectividad a la empresa HYG, se realizará a través de las riendas del método socio crítico que explica Kuhn (2010). Donde junto a Arnal (1992) se entiende al paradigma socio-crítico, como la teoría crítica que no es empírica ni solamente interpretativa; sus contribuciones se originan, “de los estudios comunitarios y de la investigación participante” (p.98). Teniendo como objetivos la promoción de las transformaciones sociales, construyendo soluciones a problemas específicos presentes dentro de las comunidades.

Método.

Según Bernal (2010), el método hace alusión a los aspectos operativos que en conjunto son indispensables para la realización de un estudio. En el transcurso de los años aumentaron las ramas de la investigación, y como resultado hoy existen los siguientes métodos: inductivo, deductivo, inductivo-deductivo, hipotético-deductivo, analítico, sintético, analítico-sintético e histórico-comparativo.

El presente trabajo contará con el uso de los dos métodos, tanto inductivo como deductivo, el deductivo cual busca la explicación de hechos particulares que son aplicados a través de un conjunto de conclusiones generales como teoremas, leyes, postulaciones, etc. Por otro lado, el método inductivo parte de casos específicos cuyas conclusiones podrían ser aplicadas de manera universal (Bernal, 2010).

Alcance.

El alcance dentro de una investigación, resulta en la revisión de fuentes literarias y la perspectiva que tendrá el estudio. El alcance tiene una relación dependiente de los objetivos que tiene la investigación, general y específicos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Los alcances pueden variar según el objetivo, en el presente trabajo se ejemplifica esto dado a que se presentan los cuatro tipos en los cuatro diferentes objetivos, estos son el exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo respectivamente.

Enfoque.

Existen dos tipos de enfoques: cualitativo y cuantitativo. En el caso de que se use un enfoque mixto el estudio de investigación deberá definir cual tiene mayor importancia, si el cualitativo o cuantitativo. El enfoque cualitativo utiliza un método inductivo por naturaleza, el investigador se basa en la recolección de datos no estandarizados mediante la observación de hechos. Por otro lado, el enfoque cuantitativo es deductivo, dado a que recolecta información a través de instrumentos y procesos estandarizados por la comunidad científica (Elkatawneh, 2016).

Este trabajo de investigación tiene un enfoque 100% cualitativo. Según Kuhn (2010), una investigación con enfoque cualitativo fundamenta la información que se obtiene más de las opiniones y palabras que de las cifras. La finalidad de este enfoque es comprender y describir lo observado a través de la interpretación de los hechos.

Canales de distribución.

Estos son los medios por el cual los productores llegan al consumidor final. Los distribuidores desde la logística agregan factores para el proceso de comercialización, así como los costos a los productos. (Vargas, 2018).

Fuentes de recopilación.

En busca de la mejor resolución de la problemática planteada en este estudio de investigación, se optará por utilizar los dos conocidos tipos de

fuentes de investigación, siendo estos primarios tales como las entrevistas y encuestas, y secundarios conocidos como las fuentes bibliográficas y datos numéricos que proporsionará la empresa.

Las fuentes primarias son aquellas donde los datos se origina de primera mano o de forma directa; es decir, que el investigador a través de la observación directa obtiene experiencia que se trasnforma en hechos. Por otro lado, en el caso de las fuentes secundarias, estas son las que no son originales del autor, es decir son datos recopilados de publicaciones u otras investigaciones existentes para soportar la suya (Bernal, 2010).

En este sentido, una manera de explicar el uso de las fuentes a utilizar en el trabajo de investigación, se da mediante la comprensión de la siguiente tabla:

Tabla 1
Fuentes de Información

Fuentes	Enfoque	Cualitativo
	Primaria	Entrevistas
	Secundaria	Análisis Bibliográfico Análisis Documental Análisis de Contenido

Nota: Adaptado de “Metodología de la Investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales”, por Bernal, C., 2010.

En la Tabla 1, se presentan de manera desglosada las fuentes y herramientas planteadas para la resolución del trabajo de investigación. Demostrando en esta gráfica, el único uso de entrevistas como método de recolección primaria, las cuales constan en el apéndice A y B.

Las entrevistas serán realizadas a 3 diferentes productores y exportadores situados en Los Ríos y Guayas donde los resultados posteriormente serán extraídos y se plasmarán en el tercer y cuarto capítulo del trabajo. Es necesario recalcar la resolución de una entrevista diferente que

se realizara al gerente de la empresa Hoyos Garcés S.A. con fines de recolectar información relevante de la empresa.

Entrevistado	Profesión	Sector	Experiencia
Freddy Hoyos Garcés	Ingeniero en Negocios Internacionales	Los Ríos/ Guayas	9 años
Segundo Cobo	Ingeniero en Sistemas	Los Ríos	29 años
Ernesto Paredes	Ingeniero Comercial	Guayas	7 años

Cabe recalcar que el número de entrevista se encuentra basado en la teoría de saturación, la cual explica que “la saturación teórica se alcanza cuando la información recopilada no aporta nada nuevo al desarrollo” (Ardilla y Rueda, 2013, p. 93). Por lo tanto, si se disponía a realizar un mayor número de entrevistas, la investigación tendría mayor posibilidad de error.

Tabla 2

Matriz de la Entrevista

Nota: Adaptado de “Metodología de la Investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales”, por Bernal, C., 2010.

No obstante, el número inicial de los entrevistados era 5 en total, basándonos ese número de entrevistado acorde a la investigación por parte de Ordoñez, Romero y Zambrano (2013), pero por falta de tiempo, se decidió tomar solo 3 entrevistados como población total.

Herramientas y técnicas de recogida de información.

El uso de los instrumentos que serán utilizados en el trabajo de investigación mediante la aplicación del método inductivo se ven reflejados en la matriz metodológica descrita en la siguiente tabla, donde, se resume la metodología a utilizar dentro del trabajo de investigación con relación a los cuatro objetivos específicos planteados al inicio del trabajo.

De igual manera, en la tabla se indica específicamente los diferentes alcances, métodos, enfoques, fuentes y herramientas a utilizar para la resolución de las preguntas de investigación estipuladas.

Tabla 3
Matriz Metodológica

Objetivos Específicos	Alcance	Enfoque	Fuente	Herramienta/ Técnicas	Contexto
Determinar los fundamentos teóricos y metodológicos de la investigación.	Exploratorio	Cualitativo	Secundaria	Matriz Bibliográficas	Bibliográficas Documentos
Describir la situación actual del mercado bananero y la empresa, complementando la estructura que presenta la cadena de comercialización del banano dentro de la economía nacional.	Descriptivo	Cualitativo	Primaria Secundaria	Entrevista Análisis de Documentos	Aplicada en Empresa y Empresarios
Evaluar la relación de sensibilidad frente al precio internacional del banano y los resultados financieros de la empresa HYG, entre los años 2015 al 2019.	Correlativo	Cualitativo Cuantitativo	Secundaria	Análisis de Documentos, Entrevista Series de Tiempo	Contabilidad de la Empresa Proyecciones Financieras, Precios spot caja de banano
Analizar los efectos de la sensibilidad al precio internacional del banano mediante un análisis de regresión para configurar la afectación del pronóstico de la empresa HYG.	Explicativo	Hermenéutico Interpretativo	Primaria	Análisis de Datos	Investigación

Nota: Adaptado de “Metodología de la Investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales”, por Bernal, C., 2010.

Estas técnicas expuestas en la Tabla 3 son conocidas por ser efectivas, siendo comúnmente desempeñadas en diversas investigaciones. Incluso se diferencian de las otras técnicas dado a que utilizan herramientas humanas, tal como la capacidad comunicacional. Mediante estas técnicas, el

investigador obtiene información sobre las ideas, concepciones y creencias que no podría acceder de otro modo (Yuni y Urbano, 2006).

Para la recopilación de información secundaria se estudiará los documentos de la empresa, independientemente del soporte, ya sea audiovisual, papel o electrónico. Desarrollándose desde dos puntos de vista. El análisis formal, cual permite identificar un documento dentro de una colección, para su posterior estudio del contenido, donde se tratará de acertar con los objetivos planteados (Corral, 2015).

Al hacer uso de estas herramientas también hay que tener en cuenta las series de tiempo, cual según García, Ramos y Ruíz (2006) es la sucesión de observaciones cuantitativas de un fenómeno, ordenadas en un determinado momento. Considerada como una variable bidimensional, en la que una de los componentes, la dependiente, es la magnitud que queremos analizar, mientras que la independiente es el tiempo.

Finalmente se considera que la investigación proceda a realizar un análisis de datos, para así, obtener una conclusión mediante información que será recolectada de la empresa. Esta técnica es utilizada para la toma de mejores decisiones. Centrándose en la inferencia, lo cual deriva en una conclusión que se basa netamente en los conocimientos que ha obtenido el investigador (Rouse, 2012).

Capítulo III: El Mercado y el Entorno Empresarial

El presente capítulo está dividido en dos partes, la primera constituye la situación del sector nacional bananero, de acuerdo a la información de diferentes plataformas gubernamentales y privadas, además se detallará lo expuesto en las entrevistas, explicando brevemente el proceso de producción, compra y venta, adicionando cadena de valor de la fruta. La segunda parte se

detallará toda la información relevante de la empresa Hoyos Garcés S.A. para una mejor comprensión del tema.

Mercado Nacional e Internacional

Los antecedentes del mercado bananero datan de la época dorada, reconocida porque el país se convirtió en el mayor exportador de banano en todo el mundo. Debido a esto, la fruta pasó a ser una de las materias primas que generó mayor dinamización en la economía de acuerdo a su internacionalización. Además, el país ha mantenido una constante producción de banano que mejora con el paso de los años, generando el crecimiento deseado dentro de la economía nacional (Vargas, 2018).

Según el Banco Central del Ecuador [BCE], (2019) las cifras que conformaron el Producto Interno Bruto [PIB] en el último trimestre del año fueron alrededor de USD 71,933 millones, donde USD 5,763 millones, fueron contribuciones del sector agropecuario, representando el 8% del total de la economía del Ecuador. Así mismo, se conoce que el Valor Agregado Bruto [VAB] se compone de diferentes actividades económicas que se realizan en el país, una de ellas es la actividad agrícola, en donde se resalta el sector bananero.

El banano representa un alto porcentaje de ingresos para las provincias de la Costa tales como Guayas, Los Ríos y El Oro. Este sector figura una ventaja positiva para la generación y la sostenibilidad del empleo alineado al comercio justo e internacional, el cual se ve influenciado por factores como calidad, variedad y precio (Capa, Alaña y Benítez, 2016). En un reporte de Pro Ecuador (2017) se aclara que el 25% de la oferta mundial del banano, proviene del país ecuatoriano. Este producto, cual representa el 10% de las exportaciones totales tiene una gran acogida en los mercados europeos y norteamericanos, logrando ser el segundo rubro de mayor exportación del país.

Tabla 4

Exportaciones de los Principales Exportadores de Banano del Mundo

	Ecuador	Costa rica	Guatemala	Colombia
2015	2.731.333.147	834.284.046	717.410.810	756.597.026
2016	2.657.014.748	994.637.587	771.201.948	857.164.946
2017	2.959.428.188	1.111.271.054	794.874.296	857.285.793
2018	3.115.835.781	1.028.975.008	811.104.000	809.775.586

Nota: Adaptado de "Exportaciones de Banano" por TradeMap, 2019.

En la Tabla 5 se muestra el comportamiento de los principales productos de exportación tradicionales, donde a octubre de 2019 los que presentan un mayor crecimiento son el camarón y banano respectivamente (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2019).

Tabla 5

Principales Productos de Exportación Tradicionales y No Tradicionales a octubre 2019

Productos Tradicionales	Valor acumulado ene-oct 2019 en \$ millones	Porcentaje de variación
Banano	732,764	1,7 %
Camarón	793,617	28,0 %
Cacao y elaborados	173,884	-7,1 %
Café y elaborados	41,846	-12,5 %
Atún	49,098	2,7 %

Nota: Adaptado de "Reporte mensual de comercio exterior" por Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2019.

Figura 1. El destino de las exportaciones del banano del Ecuador. Adaptado de "Sector bananero expondrá lo mejor de su producto en rueda de negocios Banano del Ecuador" por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019.



En la Figura 1, se podrá apreciar la distribución de las bananas ecuatorianas y como el mercado norteamericano, ruso y principalmente el europeo generaron mayor demanda de la fruta en el pasado año.

Las preferencias que tienen las exportaciones ecuatorianas hacia estos 3 sectores no es algo totalmente reciente, según la siguiente tabla, el principal destino del banano ecuatoriano correspondiente a los años 2014-2017 fue la Unión Europea, seguido de Rusia y Estados Unidos.

Tabla 6

Comportamiento de Exportaciones Ecuatorianas expresadas en USD FOB

	Rusia	Usa	Alemania	Bélgica	Italia
2015	553.962.760	422.239.623	325.406.941	124.930.671	82.215.043
2016	568.625.729	414.634.226	326.799.313	89.695.137	169.086.314
2017	638.884.905	466.278.733	260.044.385	88.757.101	266.980.814
2018	644.908.002	381.090.530	234.421.515	127.662.876	258.905.050

Nota: Adaptado de “Exportaciones de Banano por parte de Ecuador” por TradeMap, 2019.

En el caso del mercado estadounidense Ecuador ocupó el segundo lugar en exportaciones de banano superado solamente por Guatemala, principal competidor que enfrenta en este mercado, seguido por Costa Rica, Colombia y finalmente, Honduras (Chuico, 2016).

Según Bananotecnia (2020) el banano es el producto agrícola de mayor dinamismo en los dos últimos años en Guatemala, manteniendo una tendencia estable en el mercado americano, superando las exportaciones de café por a casi 100 millones de dólares. Por otro lado, a pesar del atractivo que tienen estos mercados para los competidores directos como Guatemala y Costa Rica. Chuico (2016) recalca que Ecuador fue el principal oferente de este producto hacia el mercado ruso obteniendo una entrada de divisas, que, en promedio fue USD 371.768.

De la misma manera, la FAO (2019) reconoce en su informe que entre los años 2012 y 2018, las importaciones totales de banano de la Unión Europea crecieron a una tasa anual promedio de 4.6 %, drásticamente desde la adhesión de Ecuador a los acuerdos con mencionada entidad geopolítica.

Andrade y Meza, (2017) asegura que el banano es uno de los productos más apetecidos en Europa por eso cuenta con un régimen especial dada la vigencia del acuerdo el país podrá recuperar el margen de competitividad de sus exportaciones de banano frente a las exportaciones preferenciales con bajo arancel de los Estados África, Caribe y Pacífico.

Campana (2019) adiciona que, gracias al Acuerdo Comercial con la Asociación Europea de Libre Comercio, dentro del cual participaron Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, se logrará progresivamente que el 100% de la oferta exportable puede ingresar con el 0% de arancel a los mercados. Además, dicho acuerdo permitirá la eficacia en los procesos de exportación e importación, optimizando procesos aduaneros y reduciendo costos a diferentes operadores de comercio exterior.

Los principales sectores beneficiados son los de la oferta tradicional de exportación, como el café, las flores, el atún, el camarón, ya que son los sectores con mayor producción y comercialización dentro del país, lo cual les permite beneficiarse de las reducciones arancelarias del acuerdo (Andrade y Meza, 2017).

Cómo lo detalla la tabla 7, al día de hoy, el banano es el principal producto exportado a la Unión Europea.

Tabla 7

Principales Productos de Comercio Exterior entre Ecuador y UE a octubre 2019 (Mill USD)

Descripción	Exportaciones del 2018	Exportaciones del 2019	Variación Porcentual
Banano	856	744	-13%
Conservas de atún	617	620	0, 4%
Camarón	642	598	-7%
Flores	159	154	-3%
Cacao	125	153	22%

Nota: Adaptado de "Reporte mensual de comercio exterior" por Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2019.

No obstante, según Chuico (2016) a pesar que el panorama en este mercado es positivo dado a que Ecuador es el segundo país que más exporta cajas de banano a este destino desde el 2016, no hay que dejar a un lado que, desde hace unas décadas atrás Europa se ha convertido en un mercado de precios bajos, lo que ha generado una sobreoferta de la fruta.

Hoyos-Cobo (2020) de la misma manera menciona que la UE dejó de ser el mercado más remunerador que los exportadores tenían. Por consiguiente, los grandes exportadores nacionales hoy en día tienen plantaciones con productores independientes, donde la calidad en la mayoría de las ocasiones es menor y su mercado tradicional es Europa Oriental explicando la reducción de exportaciones hacia la Unión Europea del año 2019 en comparación al año 2018 (FAO, 2017a).

Después de aclarar la situación del mercado nacional e internacional, es necesario mencionar el papel de asociaciones y entes gubernamentales participantes en el sector bananero y así sucesivamente ir mencionando temas de interés para captar mejor la situación del sector bananero.

Para empezar, la primera institución es conocida como la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano [ACORBANEC], es una organización civil de derecho privado y sin fines de lucro, estrictamente gremial. Esta asociación busca contribuir al desarrollo bananero nacional,

mediante la unidad gremial, participando como un actor social y económico, desarrollando la participación de personas y empresas ecuatorianas en la producción y exportación del banano ecuatoriano. Cuenta en la actualidad con 30 socios activos (Asociación de Comercialización y Exportación de banano, 2017b).

De acuerdo a lo mencionado por el Director ejecutivo de ACORBANEC, Salazar (2019) afirma que tanto los productores como exportadores del banano ecuatoriano, tributan bajo un esquema de impuesto único sobre el precio de la venta, en el caso del sector del exportador, la base imponible es sobre el precio FOB en el cual está incluido el precio mínimo de sustentación que se paga al productor, evidenciándose una doble tributación.

Es notable que no existe resolución equitativa interna en comparación a otro sustancial producto de exportación como el camarón, y a pesar de exportar una cantidad mayor en cuanto a términos monetarios se refiere, este paga menos impuestos que el sector bananero.

La segunda institución corresponde a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador [AEBE], organización sin fines de lucro que agrupa al sector exportador bananero ecuatoriano en busca de su desarrollo integral, constituida en el año 1999 en la ciudad de Guayaquil. Representa una de las más importantes agremiaciones debido a que consta con 54 miembros activos representando el 87,43% de la oferta exportable del Ecuador (AEBE, 2019).

La Corporación Regional de Bananeros del Ecuador, trabaja con un alto nivel técnico y profesional en busca del aumento de volumen de producción de sus cajas de banano, siendo una pieza fundamental para sus socios, gestionar mejores oportunidades al momento de exportar, además, brinda una herramienta de búsqueda para localizar los mejores precios del mercado para suministros y herramientas agrícolas. Actualmente cuenta con aproximadamente 40 socios activos entre pequeños, medianos y grandes productores (Corporación Regional de Bananeros del Ecuador, 2019).

El Instituto Promotor de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador (2019), detalla que su principal función es: "ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país para promover la oferta de productos y mercados del Ecuador para su inserción estratégica en el comercio internacional, comercialización y producción del banano." En la actualidad su estructura legal corresponde al Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca como un Vice Ministerio.

El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias - INIAP tiene como objetivo ampliar la generación de procesos de investigación científica, innovación y evolución tecnológica del sector agropecuario, agroindustrial y forestación comercial, garantizando un manejo sostenible de recursos naturales (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2019). De igual manera dicho instituto busca: "planificar y priorizar las necesidades de los productores, brindando una retroalimentación oportuna a los tomadores de decisiones y cuantificando la adopción y el impacto de las alternativas tecnológicas generadas" (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2018).

Esta Institución ejecuta un plan estratégico de investigación y desarrollo tecnológico, enfocado en la conservación de los recursos provenientes de suelo, agua y genéticos utilizados en la agricultura. El mencionado plan busca incorporar un valor agregado en la producción agropecuaria (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2018).

El Ministerio de Agricultura y Ganadería está encargado del desarrollo de factores productivos, proporcionando condiciones humanas, naturales y materiales siempre y cuando quede sustentada la producción competitiva. Además, aumentar la competitividad del agro, cumpliendo con los estándares de calidad necesarios para garantizar una presencia estable y a su vez creciente en el mercado interno y externo (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2019).

El Ministerio de producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, es el organismo encargado de aprobar las políticas públicas nacionales con

respecto a la política comercial el cual tiene entre sus principales funciones el incremento de inversión nacional y extranjera, busca un clima atractivo para los negocios, desarrolla procesos de innovación a través de transferencias tecnológicas (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019). Además, este Ministerio también busca impulsar los servicios de fomento productivo, facilitando el acceso a distintos mercados promoviendo el desarrollo de micro y medianas empresas (El Tiempo, 2019).

Comercialización y producción del banano.

Existen otras industrias que dependen en más de un 60% del sector bananero. Entre ellas destacan fábricas de cartón, plástico, agroquímicos, fertilizantes, así mismo, los sectores que brindan servicios de transporte marítimo y terrestre. Correspondiendo aproximadamente a la suma de 1200 millones de dólares como aporte monetario (Molina, 2014).

Esto es gracias a la importancia que se le ha dado al trato de la caja de banano en las exportaciones puesto que tal y como menciona Jiménez y Mora (2018), la evolución del comercio involucra el traslado correcto de una carga que abarca todos los procesos desde el cumplimiento de normas hasta los requerimientos a nivel internacional, para garantizar que la carga llegue en estado óptimo a su país de destino.

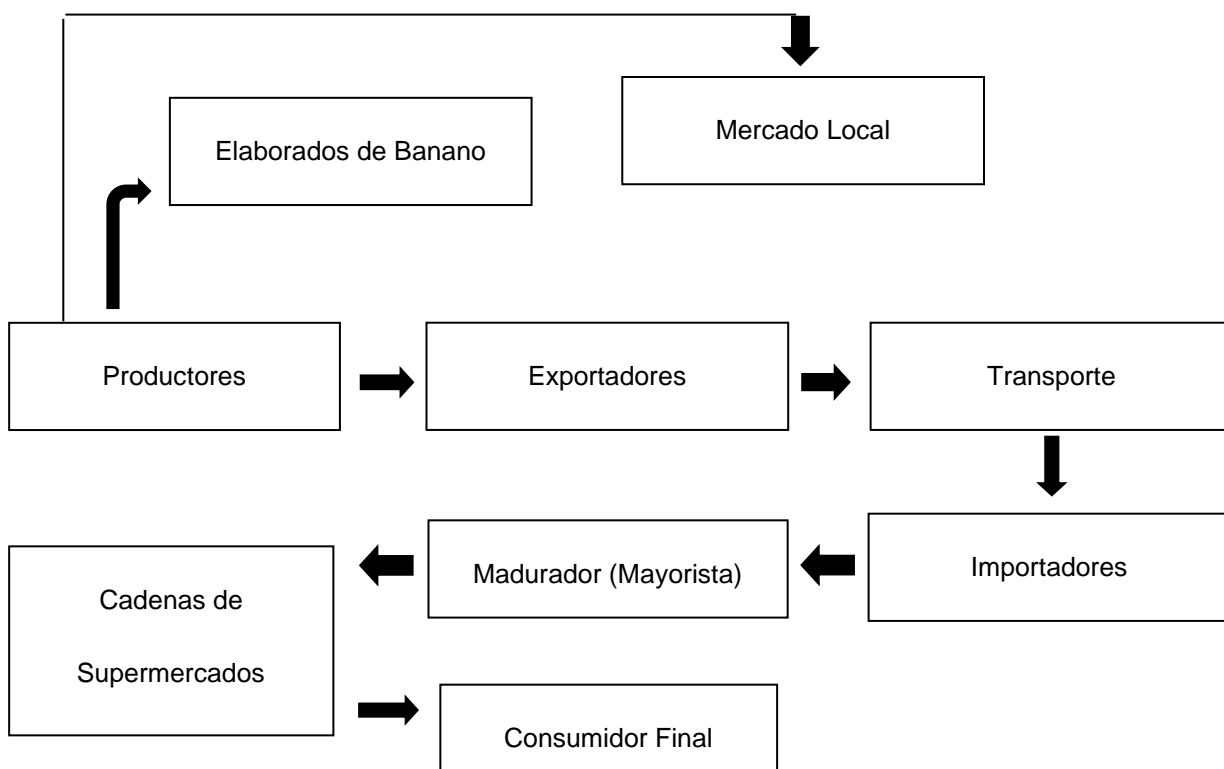


Figura 2. Cadena de Comercialización del banano. Adaptado de "Estudio Sectorial del Banano Ecuatoriano de Exportación" por Salazar y Del Cioppo, 2015.

En la Figura 2, se puede observar la cadena de comercialización del banano, la cual involucra su producción hasta el momento que llega al consumidor final.

En esta cadena del sector bananero se muestra la intervención del exportador cuando contrata el servicio naviero para transportar la fruta, misma que llega al país de destino y pasa al importador (Servicio Nacional de Aduana, 2016). Al importador cuando contrata servicios de maduración para que la fruta esté óptima para ser distribuida a los mayoristas, siguiendo por la respectiva llegada a los supermercados internacionales para así ser adquirida por el consumidor (Salazar y Del Cioppo, 2015).

Para Jiménez y Mora (2018) los agentes que intervienen en la cadena de logística se encuentran:

- *Shipowner*: Propietario del buque o naviera, en español es conocido como el naviero, quien se encarga de explotarlo por su cuenta y riesgo y lo representa en el puerto en que se encuentre.
- *Carrier*: transportista que se encarga de la explotación náutica.
- *Charterer*: persona física o jurídica que contrata un buque al transportista con fines comerciales, por un viaje o tiempo determinado, por lo que paga un flete.

La cadena del sector bananero se caracteriza por involucrar a un gran número de actores a nivel interno y externo. De esta manera, el productor nacional puede vender su producto directamente al exportador o a un intermediario. Los exportadores son intermediarios entre el productor y las grandes comercializadoras transnacionales (Hoyos-Garcés, 2020a).

Hoyos-Cobo (2020) comenta que, habitualmente la venta del producto se realiza mediante un intermediario, solo las exportadoras lo hacen directamente. De la misma manera, Paredes (2020) asegura que solo los

productores que no tienen un contrato realizan sus ventas mediante la técnica del mejor postor.

Debido al aumento en el comercio internacional, tanto el exportador como el intermediario tienen necesariamente que vender el banano a grandes comercializadoras, las cuales a su vez entregan el producto al importador y éste a su vez a un mayorista, el cual se encarga de distribuir a los llamados “maduradores”, quienes realizan distribución a nivel de punto de venta hasta que llega al consumidor final. En los últimos años ha surgido participación significativa de las cadenas de supermercados, las cuales regulan el mercado (Salazar y Del Cioppo, 2015).

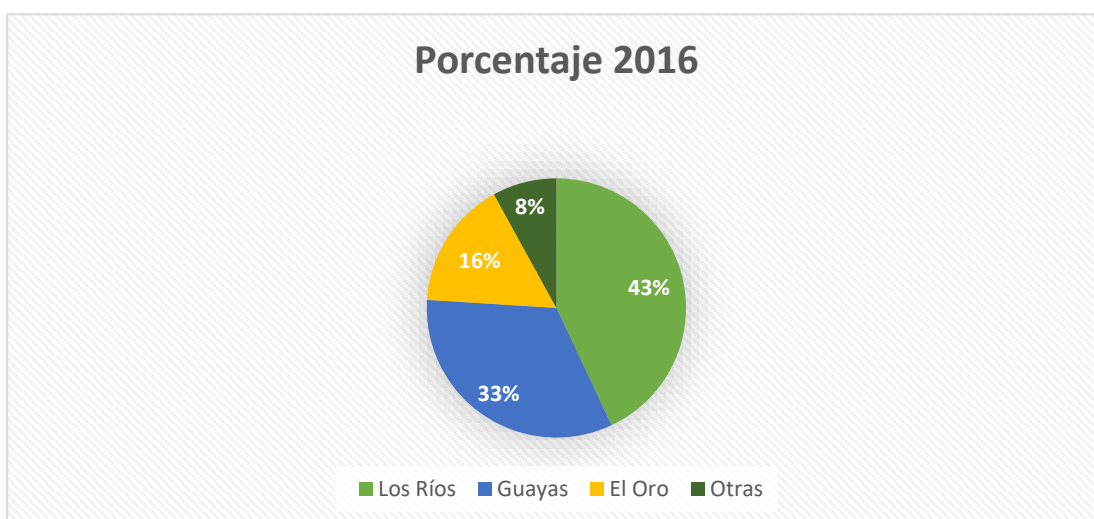


Figura 3. Zonas de Producción de Banano (año 2016). Adaptado de “Ficha sectorial: Banano y Plátanos” por Corporación Financiera Nacional, 2017.

Como se muestra en la Figura 3, la provincia de Los Ríos cuenta con el mayor porcentaje de producción, con el 43%, Guayas cuenta con un 33%, El Oro ocupa el 16% y otras provincias de la Costa representan el 8%.

Referente a los porcentajes de producción, en el Ecuador existen aproximadamente 214.000 hectáreas de banano, las cuales cuentan con certificaciones internacionales que garantizan calidad del producto final. Las normas que destacan son ISO, HACCP, *Rainforest Alliance* y GLOBALGAP (Vargas, 2018).

Actualmente, el sector bananero brinda mayores oportunidades laborales en comparación a otros sectores no petrolero del país. Los grandes productores se encuentran en Los Ríos y Guayas; mientras que en El Oro se centran los pequeños productores (Carrillo, 2018).

Por otro lado, en la figura 4, se podrá observar el proceso que involucra producir una caja de banano, el mismo debe cumplir los estándares necesarios para garantizar un producto final de calidad.

<p>1. Selección del Terreno</p> <p>Limpieza. Mecanización Drenajes, canales de riego.</p>	<p>2. Deshije</p> <p>Eliminación de retoños no productivos.</p>	<p>3. Deshoje</p> <p>Eliminación de hojas no funcionales.</p>	<p>4. Riego y Ferti-Riego</p> <p>Proporcionar los elementos nutricionales.</p>	<p>5. Calidad Preventiva</p> <p>Enfunde, desflore, protección de gajos, apuntalamiento, limpieza.</p>
<p>6. Control Fitosanitario</p> <p>Manejo de plagas y enfermedades del cultivo.</p>	<p>7. Limpieza</p> <p>Limpieza y clasificación dentro de piscinas de procesamiento.</p>	<p>8.Preparación</p> <p>Pesaje y recubrimiento protector contra agentes patógenos.</p>	<p>9. Sellado</p> <p>Etiquetas distintivas de la marca.</p>	<p>10. Empaque</p> <p>Cajas de cartón corrugado bajo especificaciones y dimensiones establecidas.</p>

Figura 4. Proceso de producción del banano. Adaptado de "Ficha sectorial: Banano y Plátanos" por Corporación Financiera Nacional, 2017.

La producción agrícola de banano convencional, toma como base el uso parcial de insumos sintéticos o químicos, para aumentar la producción mediante los fertilizantes que eliminan plagas, el uso de monocultivos como insumos, sin embargo, el abuso de estas técnicas está ocasionando cambios sustanciales en este sector, tales como los desequilibrios biológicos de los suelos por el uso de agroquímicos (León, 2017).

Debido a la utilización de nuevas tecnologías durante los últimos 30 años, la producción ecuatoriana de banano se ha incrementado. Nuevas

herramientas permitieron reducir la cantidad de recursos empleados en los procesos, tales como sistemas de drenaje, riego, y cable vías, los cuales brindaron facilidad en el traslado de la fruta (Clúster Banano, 2016).

Hoyos-Cobo (2020) y Hoyos-Garcés (2020b) indican que para que la producción sea rentable, esta debe estar por sobre las 45 cajas por hectárea, un valor inferior al promedio dado, podría causar problemas económicos, considerando el precio de la caja que es expuesto por el gobierno y sus costos presentes en los insumos.

Ecuador es un país que tiene la capacidad óptima de producir un volumen de producción adecuado, abasteciendo incluso al mercado interno y externo (Fuenmayor, 2015). Por lo general, el banano que se comercializa a nivel nacional, corresponde a la fruta rechazada por los clientes del exterior, esta fruta termina siendo destinada consumo humano, animal, industrial. Según Acosta, Guerrero y Zambrano (2018) el 70% de la fruta que se queda en el país es destinada para balanceados y consumo animal y el 20% tiene como destino el consumo humano. La parte conocida como merma o desperdicio se queda en las fincas, muchas veces sirviendo como abono para el próximo fruto (Gonzabay, 2017).

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2014), en su estudio sobre el consumo per cápita de frutas y hortalizas, la población de los países sub desarrollados, consumen alrededor de 100 gramos de frutas al día. Algo totalmente diferente ocurre en Europa, en donde el consumo promedio de frutas diario corresponde a 450 gramos. En Ecuador se consume alrededor de 170 gramos diarios, significando un 40 % de la cantidad consumida por los europeos (Shamah, Cuevas, Mayorga y Valenzuela, 2014).

Con respecto al estudio de Acosta et al (2018), el 77% de la población no conoce a cerca de las propiedades nutricionales del banano. Gran parte de los consumidores, adquiere este producto 1 vez a la semana o cada 15 días. El 68% de la población lo consume por gusto propio, el 25% influenciado por terceros y finalmente el 7% restante por prescripción médica.

De la misma manera Hoyos-Cobo (2020), destaca que es de gran importancia que el productor cuente con un alto índice de capacitaciones, para así poder aumentar los resultados de producción. Las capacitaciones deben ser enfocadas principalmente en nutrición; puesto que la mayoría de productores, no tienen conocimiento sobre los nutrientes que necesita la planta, ni la frecuencia con la que deben ser aplicados. Estos esfuerzos son necesarios para poder controlar los efectos de plagas, como la *sigatoka* negra y minorar los daños en la fruta ocasionados por insectos, de esta forma se reduciría el desperdicio de banano en cada producción.

Finalmente, para León (2017) existe un bajo nivel de conocimiento de las buenas prácticas ambientales por parte de los productores de banano, los productores necesitan de capacitaciones frecuentes sobre el uso de alternativas de material para la fumigación de las plantaciones de banano.

La Empresa

Según lo indicado en la entrevista a Hoyos-Garcés (2020b), gerente general y principal accionista de la empresa, Hoyos Garcés S.A. es una microempresa familiar dedicada a la producción, comercialización y exportación de banano fresco, tanto orgánico como convencional.

La exportadora fue fundada en finales del 2014 por Freddy J. Hoyos logrando su normal funcionamiento para 2015 gracias a la aportación de 3 accionistas como Hoyos Cobo Freddy Danilo, con un aporte de 400 mil dólares, Hoyos Garcés Christopher Daniel con 240 mil dólares y finalmente 160 mil dólares por parte de Hoyos Garcés Freddy Jefferson. En su momento todos aportaron con el propósito de exportar bajo una estructura de empresa familiar, mediante los años la variada producción de banano logró captar la atención de clientes como Chiquita (Hoyos-Garcés, 2020b).

Hoyos Garcés se caracteriza por su responsabilidad con la sociedad, dado que uno de los parámetros de la empresa es contribuir a la comunidad local a la par del crecimiento de la empresa. Claro es el ejemplo del parque creado por el padre fundador de las fincas, el señor Segundo Hoyos (Hoyos-

Garcés, 2020b). Basando sus actividades en la ética laboral y en el beneficio de la comunidad, Hoyos Garcés S.A., de la misma manera, enfatiza la importancia de valores, como la amistad y el respeto con todos los colaboradores (Hoyos-Garcés, 2016).

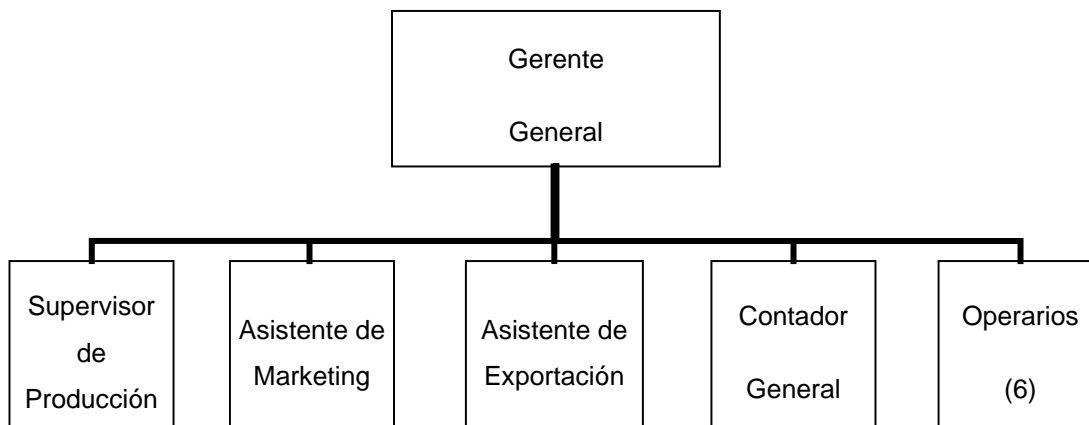


Figura 5. Organigrama de la Empresa Hoyos Garcés. Adaptado de “Producción de Harina de Banano Orgánico y Comercialización hacia España” por Medranda y Soledispa (2019).

En la figura 5, se observa la estructura principal de funcionamiento de Hoyos Garcés S.A., cual está encabezada por el gerente general, ubicado en un plano superior dado al factor decisión y compromiso, luego de manera jerárquica descienden a los respectivos colaboradores de la empresa.

La empresa y sede principal se encuentra ubicada en el edificio Arcos Empresarial, en el sector de La Puntilla cerca de Guayaquil. Entre sus principales haciendas se encuentran 5 fincas en la provincia de Los Ríos, cercanos al cantón Valencia, denominadas Maravilla, Solo, Laurita, y la finca Baby. Luego, cerca de la ciudad de Quevedo y Patricia, se encuentran las haciendas San José y Esmeralda respectivamente, todas cuentan con las respectivas certificaciones nacionales e internacionales (Mendranda y Soledispa, 2019).

La organización objeto de estudio, es uno de los pocos referentes en el área de banano orgánico que existe en el país, dado que, desde el momento de la plantación, cosecha y finalmente embalaje, un equipo de expertos calificados se asegura de que el producto semana a semana cumpla con los más altos estándares de calidad exigidos por certificadoras, tales como *Quality certification Services* [QCS] y *Control Unión* (Hoyos, 2020).

Detallando las dos certificadoras, QCS, es un organismo de certificación acreditado bajo la Normativa *ISO 17065* por *USDA*, *ANSI* y el Servicio de Acreditación Ecuatoriano (SAE). El cual ofrece una variedad de opciones de certificación orgánica tanto para fincas agrícolas, ganaderas, plantas de procesamiento, empaque, y distribución (QCS, 2020).

Por otro lado, *Control Unión Certifications* ha centrado sus esfuerzos en desarrollar servicios en torno a la sostenibilidad de las cadenas de suministro de la industria que aprovisionan a los mercados de alimentos, alimentación animal, silvicultura, biomasa, bioenergía, cumplimiento social y textiles (CUC,2020).

En el 2015, los países que producían la mayoría de los bananos orgánicos eran la República Dominicana (12 000 ha), Ecuador (11 500 ha), Filipinas (6 500 ha), Perú (5 500 ha) y Costa Rica (4 500 ha). Las ventas de banano orgánico siguen creciendo en todo el mundo, lo que representa una oportunidad para los productores certificados. La certificación orgánica de bananos implica asegurar el cumplimiento de un conjunto acreditado de normas (FAO, 2017b).

Complementando los argumentos anteriores, se puede afirmar que calidad de la fruta es uno de los factores más importantes, debido a que según Agrocalidad (2019), en el país solo cerca de 45 mil hectáreas de tierra fértil se destinan para la producción de alimentos orgánicos, siendo 564 productos divididos entre frescos (190) y procesados (374), los cuales cuentan con una certificación y se consumen tanto interno o se exportan, destacándose la fruta de Hoyos Garcés entre ellos.

Según la página oficial Hoyos-Garcés (2016), la primera producción de banano de la empresa data en 1968. En sus primeros años de producción la empresa tenía como único objetivo la comercialización interna de la fruta, vendiéndola en diferentes centros de acopio. Posteriormente, considerando más de tres generaciones de experiencia en el cuidado y mantenimiento de las plantaciones de banano, la empresa se expande a 10 plantaciones alrededor de la provincia de Los Ríos y logra abrirse paso como exportadora,

llegando a comercializar semanalmente más de 15.000,00 cajas a diferentes regiones como Europa, Estados Unidos, Rusia y Oriente Medio (Mendrand y Soledispa, 2019).

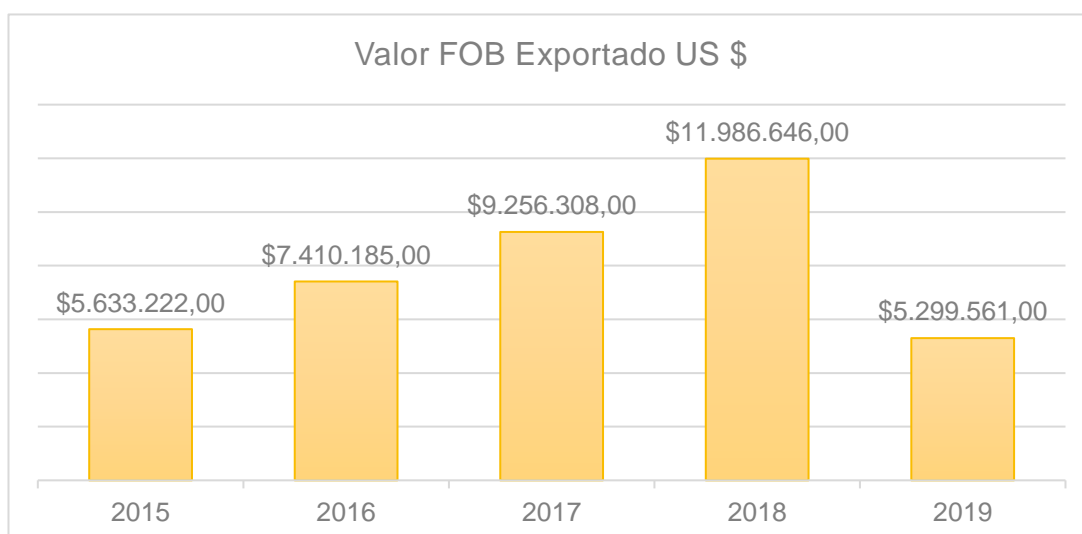


Figura 6. Cantidades Exportadas de Hoyos Garcés. Adaptado de “Exportaciones de Bananas Frescas Valor FOB Exportado US \$” por Veritrade, 2020.

En la figura 6 se muestra las exportaciones entre los años de funcionamiento de la empresa hacia Chiquita Banana. Siendo el 2018 el año que presento mayores cantidades exportadas a este cliente.

Como dato adicional, Hoyos-Garcés (2020a) comenta que la empresa se encuentra trabajando con productores externos para lograr desarrollar la marca para bananas orgánicas con el sello *Fairtrade* o Comercio Justo en español, parámetro conocido por brindar a los trabajadores y agricultores de los países en vías de desarrollo la oportunidad de mejorar su nivel de vida y de planificar mejor el futuro, siendo el nuevo producto estrella de la misma.

El propósito del sello *Fairtrade* para las Organizaciones es hacer que los pequeños productores establezcan los requisitos que determinan su participación en el sector agrícola, creando un sistema de confianza entre productor y obradores (Fairtrade International, 2019).

Según Hoyos-Garcés (2020b) la compañía intenta lograr esto cuando trabaja con pequeños productores de banano que poseen fincas ubicadas en la provincia de El Oro, en la ciudad de Machala y Santa Elena. Esto sobre todo

para lograr la respectiva calidad del producto y una producción combinada que suma más 700ha, siendo 400ha. parte de la empresa y más de 300h. de socios mencionados anteriormente, siendo capaz de mantener un volumen regular de venta durante todo el año y así evitar que la demanda no pueda ser cubierta en su totalidad.

Análisis FODA

La técnica FODA se orienta principalmente al análisis y resolución de problemas y se lleva a cabo para identificar y analizar las Fortalezas y Debilidades de la organización, así como las Oportunidades y Amenazas reveladas por la información obtenida del contexto interno y externo al cual se ve afectado la empresa (Ponce, 2007). Una herramienta sencilla que permite tener una perspectiva actual de la empresa identificando aquellas oportunidades y amenazas para su operación (García y Cano, 2013).

Finalmente, en la Figura 7, se muestra el respectivo FODA de la empresa Hoyos Garcés. Esta técnica, prácticamente consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles diagnosticándolos de manera positiva y negativa hacia la empresa.

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La empresa cuenta con una fuerte estructura financiera, debido a su portafolio de clientes. ✓ Hoyos Garcés S.A. tiene buenas relaciones con todos sus proveedores y cuenta con poder de negociación en cuanto a precios y términos de pago. ✓ Certificaciones fitosanitarias. ✓ Tiene una amplia cobertura operativa (fincas) la cual le permite con una presencia fuertemente establecida en el mercado nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La empresa, posee diversas plantaciones de banano orgánico, cual permite tener apertura para nuevos mercados. ✓ Constate adquisición de diversas fincas/terrenos para poder ampliar su presencia en el mercado nacional. ✓ Creación de empresa transportista que ayude a abaratar costos de traslado y envío de la fruta.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de correcta comunicación entre diferentes departamentos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Enfermedades y hongos que se presentan diariamente.

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Constantes cambios en planeación de cortes semanales dado las exigencias del mercado, esto limita la toma de decisiones tempranas. ✓ No existe el adecuado seguimiento para las sanciones por el no cumplimiento de las políticas nacionales y corporativas. ✓ Falta de orden en la actualización de los diferentes requisitos para funcionar sin inconveniente alguno. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumento de las exigencias del mercado. ✓ Como forma parte de una negociación internacional de compra y venta de fruta, cualquier desastre que afecte el precio internacional, tendrá repercusiones financieras a la empresa. ✓ Al ser una empresa de compra y venta, sus productos sufren cambios abruptos al momento en el cual, el gobierno ecuatoriano decide establecer aranceles o restricciones.
---	--

Figura 7. Análisis de las Fortalezas, Amenazas, Debilidades y Oportunidades de la Empresa Hoyos Garcés. Adaptado de "Entrevista" por Hoyos-Garcés, 2020.

Capítulo IV: Precios

Después de analizar al sector bananero ecuatoriano tanto en el mercado nacional e internacional, su cadena de valor, entes gubernamentales y particulares que intervienen junto con información específica relacionada a la empresa, es necesario continuar con el cumplimiento del objetivo general cual consiste en analizar la variación del precio convencional de exportación y su relación con diferentes resultados financieros de la empresa Hoyos Garcés S.A.

Como se menciona en capítulos anteriores, Ecuador es un país agrícola cuyo sector bananero juega un papel primordial en la dinamización de la economía nacional, atrayendo nuevas divisas y creando fuentes de trabajo para las familias ecuatorianas mediante las exportaciones semanales de cajas de banano.

Sin embargo, los problemas en la industria son constantes, Ledesma (2017) expresó que el sector bananero ecuatoriano pasa por diferentes preocupaciones. En el 2016 se incrementaron costos improductivos dado al aumento de la tramitología en diversas exigencias administrativas. Además, las inundaciones en el invierno y reducción de fruta en el verano, ha ocasionado que la competitividad del producto se afecte, reduciendo las compras de mercados importantes como la Unión Europea, el Cono Sur y Rusia. No obstante, el sector destaca un crecimiento en China, Argelia, Arabia

Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Europa del Este y el grupo de países que conforma EFTA (Cevallos, 2019).

El principal problema radica en que el banano al ser un *commodity*, provoca que los criterios antes mencionados terminen afectando a la fluctuación del precio de la fruta, tomando como referencia el caso argentino donde los conflictos sociales generaron incrementos en el precio de la caja de *primium* o convencional como se la conoce de 22lbs, siendo finalmente afectados todos los importadores del país y posteriormente los consumidores (El Doce, 2019).

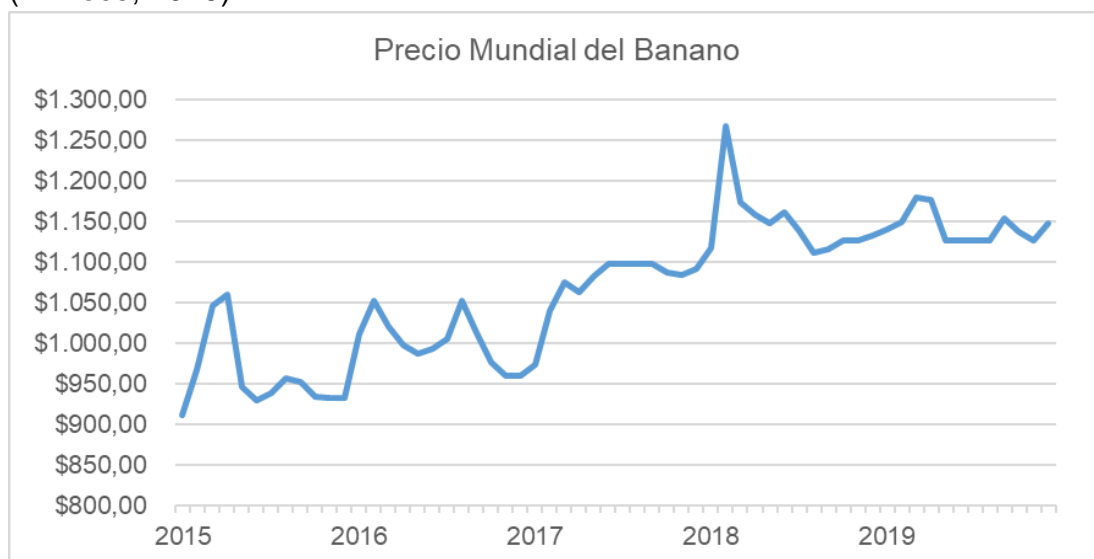


Figura 8. Precio Mundial de las Bananas expresado en Toneladas Métrica. Adaptado de “Global Price of Bananas” por Federal Reserve Bank of St Louis, 2019.

Para una mayor apreciación de dicha fluctuación, en la figura 8 se muestra la variación de los últimos 4 años del precio general del banano, expresado en toneladas métricas con los datos del Federal Reserve Bank (2019).

Por medio de entrevistas realizadas a productores y exportadores pertenecientes a la cadena de valor del sector bananero ecuatoriano, se observa que el precio establecido por el gobierno no incluye los costos de producción y exportación los cuales generan un encarecimiento en la caja de banano al momento de ser comercializada dado a que los bananos tal y como indica AEBE (2018) poseen precios bastantes flexibles.

Hoyos-Cobo (2020) describe el escenario y menciona de igual manera la flexibilidad del precio del banano, siendo el precio de sustentación uno de las principales limitantes que enfrentan la industria, dado que los materiales y productos que intervienen en la cadena de valor del banano incrementan de costo constantemente y el precio fijado que plantea el gobierno por caja no toma en cuenta este tipo de gastos.

Dicho precio se encuentra excesivamente regulado debido a la ley vigente expedida hace 21 años. La normativa posee un alto nivel de sanción al momento en el que el exportador no realiza los pagos del precio mínimo, esto como estrategia para regular al mercado bananero.

Por otro lado, los productores de diferentes provincias como Paredes (2020), mantienen un consenso en “insistir que el precio aumente más de lo debido, ellos sustentan que la industria presenta constantes amenazas que no se toman en cuenta a la hora de fijar precios”. Contrario a esta propuesta, los exportadores como Fabricio Espinosa, presidente de AEBE, destacan que ciertos costos extraordinarios no se pueden incluir en los costos de producción del 2020, ya que no se amortiza en un año en cultivo perenne como los es el banano (López, 2019).

La principal preocupación de los exportadores es la pérdida de mercados, además requirieron mantener el precio ante la presión de las cadenas de supermercados europeos (El Comercio, 2019).

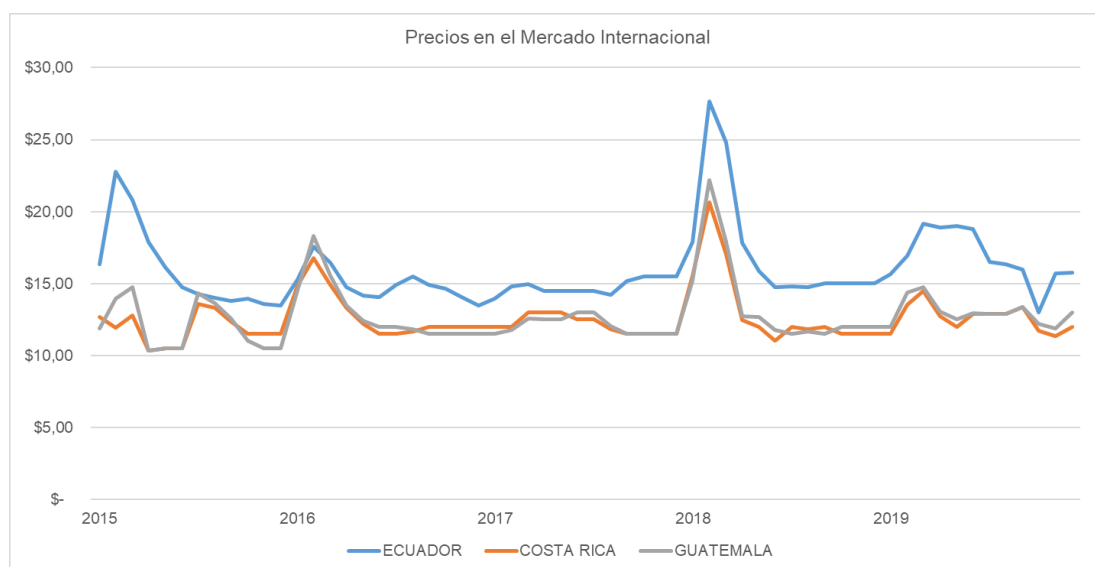


Figura 9. Precios Internacionales Caja de Banano de 41 libras en los Principales Competidores. Adaptado de “Sistema de Información Pública Agropecuaria” por Ministerio de Agricultura y Ganadería,

En la figura 9 se puede apreciar mediante un comparativo los precios de la caja de banano de 41 libras y como Ecuador a diferencia de sus competencias posee el mayor precio de la casa de banano en el mercado.

Hace una década el país era el principal proveedor hacia los mercados de la Unión Europea y los Estados Unidos llegando a un porcentaje de exportación del 90% en relación a la producción. Posteriormente, Banana Export (2019) asegura que estos bloques representan en conjunto el 39,58% de las ventas del banano ecuatoriano considerando el periodo enero-agosto del 2019.

Desde el año 2008 se empezó a emitir acuerdos ministeriales que establecen precios oficiales de venta de caja de banano de 41 libras (Murillo y Toledo, 2019). Dichos precios han cambiado con el pasar de los años, siendo \$6,55 el precio oficial más alto, establecido en el 2015, luego de eso, el precio decidió bajar a \$6,26 en el 2016, para el 2017 se presentó un aumento de 10 ctvs., ubicando al precio en \$6,26, para el 2018 se volvió a reducir presentando un precio de \$ 6,20, finalmente en 2019 el precio subió nuevamente 10 ctvs. y termino en \$6,30 (López, 2019).

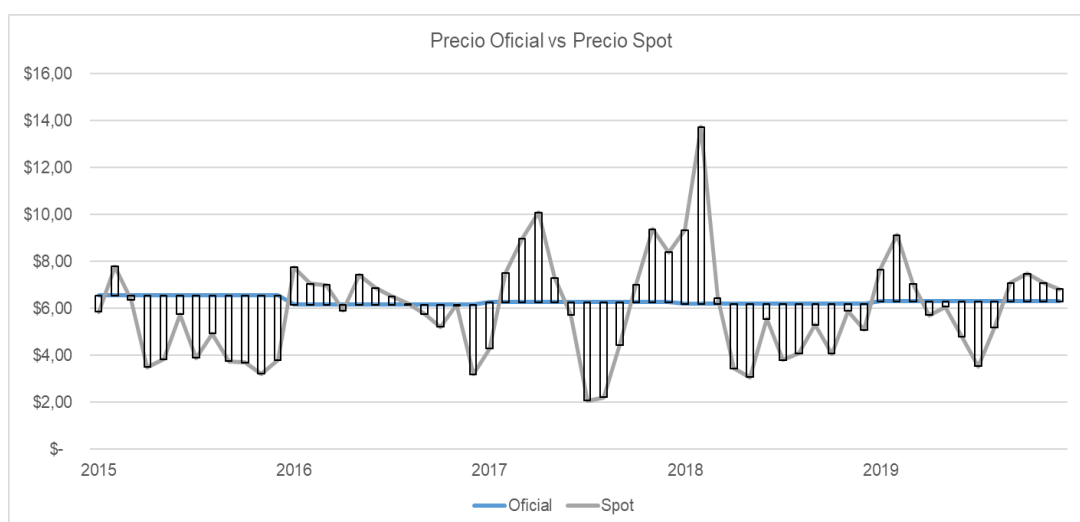


Figura 10. Comparativo de precios nacionales oficial y spot de la caja de banano. Adaptado de “Sistema de Información Pública Agropecuaria” por Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2019; “Sistema de Acuerdos Ministeriales” por Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2019.

La figura 10 indica que la diferencia que existe entre el precio fijo dictado por el gobierno y el precio spot de la fruta. Además, se puede apreciar que pesar que en el 2019 se presentó una aparente una estabilidad de

precios, en 2015 al 2018 la situación es diferente pues el precio registraba un promedio de alza de US\$2 y de baja de US\$3 por caja unitaria (Bananotecnia, 2019). En 2020 el precio oficial aumentó a 10 centavos la caja de banano pasando de \$ 6,30 a \$6.40 (Sistema de Información Pública Agropecuaria, 2019). Dejando a un lado el consenso entre productores y exportados, pues uno de los sectores solicitaba un alza de 50 centavos y el otro se mantuvo con la premisa de no generar aumento dado a la pérdida de competitividad en el mercado internacional (Diario Correo, 2019).

Dada las circunstancias explicadas es cuestionable que, dentro de Ecuador el gobierno emita acuerdos que fijen el precio de comercialización de la caja de banano. El trasfondo de esta herramienta, como se ha mencionado en la investigación, es proteger a evitar la especulación y ayudar tanto a exportadores como productores (Murillo y Toledo, 2019). No obstante, y de acuerdo a la información documental recopilada de los documentos contables de la empresa, el costo oficial FOB para el 2019 fue de \$9,17 dada las exigencias del mercado.

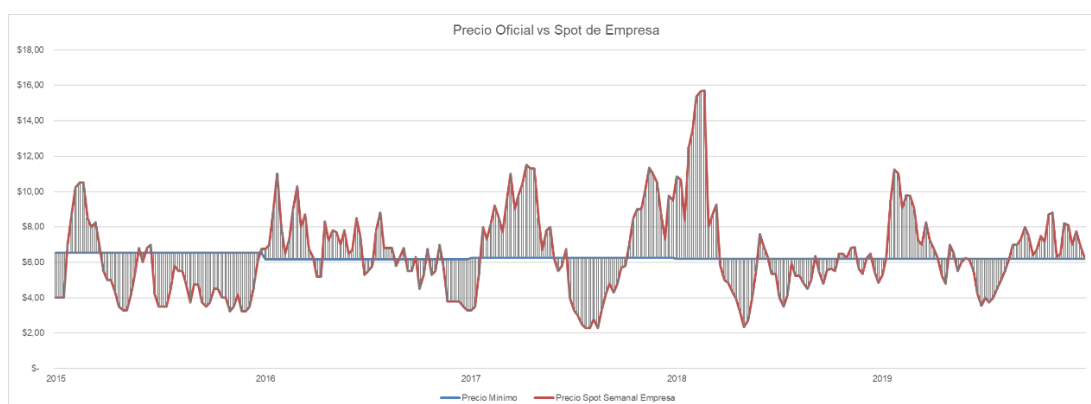


Figura 11. Comparativo de precios oficiales nacionales y spot de la caja de banano semanal de 41 libras. Adaptado de “Sistema de Información Pública Agropecuaria” por Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2019; “Hoyos Garcés: Documentos Contables” por Hoyos-Garcés, 2019.

En la figura 11 se podrá apreciar de qué manera la empresa Hoyos Garcés ha realizado la compra semanal de la caja de banano convencional de exportación, conocida como caja *premium* de 41 libras. Donde mediante un gráfico comparativo nuevamente se muestra que los precios fijados por el gobierno y el precio spot real en el que se vende la caja de banano de 41 libras son diferentes. Por lo que se manifiesta que las fluctuaciones del precio

en la empresa no son constantes y estas no se rigen a un precio de sustentación fijado.

Tabla 8
Información Estadística

	2015	2016	2017	2018	2019
Media	\$ 5,23	\$ 6,58	\$ 7,06	\$ 6,62	\$ 6,86
Varianza	\$ 3,78	\$ 2,78	\$ 8,05	\$ 9,65	\$ 3,02
Desviación	1,9438	1,6669	2,8373	3,10637	1,7376
Mayor	\$ 7,17	\$ 8,24	\$ 9,90	\$ 9,73	\$ 8,60
Menor	\$ 3,28	\$ 4,91	\$ 4,23	\$ 3,51	\$ 5,12

Nota: Información Estadística de la Empresa Hoyos Garcés. Adaptado de "Hoyos Garcés: Documentos Contables" por Hoyos-Garcés, 2019.

En la tabla 8 se muestra la media, varianza y desviación de manera que corroboran las curvas de los respectivos años mostrados en el gráfico anterior.

Por tanto, a pesar de los esfuerzos del gobierno por hacer que se respete el precio mínimo fijado mediante negociaciones entre productores y exportadores (FAO, 2016). Las condiciones del mercado dirigen a la empresa a adaptarse a los valores que el mercado está dispuesto a pagar. Estas condiciones pueden ser evidenciadas también dentro de otros sectores en Ecuador, es así como nace la necesidad de adicionar un análisis más reflexivo hacia la variación del precio y que nos mediante ratios financieros a ver la gravedad de estas fluctuaciones hacia la empresa.

Razones Financieras.

Las ratios son el resultado de la comparación de estados financieros. Es por consiguiente que el cociente genera datos relevantes para estudiar la situación económica de la empresa y su evolución a través de los años, tanto positiva o negativa (Parra y Jordá, 2004).

Indicadores de liquidez.

Este tipo de ratios le brinda a la empresa, su solvencia a corto plazo. Si el valor calculado supera a 1 es probable que la empresa no tendrá problemas de liquidez, si es igual a 1 las deudas a corto plazo serán atendidas con regularidad, pero al presentarse un problema generaría iliquidez. Finalmente, si el valor obtenido es inferior a 1 aumentará la probabilidad de que la compañía se declare en suspensión de pagos (Amat, 2017).

Índice de Solvencia = Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$\text{Índice de Solvencia (2015)} = 224.128,20 / 168.959,54 = 1,33$$

$$\text{Índice de Solvencia (2016)} = 583.863,00 / 538,737,00 = 1,08$$

$$\text{Índice de Solvencia (2017)} = 721.508,00 / 594,928,00 = 1,21$$

$$\text{Índice de Solvencia (2018)} = 1.373.914,00 / 1.027.128,00 = 1,34$$

$$\text{Índice de Solvencia (2019)} = 1.373.914,00 / 1.027.128,00 = 1,36$$

El índice de solvencia refleja el nivel de financiamiento del activo en relación a la proporción de financiamiento con el pasivo a corto plazo. Mayor sea el índice, menor será su nivel de endeudamiento con un riesgo menor de liquidez (Oficina Internacional del Trabajo, 1968).

El año 2015 los activos corrientes de la empresa superan notablemente los pasivos corrientes, esto repercute que por cada dólar de deuda habrá 1.33 dólares en activos corrientes de respaldo. Algo diferente ocurre al siguiente año donde ambos activos tienen un incremento en su valor total pero la diferencia entre ambos valores es muy inferior a la existente en el año 2015, el índice de solvencia se reduce en 0.25 puntos. El panorama vuelve a cambiar para el año 2017 donde los activos corrientes tienen un incremento superior al año anterior en comparación a los pasivos corrientes, por lo tanto, el nivel de endeudamiento será menor. Existe un crecimiento de 0.13 puntos en el año 2018, los activos corrientes por poco doblan su valor del año anterior al igual que los pasivos. Finalmente, los datos reflejados del año 2019 son muy similares al año 2018, la variación en su valor de respaldo aumenta en un valor mínimo.

Capital Neto de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Capital N. de Trabajo (2015) = 224.128,20 - 168.959,54 = \$55.168,66

Capital N. de Trabajo (2016) = 583.863,00 - 538,737.00 = \$45.126,00

Capital N. de Trabajo (2017) = 721.508,00 - 594,928.00 = \$126.580,00

Capital N. de Trabajo (2018) = 1.373.914,00 - 1.027.128,00 = \$346.786,00

Capital Neto de Trabajo (2019) 1.477.580,67 - 1.082.949,15 = \$394.631,52

Según Saucedo (2018), capital de trabajo es el excedente de activos corrientes reflejando si la empresa está generando ganancias y si tiene liquidez. Como se puede apreciar, en el año 2015 los activos superan a los pasivos corrientes. El año 2016 el incremento del activo corriente se compensa con su pasivo, el activo dobla su valor en comparación al año anterior pero el valor del pasivo supera por más de 3 veces al año que lo sucede, sin embargo, el capital neto de trabajo todavía es positivo.

Los resultados indican que en el año 2017 se incrementaron los activos en un poco más del 25% en relación al año 2016, esto indica que la empresa ha triplicado el saldo en relación al año anterior. En el año 2018, los activos incrementaron en un 47% mientras que los pasivos en un 42%, el saldo muestra buenos resultados para la compañía que sigue obteniendo aumentos en su capital neto de trabajo. Como se puede apreciar en el cálculo, para el año 2019 no se observan diferencias con respecto a los años anteriores y continúa una tendencia positiva.

Indicadores de deuda.

Ratio de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total

Ratio de Endeudamiento (2015) = 168.959,54 / 226.552,88 = 75 %

Ratio de Endeudamiento (2016) = 542.739,00 / 585.801,00 = 93%

Ratio de Endeudamiento (2017) = $645.956,00 / 723.446,00 = 89 \%$

Ratio de Endeudamiento (2018) = $1.250.204,00 / 1.464.796,00 = 85\%$

Ratio de Endeudamiento (2019) = $1.306.025,19 / 1.572.761,72 = 83\%$

El objetivo de los indicadores de endeudamiento es determinar el grado de participación de los acreedores en el financiamiento de una institución. Así mismo establece el nivel de riesgo que tienen los accionistas de una empresa en sus inversiones, y a su vez que tan conveniente resultaría tener un determinado nivel de endeudamiento de la empresa (Florez, 2015).

Según el concepto mencionado anteriormente, se observa que en año 2015 la razón de endeudamiento de Hoyos Garcés S.A. es del 75%, esto indica que los acreedores poseen una participación de más de la mitad de los activos totales de la empresa. En el 2016, el índice de endeudamiento incrementa considerablemente, dado que la empresa aumentó sus pasivos totales en más del 300 %, al año siguiente disminuye dado que el activo total aumenta un poco más que los pasivos, sin embargo, en el 2018 presentó una disminución, pues el pasivo total tuvo un aumento de casi el 100 % con respecto al año anterior. En el año 2019, la situación es similar a la del 2018, donde la participación de los acreedores en los activos totales de la empresa se reduce levemente.

Es relevante mencionar que si bien es cierto el nivel de endeudamiento de la empresa es alto, la empresa no considera como fuente de financiamiento pasivos a largo plazo razón por la cual no compromete ingresos futuros por pago de intereses anuales.

Indicadores de rentabilidad.

ROA: Utilidad Neta / Activo Total

ROA (2015) = $39.327,41 / 226.552,88 = 17,36 \%$

ROA (2016) = $42.262,00 / 585.801,00 = 7,21 \%$

ROA (2017) = $34.428,00 / 723.446,00 = 4,76 \%$

$$\text{ROA (2018)} = 137.102,00 / 1.464.796,00 = 9,36 \%$$

$$\text{ROA (2019)} = 189.246,21 / 1.572.761,72 = 12,03 \%$$

Según Roldán (2019), el retorno de activos (ROA) mide la rentabilidad que obtiene la empresa por cada dólar invertido por concepto de activos totales. En el caso de Hoyos Garcés S.A. el mencionado índice disminuyó en el año 2016 con respecto al año anterior, existiendo una disminución del 10.15%.

En el año 2017, el retorno sobre activos decrece nuevamente, pero a un nivel inferior siendo este 2.45%, a partir del año 2018 los resultados cambian con respecto a los anteriores periodos, mostrando un crecimiento.

ROE: Utilidad Neta / Capital

$$\text{ROE (2015)} = 39.327,41 / 57.593,34 = 68,28 \%$$

$$\text{ROE (2016)} = 42.262,00 / 43.062,00 = 98,14 \%$$

$$\text{ROE (2017)} = 34.428,00 / 77.490,00 = 44,43 \%$$

$$\text{ROE (2018)} = 137.102,00 / 214.592,00 = 63,89 \%$$

$$\text{ROE (2019)} = 189.246,21 / 266.736,53 = 70,95 \%$$

Así mismo Roldán (2019) afirma que el retorno sobre el patrimonio (ROE) es el indicador que calcula el nivel de rentabilidad de recursos propios que posee una empresa. Hoyos Garcés S.A. posee una similitud en la tendencia que tiene el rendimiento sobre activos, existe un crecimiento en el año 2016 en comparación al año anterior luego decrece en el año 2017. Finalmente, a partir del año 2018 muestra un crecimiento, donde la empresa llega a alcanzar hasta una ganancia de más de 70 centavos por cada dólar de capital invertido por los accionistas al año 2019.

Beneficio Neto = Utilidad Neta / Ventas Totales

$$\text{Beneficio Neto (2015)} = 39.327,41 / 5.412.868,22 = 0,73 \%$$

$$\text{Beneficio Neto (2016)} = 42.262,00 / 6.464.254,00 = 0,65 \%$$

$$\text{Beneficio Neto (2017)} = 34.428,00 / 7.560.370,00 = 0,46 \%$$

$$\text{Beneficio Neto (2018)} = 137.102,00 / 11.038.310,00 = 1,24 \%$$

$$\text{Beneficio Neto (2019)} = 189.246,21 / 10.077.785,46 = 1,88 \%$$

El beneficio neto permite conocer el rendimiento neto obtenido por cada dólar de venta realizada. Roldán (2019) menciona que mientras más alto es el indicador, mayor es el beneficio por venta, efecto recurrente en empresas con costos marginales bajos, mientras que ocurre todo lo contrario si este indicador es menor.

La empresa posee beneficios netos que a partir del año 2018 superan el 1%, comprobando que los altos costos marginales son muy elevados. Desde un punto de vista general, se puede decir que esta empresa cuenta con un bajo nivel de liquidez.

Indicadores de actividad.

Cobranza de ventas a crédito = Documentos por cobrar x 365 / Ventas Totales

$$\text{Cobranza de ventas a crédito (2015)} = \frac{127.594,85 \times 365}{5.412.868,22} = 8,60$$

$$\text{Cobranza de ventas a crédito (2016)} = \frac{446.251,00 \times 365}{6.464.254,00} = 25,20$$

$$\text{Cobranza de ventas a crédito (2017)} = \frac{524.031,00 \times 365}{7.560.370,00} = 25,30$$

$$\text{Cobranza de ventas a crédito (2018)} = \frac{917.563,00 \times 365}{11.038.310,00} = 30,34$$

$$\text{Cobranza de ventas a crédito (2019)} = \frac{878.417,13 \times 365}{10.077.785,46} = 31,81$$

En virtud de este indicador la empresa puede conocer el número de días que tardan las ventas en convertirse en efectivo. Por lo tanto, no es recomendable que negocie deudas cuyo periodo de vencimiento sea menor que este lapso de tiempo (Valda, 2017).

Bajo esta premisa, como reflejan los datos la compañía Hoyos Garcés S.A. durante los últimos 5 años ha mostrado un incremento en los días en que tarda las ventas a crédito en convertirse en efectivo. Este aumento no es un panorama positivo, puesto que limita a la compañía de realizar inversiones y demora la cobranza de las ventas a crédito hacia sus clientes.

Capítulo V: Análisis de Regresión Simple

Luego del desarrollo conceptual, referencial e investigativo expuesto en los 3 primeros capítulos, se propone dentro del capítulo anterior el análisis respectivo de la inferencia de la fluctuación del precio hacia los estados de la empresa para luego finalmente de acuerdo a lo concluido dentro del capítulo anterior se puede apreciar que las notables diferencias de los precios nacionales con los precios internacionales provocan un impacto, mayormente negativo, sobre la toma de decisión de los productores.

Retomando la investigación dentro de este capítulo se procedió a expresar los resultados mediante en un análisis de regresión univariable, proyectando posibles ventas que la empresa generará para los posteriores años.

El modelo de regresión empleo como variable dependiente las ventas de cajas exportadas históricas que la empresa ha registrado durante el 2015 hasta el 2019, de igual manera como variable independiente se utilizó el número de cajas exportadas en el mismo periodo de años

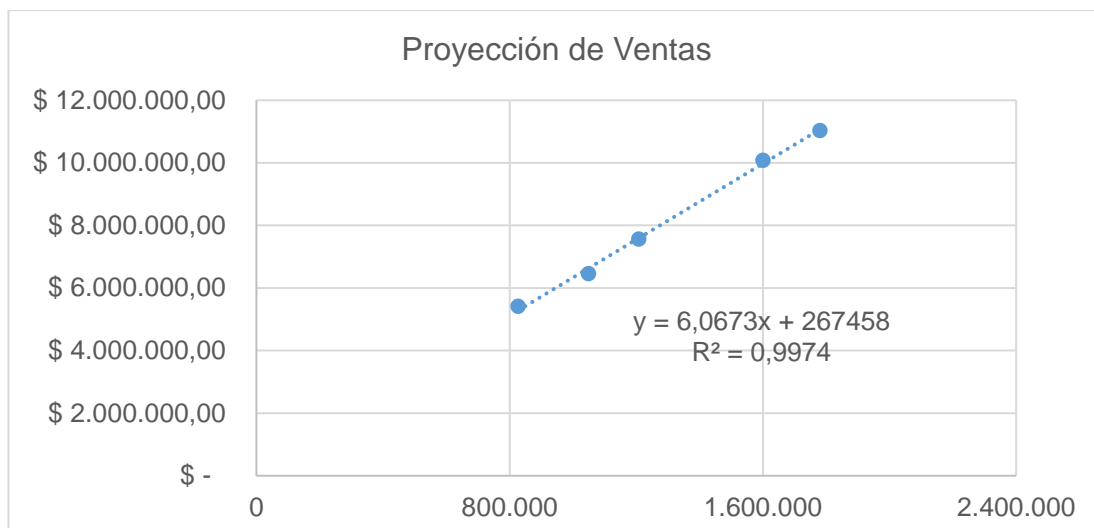


Figura 12. Ventas y Número de cajas vendidas en los años 2015 al 2016. Adaptado de “Hoyos Garcés: Documentos Contables” por Hoyos-Garcés, 2019.

de cajas exportadas dado dicho resultado es cercano a 1.

Dicha ecuación permitirá tener una idea de las ventas generadas en los próximos años mediante la aproximación del número de cajas exportadas consideradas en la función y la relación a los datos obtenidos durante la entrevista al gerente general de la empresa.

Tabla 9

Aproximación a Ventas de los años 2020 al 2024

Año	Ventas	Número de Cajas
2015	\$ 5,412,868.22	826,392
2016	\$ 6,464,254.00	1,049,392
2017	\$ 7,560,370.00	1,207,727
2018	\$ 11,038,310.00	1,780,373
2019	\$ 10,077,785.46	1,599,648
2020	\$ 10,521,258.91	1,690,011
2021	\$ 10,247,132.08	1,644,830
2022	\$ 10,384,195.50	1,667,420
2023	\$ 10,315,663.79	1,656,125
2024	\$ 10,349,929.64	1,661,772

Nota: Información Estadística de la Empresa Hoyos Garcés. Adaptado de "Hoyos Garcés: Documentos Contables" por Hoyos-Garcés, 2019.

La ecuación obtenida permite realizar una proyección de ventas. En ese sentido considerando los datos obtenidos durante la entrevista con la gerencia de la empresa Hoyos Garcés S.A., se definieron el número de cajas a vender durante los años 2020 al 2024. Dicha información se emplea en el modelo de regresión y se obtiene los siguientes resultados. Las ventas para el año 2020 son de \$ 10,521,258.91 mostrando un incremento porcentual de 4,41% en comparación al año anterior. Para el año 2021 hasta el 2020 las ventas proyectadas decrecerán en 2,60%. Para los años 2022 hasta el 2021 habrá un incremento proyectado en ventas por 1,33%. Durante el periodo entre 2023 al 2022 la reducción en ventas será del 0.66%. Finalmente, para los últimos años analizados, siendo estos el 2023 al 2024, se presentará un aumento de 0,33%.

La resolución de todas las cantidades expresadas han sido netamente analizadas a través del gerente general de la empresa, el cual facilitó dicha información, incluyendo la respectiva explicación anual con fin académico. Finalmente, el análisis demuestra que definitivamente las fluctuaciones del precio generan que los resultados den una variación en las ventas, dado a que como se ha venido tratando el banano, es actualmente un *commodity* y posee la cualidad de que los precios de venta de la fruta fluctúen en el mercado.

Conclusiones

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad el análisis de la variación del precio de la caja de banano convencional de exportación y su relación con los diferentes resultados de la empresa Hoyos Garcés S.A., en los años 2015 al 2019.

Durante la revisión de los datos y de la literatura se encuentra que el medio de comercialización que predomina en la industria bananera es el empírico, cual se da en tiempo real con el precio spot del mercado, siendo la costumbre cultural financiera del empresario ecuatoriano un impedimento para la presencia de comercialización mediante contratos futuros o *forwards*.

El estudio permite aclarar que la industria bananera en Ecuador es informal. El producto no es negociado a través de casas de valores sino más bien de una manera directa mediante acuerdos entre ambas partes, acuerdo no escritos, que terminan siendo informales y representan un problema a la industria.

Además, a pesar de las condiciones climáticas favorables que posee la industria nacional ha permitido que en el país los pequeños, medianos, y grandes productores abastezcan la demanda mundial del banano durante todo el año, la producción no es suficientemente a nivel de índices de productividad. La falta de recursos hacia los productores representa una pérdida de competitividad, se ha mejorado la capacidad de producción por hectárea en los últimos años, pero continúa siendo inferior en relación a los principales competidores

No obstante, a pesar de que la comercialización spot está expuesta a grandes riesgos, la compañía no se ha visto perjudicada durante últimos años estudiados debido a la capacidad exportadora le ha permitido obtener buenos precios, blindándose de imprevistas caídas de precios que se presentan en el mercado. Además, el porcentaje de apalancamiento de la empresa se presenta mediante pasivos a corto plazo, mas no a largo plazo, razón por la cual no incide en altos gastos financieros detallados en el estado de resultados, por lo que dicha deuda es financiada por activos corrientes.

Al contrario del panorama de precios bajos, la compañía muestra expectativa a un aumento del precio internacional de la caja de banano, cual genere mayores ingresos que puedan invertirse en mejoras de la empresa.

De acuerdo a lo analizado después de realizar el presente trabajo de investigación, se especifica que la empresa está totalmente capacitada para adquirir contratos futuros, pero dado el desconocimiento total sobre la rentabilidad generada en estas formas de negociación ha evitado que la empresa se involucre en negociaciones de este tipo.

Finalmente, como antes se ha mencionado, las cajas de banano convencional se han convertido en un *commodity*, los commodities son reconocidos por poseer precios que fluctúan en el mercado internacional, y mediante una intervención de datos financieros de la empresa Hoyos Garcés, se puede concluir que la variación de los precios de las cajas de banano convencional si afectan a los pronósticos de ventas futuras de la empresa.

Recomendaciones

De acuerdo a lo explicado en las conclusiones, la empresa Hoyos Garcés está totalmente capacitada para desarrollar contratos o futuros por lo que se recomienda capacitar a los departamentos financieros y ventas de la empresa acerca de este tipo de negociación, para acceder a mayores beneficios mediante un instrumento que permita mitigar los riesgos de las altas variaciones de precios.

Además, se debe en forma necesaria explicar a los accionistas de la empresa los posibles escenarios generados a través del análisis de regresión anteriormente realizado, esto para alcanzar tales resultados o alguna aproximación de cajas producidas durante esos años y explicar cómo la variación llega a afectar a los resultados de la empresa.

Dicho análisis pudo haberse ampliado a través de un modelo de regresión multivariable, la falta de datos necesarios para construir las variables de control y explicativas fueron limitadas o en algunos casos nulas, razón por la cual el número de observaciones fue limitado. Es por consiguiente que al no contar con las variables previamente mencionadas no se puede medir el nivel de significancia.

Inculcar a la empresa que participe en negociaciones asociativas dado a los sumados riesgos que cada vez se presentan la industria bananera. De esta manera se podrá tener a menores costos de producción, obteniendo mayores beneficios y saldos que justifiquen el riesgo que conlleva exportar.

Finalmente, se recomienda al gobierno que elimine ciertos trámites de exportación, esto con el fin de reducir costos que pueden ser utilizados para aumentar la productividad que está siendo agravada por los países competidores. Además, el gobierno necesita crear una ley que justifique la idea de fijación de precio, mediante técnicas que engloban la gravedad de la variación de este *commodity*. Mediante encuestas necesarias para que el mercado y los productores y exportadores se encuentren conformes con tal precio, de igual manera el gobierno debería multar aquellos productores o

exportadores que no cumplen con tales requerimientos, y así tener un orden mayor entre los procesos de comercialización de la fruta.

Referencias

- Acosta, R., Guerrero, V. y Zambrano, L. (2018). Análisis del consumo de banano en la ciudad de Guayaquil, Ecuador. *Revista Espacios* 39(39), p. 6-10. Recuperado de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n41/a18v39n41p06.pdf>
- Afees, S., Wasiu, A., Wasiu, A., y Zachariah, E. (2019). Predicting exchange rate with commodity prices: New evidence from Westerlund and Narayan (2015) estimator with structural breaks and asymmetries *Respurces Policy* 62, 33–56.
- Aguilar, L., Blancas, E., y Yulán, N. (2012). *Proyecto de Inversión para el Desarrollo de la Producción de Banano Orgánico Ecuatoriano y su Exportación a Hamburgo-Alemania* (tesis de pregrado). Escuela Superior Politécnica del Litoral, Guayaquil, Ecuador.
- Agrocalidad (2019). *En Ecuador más de 500 productos orgánicos están certificados*. Recuperado de: <http://www.agrocalidad.gob.ec/en-ecuador-mas-de-500-productos-organicos-estan-certificados/>.
- Alvarado, Y. R. (2015). *Diseño de una Estrategia de Cobertura de Fluctuación e Precios de un Commodity Mediante el Uso de Derivados Financieros* (tesis de pregrado). Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Amat, O. (2017). Ratios sectoriales 2015. *Profit*. 1,13.
- Andrade, L., y Meza, A. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista Espacios*, 38(58), 26.
- Ardila, E. y Rueda, J. (2013). La saturación en la teoría fundamentada: su delimitación en el análisis de trayectorias de vida de víctimas del desplazamiento forzado en Colombia. *Revista Colombiana de Sociología*, 36(2), 93-114.
- Arnal, J. (1992). *Investigación educativa. Fundamentos y metodología*.

Barcelona, España: Labor.

Arboleda, N. (2006). Perspectivas del Mercado de Derivados en Colombia: Retraso derivado del desconocimiento. *AD-ministrer* (9), 156.166.

Asociación de Comercialización y Exportación de Banano. (2017a). *Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación*. Recuperado de: <http://www.acorbanec.com/descarga/LEY%20BANANO.pdf>

Asociación de Comercialización y Exportación de Banano. (2017b). *Quiénes somos*. Recuperado de: <http://www.acorbanec.com/somos.html>

Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (2018). Es un lujo tener bananos en Europa. *Bananotas*, (128), 24.

Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2019). *Historia*. Recuperado de: <http://www.aebe.com.ec/aebe/historia-aebe>

Banana Export (2019). La competitividad de las exportaciones de banano afectadas por un exceso de regulación. *Bananaexport*. Recuperado de http://www.bananaexport.com/noticias/28_mayo_2019.htm

Bananotecnia. (2020). *¿Cómo el banano se colocó como el principal producto agrícola de exportación en Guatemala?* Recuperado de: <http://www.bananotecnia.com/noticias/como-el-banano-se-coloco-como-el-principal-producto-agricola-de-exportacion-en-guatemala/>

Banco Central del Ecuador. (2019). *Boletín de cuentas nacionales*. Recuperado de: [mhttps://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/cntrimestral/CNTrimestral.jsp](https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/cntrimestral/CNTrimestral.jsp)

Bin, B. L. (2019). How to effectively stabilize China's commodity price fluctuations? *Energy Economics*, 84, 1-13.

- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. Colombia: Prentice-Hall/Pearson Educación.
- Cabanilla, M. A. (2016). *Variación del Precio del Banano de Exportación y su incidencia Socioeconómica en la Provincia de El Oro* (tesis de pregrado). Universidad de Técnica Machala, Machala, Ecuador.
- Campana, P. (2019). *Informe de gestión*. Recuperado de: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/Informe-de-Gestio%CC%81n-Pablo-Campana.pdf>
- Carr, C. y Kemmis S. (1986). Teoría crítica de la enseñanza: la investigación acción en la formación del profesorado. *Martínez Roca*, 140-166.
- Carrillo, I. (2018). *La influencia del sector bananero en la economía ecuatoriana, 2015-2016-2017* (tesis de pregrado). Universidad Espíritu Santo, Guayaquil, Ecuador.
- Castro, L. (2017). *¿Qué son los commodities? Características y tipos*. Recuperado de <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3690806-que-son-commodities-caracteristicas-tipos>
- Castro M., Calvas B. y Knoke T. (2015) Ecuadorian Banana Farms Should Consider Organic Banana with Low Price Risks in Their Land-Use Portfolios. *PLoS ONE* 10(3), 1-23.
- Capa, L., Alaña, T. y Benítez, R. (2016). Importancia de la Producción de Banano Orgánico. Caso: Provincia El Oro, Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(3), 64-71.
- Cendes. (1991). Ecuador: información sobre los mecanismos que apoyan a la inversión extranjera. *Banco Central del Ecuador*, 1,48.
- Cevallos, R. (2019). *Exportaciones de Banano Cierra el 2019 con Crecimiento Mínimo*. Recuperado de <https://ultimahoraec.com/exportaciones-bananeras-ecuatorianas-cierran-el-2019-con-crecimiento-minimo/>

- Chuico, V. V. (2016). *Incidencia de las preferencias arancelarias de Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, período 2001 – 2015* (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.
- Clúster Banano. (2016). *Usan nuevas tecnologías para aumentar la producción del banano*. Recuperado de: <http://banano.ebizar.com/usan-nuevas-tecnologias-para-aumentar-la-produccion-del-banano/>
- Comisión de Legislación y Codificación. (2010). *Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación*. Quito, Ecuador.
- Control Union Certifications (2020). *¿Quiénes somos?* Recuperado de: <https://certifications.controlunion.com/es/about-us/who-we-are>
- Congreso Nacional del Ecuador. (2004). Recopilación de Leyes Agrarias. Recuperado de: <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/R.O.%20315%20%282004%29%20-%20Leyes%20Agrarias.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (2017). *Ficha Sectorial: Banano y Plátanos*. Recuperado de: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/09/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>
- Corporación Regional de Bananeros del Ecuador. (2019). *Sobre nosotros*. Recuperado de: <https://agroban.com.ec/>
- Contreras, S. (2018). *Auge Bananero: Características, Causas y Consecuencias*. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/auge-bananero-ecuador/>
- Corral, A. (2015). *¿Qué es el análisis documental?* Recuperado de <https://archivisticafacil.com/2015/03/02/que-es-el-analisis-documental/>
- Coursehero. (2019). *Clasificación de las fluctuaciones las más comunes*. Recuperado de <https://www.coursehero.com/file/p5hin3a5/Clasificaci%C3%B3n-de->

[las-fluctuaciones-Las-m%C3%A1s-comunes-son-Las-tendencias-seculares/](#)

- Dhamotharan, P. G., Devadoss, S., y Selvaraj, K. N. (2015) Estimation of Consumers' Willingness to Pay for Geographic Indications Bananas Using Conjoint Analysis, *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 27(2), 65-78.
- Diario Correo. (2019). MAG aprobó que el aumento sea de 10 centavos Criterios divididos ante nuevo precio de la caja de banano. *Diario Correo*. Recuperado de <https://www.diariocorreo.com.ec/35587/ciudad/mag-aprobo-que-el-aumento-sea-de-10-centavos-criterios-divididos-ante-nuevo-precio-de-la-caja-de-banano>
- Digistan, E., Erdogan, C., Mavi, K., & Gul, A. (2014). Analysis of Seasonal Fluctuations in Bananas Price. *Journal of Agricultural Faculty, MKU*, 19(2), 67–78.
- Doe Fiankor, D., Martínez, I., y Brummer, B. (2019). Exports and governance: The role of private voluntary agrifood standard. *Agricultural Economics* 50, 342–352.
- Duque, J. (2018). ¿Qué es la incertidumbre? *ABCFinanzas*. Recuperado de <https://www.abcfianzas.com/principios-de-economia/que-es-la-incertidumbre>
- Elkatawneh, H. (2016). Comparing Qualitative and Quantitative Approaches. *SSRN Electronic Journal*, 1–5.
- El Comercio. (2019). Mag analiza fijar el precio de la caja de banano en USD 6,40 para el 2020; productores y exportadores están en puja. *El Comercio*. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/mag-precio-caja-banano-productores.html>
- El Doce. (2019). *Un problema continental: Aumentó el precio de la banana por*

falta de abastecimiento. Recuperado de https://eldoce.tv/sociedad/un-problema-continental-latinoamerica-aumento-el-precio-de-la-banana-por-falta-de-abastecimiento-frenan-importacion-chile-ecuador-bolivia-paraguay-argentina_91824

El Tiempo. (2019). El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca se une al fortalecimiento de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. *El Tiempo*. Recuperado de <https://www.seps.gob.ec/noticia-medio?el-ministerio-de-produccion-comercio-externo-inversiones-y-pesca-se-une-al-fortalecimiento-de-las-cooperativas-de-ahorro-y-credito>

Fairtrade International. (2019). *Fairtrade en el mercado*. Madrid, España. Recuperado de https://sellocomerciojusto.org/mm/file/factsheets/20130200_DossierEmpresas_Fairtrade.pdf

Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2019). *Reporte mensual de comercio exterior*. Recuperado de <http://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2019/12/Expordata-diciembre-2019.pdf>

Federal Reserve Bank of St Louis. (2020). *Global Price of Bananas*. Recuperado de <https://fred.stlouisfed.org/series/PBANSOPUSDM#0>

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2016). *Banana facts and figures*. Recuperado de <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/bananas/bananafacts/en/#.XczZplf0nIV>

FAO. (2016). *Cambio climático y sostenibilidad del banano en el Ecuador*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-i5116s.pdf>

FAO. (2017a). *Situación del mercado del banano 2015-2016*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-i7410s.pdf>

FAO. (2017b). *Certificación Orgánica de Bananos*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-i6927s.pdf>

FAO. (2019). *Revisión del mercado bananero 2018*. Recuperado de

<http://www.fao.org/3/ca5626en/CA5626EN.PDF>

- Fasanya, I., Odudu, T. y Adekoya, O. (2019). Oil and agricultural commodity prices in Nigeria: New evidence from asymmetry and structural breaks. *International Journal of Energy Sector Management*, 13(2), pp. 377-401.
- Florez, E. (2015). Indicadores financieros para gerentes – indicadores de endeudamiento. Recuperado de: <https://aprendeniif.com/indicadores-financieros-para-gerentes-indicadores-de-endeudamiento/>
- Fuenmayor, B. (2015). *Ventaja comparativa: el Banano en el Ecuador*. Recuperado de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/219-ventaja-comparativa-el-banano-en-el-ecuador>
- García, L. T. y Cano, F. M. (2013). El FODA: una técnica para el análisis de problemas en el contexto de la planeación en las organizaciones. *Ilesca*. 84-98.
- García, J., Ramos, C. y Ruíz, G. (2006). Estadística administrativa. *Universidad de Cádiz*, 1, 153.
- Gavilanes, A. (2019). *Valoración de la Cadena de Producción de Banano: Caso Cantón Simón Bolívar, Provincia del Guayas, 2018* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Gento, S. (1995). Modelos de evaluación de programas educativos. Evaluación de Programas Educativos, Centros y Profesores. *Madrid: Universitas*, 25-108.
- Gonzabay, R. (2017). *Análisis de la política comercial del Ecuador respecto a la exportación de banano, 2007-2014* (tesis de postgrado). Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador.
- Gonzabay, R. (2013). Cultivo del banano en Ecuador. *AFESE*, 58, 114-115.
- Guba, E. y Lincoln, Y. (1989). *Fourth generation evaluation*. Newbury Park:

Sage.

Gutiérrez, M. (2015). *Propuesta de una Metodología para Establecer el Precio de Sustentación del Banano Ecuatoriano de Exportación* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Haro, E. y Espinoza, D. (2017). *Impuesto a la renta único al sector productor de banano es el ecuador*. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/banano.html>

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGraw Hill.

Hoyos-Garcés. (2016). *Quienes Somos*. Recuperado de <https://www.hoyosgarces.com/>

Hoyos-Garcés. (2019). Documentos Contables. Hoyos Garcés S.A.

Hoyos-Garcés, F. (2020a). Entrevista: Conocer los antecedentes de la empresa Hoyos Garcés S. A. por medio del Gerente General. (B. Vargas, y L. Mora, Entrevistadores)

Hoyos-Garcés, F. (2020b). Entrevista: Conocer los antecedentes de la empresa Hoyos Garcés S. A. por medio del Gerente General. (B. Vargas, Entrevistador)

Hoyos-Cobo, S. (2020). Entrevista: Conocer la situación actual del sector bananero en Ecuador desde la perspectiva del productor/exportador. (B. Vargas, y L. Mora, Entrevistadores)

Ibáñez, J. (2015). *Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación criminológica*. Madrid, España: Dykinson.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2019). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) 2018*. Recuperado de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2018/Presentacion%20de%20principales%20resultados.pdf

- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. (2017). *Banano, plátano y musáceas*. Recuperado de <http://www.iniap.gob.ec/pruebav3/banano-platano-y-otras-musaceas/>
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. (2018). *Plan estratégico de investigación y desarrollo tecnológico del INIAP 2018 - 2022*. Recuperado de <http://www.iniap.gob.ec/pruebav3/plan-estrategico-de-investigacion-y-desarrollo-tecnologico-del-iniap/>
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. (2019). *Objetivos*. Recuperado de <http://www.iniap.gob.ec/pruebav3/objetivos/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2013). *La Situación del Banano*. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROECAS2013 BANANO.pdf>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2016). *Informe de gestión 2015*. Recuperado de <https://issuu.com/proecuador/docs/rendiciondecuentas>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2019). *Ficha Técnica de Unión Europea*. Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-union-europea/>
- Jiménez, S. y Mora, A. (2018). *Manual de Procesos Logísticos para la exportación de banano en la empresa TROPIKFRUIT S.A.* (tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Kuhn, T. (2010). *La estructura de las revoluciones científicas*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Ledesma, E. (2017). A pesar de. *Bananotas*, 128, 7. Recuperado de http://www.aebe.com.ec/wp-content/uploads/2018/05/Bananotas_Enero-Febrero_18.pdf
- Lema Rios, K. y Zambrano Albarracín, J. (2016). *Estimación de Volatilidades en los Precios de los Principales Productos Exportables Hacia la UE*

Período 2002 – 2015 (tesis de pregrado). Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

León, L. (2017). *La sostenibilidad ambiental en el sector productivo bananero del cantón Machala* (tesis de postgrado). Universidad de Machala, Machala, Ecuador.

Lof, M., y Nyberg, H. (2017). Noncausality and the commodity currency hypothesis. *Energy Economics*, 65, 424–433.

López, K. (2019). El 60% del banano ecuatoriano va a mercados inestables. *Cámara de Comercio*. Recuperado de <http://www.camae.org/comercio-exterior/el-60-del-banano-ecuatoriano-va-a-mercados-inestables/>

Loor, K., y Velasco, V. (2018). *Competitividad del Banano Ecuatoriano en el Mercado Internacional-Evaluación Financiera* (tesis de pregrado). Universidad de las Fuerzas Armadas, Sangolquí, Ecuador.

Miller, D., Heeren, E. y Hornsby, J. (2006). *Matemática: razonamiento y aplicaciones*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson,.

Marca, D. (2019). *Análisis del sector bananero y su incidencia en el desarrollo económico y social del Ecuador, periodo: 2013-2017* (Tesis de Pregrado). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/reduq/38567/1/T-MARCA%20JIMENEZ%20DAVID%20ANDRES.pdf>

Mendoza, V (2016). *La tecnificación agrícola*. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/columnistas/1/la-tecnificacion-agricola-26-04-16>

Mendranda, B. J., y Soledispa, S. P. (2019). *Producción de Harina de Banano Orgánico y Comercialización hacia España* (tesis de pregrado). Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Guayaquil.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2010). *Registro Oficial N° 351 de 29 de diciembre del 2010*. Recuperado de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu139291.pdf>

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2014). *MAGAP ofrece capacitación y asistencia técnica gratuita a pequeños bananeros*. Recuperado de <https://www.agricultura.gob.ec/magap-ofrece-capacitacion-y-asistencia-tecnica-gratuita-a-pequenos-bananeros/>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2019). *Objetivos*. Recuperado de <https://www.agricultura.gob.ec/objetivos/>
- Ministerio del Ambiente de la República del Ecuador. (2017). *Ministro del Ambiente sostuvo diálogo con el sector bananero*. Recuperado de <http://www.ambiente.gob.ec/ministro-del-ambiente-sostuvo-dialogo-con-el-sector-bananero/>
- Ministerio de Turismo del Ecuador, (2014). *Ley Orgánica de Incentivos a Producción y Prevención de Fraude Fiscal*. Recuperado de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/LEY-ORGANICA-DE-INCENTIVOS-A-PRODUCCI%C3%93N-Y-PREVENCI%C3%93N-FRAUDE-FISCAL.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019). *Comex*. Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/comex/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019). *Sector bananero expondrá lo mejor de su producto en rueda de negocios “Banano del Ecuador.”* Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/sector-bananero-expondra-lo-mejor-de-su-producto-en-rueda-de-negocios-banano-del-ecuador/>
- Molina, B. (2014). *Las exportaciones de banano, su impacto en la economía ecuatoriana durante los años 2002 al 2012* (tesis de pregrado). Universidad Espíritu Santo, Guayaquil, Ecuador.
- Moreda, C. (1992). La especulación. *Vsi*. 47(147), 13-24. Recuperado de <http://200.16.86.50/digital/658/revistas/vsi/moredadelecea10-10.pdf>
- Moreno, J. A. (2018). *Análisis de la producción bananera en el sector del*

cantón El Triunfo en los años 2012 al 2016 y su incidencia en la recaudación del sector (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Muhammad, A., y Zahniser, S. (2015). A dynamic analysis of US banana demand by source: A focus on Latin American suppliers. *Int. J. Trade and Global Markets*, 8(4), 281-296.

Mundell, R. (1968). *International Economics*. New York: Macmillan, 1968, pp. 54 - 64.

Murillo, E. y Toledo, S. (2019). *Estudio para la aplicación de derivados financieros en el sector arrocerero ecuatoriano como método de reducción de riesgo* (tesis de pregrado). Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Namakforoosh, M. (2005). *Metología de la investigación*. México: Limusa.

Ocampo, J. (2016). *Propuesta de una estrategia de cobertura de tipo de cambio para una empresa del sector agroindustrial de Costa Rica* (tesis de maestría). Universidad de Costa Rica, Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica.

Oficina Internacional del Trabajo. (1968). *Cómo interpretar un balance*. *International Labour Organization*. 2,107.

Ojeda, L. (2000). *La descentralización en el Ecuador*. Quito, Ecuador. Ceplaes.

Ordoñez, D., Romero, P y Zambrano, M. (2013). *Análisis comparativo con respecto al mercado captado por Ecuador y Costa Rica en la exportación del banano hacia la Unión Europea desde año 2007-2011 y su impacto económico y social para nuestro país* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2014). *La Alimentación y la Agricultura en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-i3592s.pdf>.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2015). *Cambio climático y sostenibilidad del banano en el Ecuador*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-i5116s.pdf>
- Pacheco, J. (2019). *Variable dependiente*. Recuperado de <https://www.webyempresas.com/variable-dependiente-definicion-clasificacion-e-importancia/>
- Panjiva S&P Global Market Intelligence. (2019). *Supply Intelligence about: Hoyos Garcés S.A. Hoygarsa*. Recuperado de <https://es.panjiva.com/Hoyos-Garces-S-A-Hoygarsa/40118117>
- Paredes, E. (2020). Entrevista: Conocer los antecedentes de la empresa Hoyos Garcés S. A. por medio del Gerente General. (B. Vargas, y L. Mora, Entrevistadores)
- Parra, M. y Jordá, J. (2004). Dirección financiera. *Universidad Politécnica de Catalunya*. 81, 150.
- Pesantes, D. (2014). *Análisis del marco legal del banano y su impacto en las exportaciones* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Popper, K. (1980). *La lógica de la Investigación Científica*. Madrid: Tecnos S.A.
- Ponce, O., Morejón, M., Salazar, G. y Baque, E. (2019). *Introducción a las finanzas*. Recuperado de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2019/09/Introducci%C3%B3n-a-las-finanzas.pdf>
- Ponce, T. H. (2007). La matriz FODA: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. *Redaldyc*, 12(1), 113-130.

- Pro Ecuador. (2015). *Informe de gestión 2015*. Recuperado de <https://issuu.com/pro-ecuador/docs/rendiciondecuentas>
- Pro Ecuador. (2017). *Catálogo de la Oferta Exportable de Ecuador*. Recuperado de https://issuu.com/pro-ecuador/docs/cat__logo_de_oferta_exportable_2017
- Pro Ecuador. (2019). *¿Qué es Pro Ecuador?* Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- QCS. (2020). *Quality Certification Services*. Recuperado de <http://qcsecuador.com/www/index.php/es/>
- Quinde, M. A. (2017). *Análisis del uso de contratos futuros y opciones como cobertura de riesgo en el desarrollo de la industria bananera* (tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Reddy, B., Rajeshwari, B. N., Goudappa, S. B., & Chandrashekhar, S. M. (2018). *Market variability & price integration of Banana*. *International Research Journal of Agricultural Economics and Statistics*, 3(2), 192-196.
- Riquelme, M. (2018). *Balanza comercial (definiciones y factores)*. Recuperado de <https://www.webyempresas.com/balanza-comercial/>
- Robles, D. (2015). *Medidas de Volatilidad*. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 31(114), 1073–1110.
- Rodríguez, J., Pierdant, A. y Rodríguez, E. (2016). *Estadística para administración*. *Patria*, 2(43), 370.
- Rodríguez, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. Recuperado de https://books.google.com/books/about/Metodolog%C3%ADa_de_la_Investigaci%C3%B3n.html?hl=es&id=r4yrEW9Jhe0C
- Roldán, P. (2019). *Ratios de rentabilidad*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ratios-de-rentabilidad.html>

Rossi, G. D. (2013). La volatilidad en mercados financieros y de commodities. *Invenio*, 30(14), 59-74.

Rouse, M. (2012). *Análisis de datos*. Recuperado de <https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/Analisis-de-Datos>

Salazar, R. y Del Cioppo M. (2015). *Estudio Sectorial de Banano Ecuatoriano de Exportación* (tesis de pregrado). Universidad Agraria del Ecuador, Guayaquil, Ecuador.

Salazar, R. (2019). *Retos del sector bananero para el 2019*. Recuperado de https://issuu.com/elproductorec/docs/revista_marzo_banano

Saucedo, H. (2018) Auditoría financiera del capital de trabajo en PYMES. IMCP. 1,43

Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Recuperado de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2016). *Procedimiento para la exportación de banano orgánico y convencional*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/boletines/procedimiento-para-la-exportacion-de-banano-organico-y-convencional-183543/>

Shamah, T., Cuevas, L., Mayorga, E., & Valenzuela, D. (2014). Consumo de alimentos en América Latina y el Caribe. *Bengoa* 27(1), 40,46.

Sistema de Información Pública Agropecuaria. (2019). *Estadísticas Económicas*. Recuperado de <http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/sipa-estadisticas/sipa-estadisticas-economicas>

Steen, M. V., & Saurenbach, C. (2017). *Acuerdo comercial Ecuador y Unión Europea*. Recuperado de:

https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf

Sullivan, M. (1997). *Trigonometría y geometría analítica*. México: Pearson.

TradeMaps. (2020). *Data base: Ecuador*. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvp_m=1%7c218%7c%7c%7c%7c0803%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

Universidad de Alcalá. (2018). *¿Qué es la volatilidad en el mundo de las finanzas?* Recuperado de <https://www.master-finanzas-cuantitativas.com/volatilidad/>

Troncoso, A. (1989). El comercio de productos agropecuarios en el área sur. principales características, evolución, obstáculos y perspectivas. San José, Costa Rica: Serie Publicaciones Misceláneas.

Valda, J. (2017). *Índices de actividad*. Recuperado de: <https://www.grandespymes.com.ar/2017/02/22/indices-de-actividad/>

Vargas, A. (2018). *Comercialización de banano orgánico en el contexto del tratado de libre comercio con la unión europea* (tesis de pregrado). Universidad de Machala, Machala, Ecuador.

Veritrade. (2020). *Hoyos-Garces S.A HOYGARSA*. Recuperado de <https://www.veritradecorp.com/es/ecuador/importaciones-y-exportaciones-hoyos--garces-sa-hoygarsa/ruc-0992692006001>

Vicepresidencia de la República del Ecuador. (2016). *Ecuador firma acuerdo comercial con la unión europea*. Recuperado de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>

Wooldridge, J. (2008). *Introductory Econometrics a Modern Approach*. Paraninfo. 2, 23.

Yerovi, V. P. (1991). Don Clemente Yerovi Indaburu, Presidente interino del

Ecuador: reportaje histórico. En V. P. Yerovi, *Don Clemente Yerovi Indaburu, Presidente interino del Ecuador: reportaje histórico*, 89.

Yuni, J. y Urbano, C. (2006). *Técnicas para investigar y formular proyectos de investigación*. Argentina: Brujas.

Apéndice

Apéndice A. Formato de Entrevista 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

Entrevista dirigida a productores del sector arrocero en el cantón Baba

Objetivo:

- Conocer la situación actual del sector bananero en Ecuador desde la perspectiva del productor/exportador.

Información del entrevistado:

Nombre del entrevistado:

Nombre de la empresa:

Cargo:

1. ¿Cómo definiría la situación actual del sector bananero? ¿Cuáles son las principales complicaciones o limitantes del sector?
2. ¿De qué manera se negocia la compra o venta del producto? ¿Se realiza de forma directa con el cliente del exterior o mediante un intermediario?
3. ¿Cuál es su opinión sobre las nuevas medidas y acuerdos que toma el gobierno de turno?
4. ¿Cuál ha sido el impacto, positivo o negativo, que ha tenido el sector con la fijación de precios que se lleva cada año? ¿Cuál es el costo promedio de la caja de banano?
5. ¿Qué implicación considera que el Gobierno (entes gubernamentales) tendrían que mejorar en el sector?
6. ¿Crees usted qué se han tomado las medidas necesarias para reducir los niveles de desperdicio del banano?

7. ¿Con qué instrumentos enfrenta a los factores que representan un alto nivel de riesgo (sea de producción, financieros o tiempos) para su negocio? ¿Qué tipo de herramienta (seguro) utiliza para lograr con total éxito la exportación fruta?
8. De la producción por hectárea, ¿cree que es rentable el margen de ganancia considerando los costos por insumos y el precio oficial de la caja regulado por el gobierno?
9. Cuando el precio se encuentra por debajo del oficial, ¿de qué manera se podría cubrir el déficit presente?
10. Cuando el precio se encuentra por encima del oficial, ¿qué uso le da al excedente, es decir, decide ahorrarlo o invertirlo?

Apéndice B. Formato de Entrevista 2



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

Entrevista dirigida a productores del sector arrocero en el cantón Baba

Objetivo:

- Conocer los antecedentes de la empresa Hoyos Garcés S. A. por medio del Gerente General.

Información del entrevistado:

Nombre del entrevistado:

1. ¿Cuáles son los inicios de la empresa Hoyos Garcés? ¿Dónde se encuentra establecida?
2. ¿Cuáles fueron las principales acciones que se tomaron al momento de establecerla? ¿Cuál fue el patrimonio/capital inicial?
3. ¿Cómo definiría la situación actual de la empresa? ¿Dónde se encuentra actualmente?
4. ¿Cuáles son sus principales clientes en el extranjero? ¿Cuáles son las certificadoras con las que cuenta?
5. ¿Cuáles son las principales complicaciones o limitantes que se encuentra en estos momentos?

Apéndice C. Nombramiento de la Empresa Hoyos Garcés S.

HOYOS GARCÉS S.A. HOYGARSA



GUAYAQUIL, 16 DE SEPTIEMBRE DE 2015

SEÑOR
FREDDY JEFFERSON HOYOS GARCÉS
CIUDAD

DE MIS CONSIDERACIONES:

CUMPLEME INFORMARLE QUE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA **HOYOS GARCÉS S.A. HOYGARSA**, EN SU SESION CELEBRADA EL DIA **16 DE SEPTIEMBRE DE 2015**, TUVO EL ACIERTO DE ELEGIRLO A USTED **GERENTE GENERAL**, DE LA MISMA POR UN PERIODO DE **CINCO AÑOS** CON LAS ATRIBUCIONES CONSTANTES EN LOS ESTATUTOS SOCIALES.

EN EL EJERCICIO DE SU CARGO EJERCERA LA REPRESENTACION LEGAL, JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL DE LA CAMPAÑA, EN FORMA INDIVIDUAL.

LOS ESTATUTOS SOCIALES DE LA COMPAÑIA CONSTAN EN LA ESCRITURA PUBLICA OTORGADA EL **27 DE SEPTIEMBRE DE 2010** ANTE EL NOTARIO TRIGESIMO DEL CANTON **GUAYAQUIL** ESCRITURA QUE HA SIDO INSCRITA EN EL REGISTRO **MERCANTIL** DEL CANTON **GUAYAQUIL** PROVINCIA DEL **GUAYAS** EL **10 DE OCTUBRE DE 2010**.

MUY ATENTAMENTE


SANDRA LORENA BERMEO LUCERO
SECRETARIA AD-HOC DE LA JUNTA

ACEPTO EL CARGO DE **GERENTE GENERAL** DE LA COMPAÑIA **HOYOS GARCÉS S.A. HOYGARSA**, PARA EL CUAL HE SIDO ELEGIDO, EN **GUAYAQUIL** EL **16 DE SEPTIEMBRE DE 2015**.


FREDDY JEFFERSON HOYOS GARCÉS
GERENTE GENERAL
C.C. No. 0924323835



Apéndice D. Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Existencia legal de Hoyos Garcés S.A.



REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y EXISTENCIA LEGAL

DENOMINACIÓN DE LA COMPAÑÍA:	HOYOS - GARCÉS S.A. HOYGARSA		
SECTOR:	SOCIETARIO <input checked="" type="checkbox"/>	MERCADO DE VALORES <input type="checkbox"/>	SEGUROS <input type="checkbox"/>
NÚMERO DE EXPEDIENTE:	63884	DOMICILIO:	GUAYAQUIL
RUC:	0992692006001		
REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES):	GARCÉS AVEROS LAURA ANNABELLE, HOYOS GARCÉS FREDDY JEFFERSON		
CAPITAL SOCIAL:	\$ 800.0000	SITUACIÓN ACTUAL:	ACTIVA
LA COMPAÑÍA TIENE ACTUAL EXISTENCIA JURÍDICA Y SU PLAZO SOCIAL CONCLUYE EL:	18/10/2060		
DISPOSICIÓN JUDICIAL QUE AFECTA A LA COMPAÑÍA:	NINGUNA		
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES:	<input checked="" type="radio"/> SI	<input type="radio"/> HA CUMPLIDO	

Siendo responsabilidad del Representante Legal la veracidad de la información remitida a esta Institución, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros certifica que, a la fecha de emisión del presente certificado, esta compañía ha cumplido con sus obligaciones.

FECHA DE EMISIÓN: 20/01/2020 09:39:23

Es obligación de la persona o servidor público que recibe este documento validar su autenticidad ingresando al portal web www.supercias.gob.ec/portalinformacion/verifica.php con el siguiente código de seguridad:



CEJK0175308

Apéndice E. Registro Único de Contribuyentes Sociedades de Hoyos Garcés S.A.



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NÚMERO RUC: 0992692006001
RAZÓN SOCIAL: HOYOS - GARCÉS S.A. HOYGARSA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001	Estado: ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 18/10/2010
NOMBRE COMERCIAL:	FEC. CIERRE:	FEC. REINICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA: VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE BANANO VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE INSUMOS PLASTICOS		
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO: Provincia: GUAYAS Canton: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI Ciudadela: SAUCES II Numero: SOLAR 80 Referencia: DIAGONAL A LA ACADEMIA NAVAL Manzana: 114F Telefono Trabajo: 045047403 Celular: 0982223292 Email: ibermeo@hygagro.com Telefono Trabajo: 042639290		

No. ESTABLECIMIENTO: 002	Estado: ABIERTO - OFICINA	FEC. INICIO ACT.: 07/12/2015
NOMBRE COMERCIAL:	FEC. CIERRE:	FEC. REINICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA: VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE PLÁSTICO VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE BANANO		
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO: Provincia: GUAYAS Canton: SAMBORONDON Parroquia: LA PUNTILLA (SATELITE) Calle: AV SAMBORONDON Numero: S/N Interseccion: SN Referencia: JUNTO A LA CLINICA KENNEDY DE SAMBORONDON Edificio: EDIFICIO SAMBORONON PLAZA Piso: 2 Oficina: 207 Telefono Domicilio: 042639290		

Apéndice F. Conocimiento de Embarque de Hoyos Garcés S.A.

Sample Bill of Lading	
161 SHIPMENT RECORDS AVAILABLE	
Date	2019-09-03
Shipper Name	Hoyos Garcés S.A. Hoygarsa
Shipper Address	EDIFICIO TRADE BLDG TORREA PI GUAYAQUIL - ECUADOR RUC:0992892008001
Consignee Name	Chiquita Fresh North America L.L.
Consignee Address	550 S. CALDWELL ST CHARLOTTE NC 28202 CTC DAVE NOVEMBER
Notify Party Name	Chiquita Fresh North America L.L.
Notify Party Address	101 RIVER RD, WILMINGTON DE 19801, DE UNITED STATES, 1-3025719845 TEL EX 1-302571 98
Weight	42489
Weight Unit	LB
Weight in KG	19272.7
Quantity	960
Quantity Unit	BOX
Measure Unit	CM
Country of Origin	Ecuador
Details	19,272.7 kg From port: Manzanillo, Panama To port: Philadelphia Regional Port Authority, Philadelphia, Pennsylvania
Place of Receipt	Guayaquil
Foreign Port of Lading	Manzanillo, Panama
U.S. Port of Unlading	Philadelphia Regional Port Authority, Philadelphia, Pennsylvania
U.S. Destination Port	Philadelphia Regional Port Authority, Philadelphia, Pennsylvania
Commodity	CHQ ORG CM 960 CAN G BANANAS
Container	SILU7017744
Carrier Name	SEALAND
Vessel Name	SPIRIT OF SHANGHAI
Voyage Number	930N
Bill of Lading Number	SEAU585540169
Lloyd's Code	9362401
HTS Codes	HTS 0901.11

Apéndice G. Costo FOB por Contenedor de Banano para Hoyos Garcés S.A.

Costo Naviero	442
Terminal Handling Origin (THC)	192
Serv Manip	110
Document fee (B/L)	100
Sello	15
Express Release (B/L)	25
Adm/ seguro cont	0
Materiales de empaque	1752,76
Fondo	864,00
Tapa	546,48
Pad	123,12
Mertec	11,00
Fungaflor	11,00
Ryzup – N Large	20,00
Alumbre # 1 (libras)	1,78
Funda	145,80
Etiqueta (rollos)	18,40
Ligas	1,57
Refuerzo	9,60
Cierre contenedor	93,67
Termógrafo	13,00
Filtro	15,00
Plástico cierre	0,67
Lamina de cierre	0,00
Verificación de fruta (jornada)	65,00
Risk protection	0,00
Documentos	64,71
Fito	4,71
Certificado de Origen	10,00
DHL (envió doc)	50,00
Puerto	94,50
Porteo, recepción VGM, cert	94,50
Inspección pre-embarque	0,00
Inspección física	0,00
Representante exportadora	0,00
Turnos	0,00
Financiero	0,11
Impuesto exportación	0,11
Total Costo FOB	2447,75
Costo FOB/ caja	2,27

**Apéndice H. Resumen del Balance Comercial de la empresa Hoyos
Garcés S.A. correspondiente al período 2015 - 2019**

Balance General	2015	2016	2017	2018	2019
Activo	\$ 226.552,88	\$ 585.801,00	\$ 723.446,00	\$ 1.464.796,00	\$ 1.572.761,72
Activos					
Corrientes	\$ 224.128,20	\$ 583.863,00	\$ 721.508,00	\$ 1.373.914,00	\$ 1.477.580,67
Activos no Corrientes	\$ 2.424,68	\$ 1.938,00	\$ 1.938,00	\$ 90.882,00	\$ 95.181,05
Pasivo	\$ 168.959,54	\$ 542.739,00	\$ 645.956,00	\$ 1.250.204,00	\$ 1.306.025,19
Pasivos					
Corrientes	\$ 168.959,54	\$ 538.737,00	\$ 594.928,00	\$ 1.027.128,00	\$ 1.082.949,15
Pasivos no Corrientes	-	\$ 4.002,00	\$ 51.028,00	\$ 223.076,00	\$ 223.076,04
Patrimonio	\$ 57.593,34	\$ 43.062,00	\$ 77.490,00	\$ 214.592,00	\$ 266.736,53
Capital Social	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Resultados Acumulados	\$ 56.793,34	\$ 42.262,00	\$ 76.690,00	\$ 213.792,00	\$ 265.936,53
TOTAL					
ACTIVO	\$ 226.552,88	\$ 585.801,00	\$ 723.446,00	\$ 1.464.796,00	\$ 1.572.761,72
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 226.552,88	\$ 585.801,00	\$ 723.446,00	\$ 1.464.796,00	\$ 1.572.761,72

**Apéndice I. Resumen del Estado de Resultados de la empresa Hoyos
Garcés S.A. correspondiente al período 2015 - 2019**

Estado de Resultados	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos	\$5.412.868,22	\$6.464.254,00	\$7.560.370,00	\$11.090.344,00	\$10.077.785,46
Ingresos Netos Operacionales	\$5.412.868,22	\$6.464.254,00	\$7.560.370,00	\$11.038.310,00	\$10.077.785,46
Ingresos no Operacionales	-	-	-	\$52.034,00	-
Costos y gastos	\$5.345.582,71	\$6.421.992,00	\$7.525.942,00	\$10.953.242,00	\$9.888.539,25
Costos de Ventas	\$ 5.053.842,89	\$5.948.709,00	\$7.390.547,00	\$10.801.672,00	\$9.841.674,92
Gastos Operacionales	\$ 291.739,82	\$470.893,00	\$135.395,00	\$145.504,00	\$46.864,33
Gastos no Operacionales	-	\$2.390,00	-	\$6.066,00	-
Utilidad del Ejercicio	\$67.285,51	\$42.262,00	\$34.428,00	\$137.102,00	\$189.246,21
UTILIDAD NETA	\$37.327,41	\$ 42.262,00	\$34.428,00	\$137.102,00	\$189.246,21



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Mora Guerrero, Leonardo Andrés** con C.C: # 1314413608 y **Vargas Loor, Brayan Josué** con C.C. # 1312697970 autores del trabajo de titulación: **Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.** previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **28 de febrero de 2020**

f. _____
Mora Guerrero, Leonardo Andrés
C.C: 1314413608

f. _____
Vargas Loor, Brayan Josué
C.C: 1312697970



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.		
AUTOR(ES)	Mora Guerrero, Leonardo Andrés y Vargas Loor, Brayan Josué		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	28 de febrero de 2020	No. DE PÁGINAS:	115
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas, Mercadeo, Economía, Línea de investigación tres		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	<i>Análisis de regresión, precio, mercado bananero, sensibilidad, ratios financieras, volatilidad</i>		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>La presente investigación se desarrolla en torno a Hoyos Garcés S.A. empresa dedicada a la exportación y comercialización de caja de banano convencional y orgánico. El trabajo busca analizar la variación del precio de la caja convencional del banano y su efecto en las decisiones financieras futuras de la empresa, mediante un análisis de regresión lineal, tomando como referencia los últimos cinco años de funcionamiento. Se clasificó el trabajo en cinco capítulos, buscando de esta manera desarrollar progresivamente los objetivos específicos planteados en la investigación. Dentro de los capítulos I y II se realizó la metodología del trabajo, en donde el modelo utilizado, fue fundamentado por diferentes estudios relacionados con el tema a tratar. Para el capítulo III se planteó una descripción de la situación actual del mercado bananero, lo cual fue complementado con la presentación de información de la empresa objeto de estudio, Hoyos Garcés S.A. El IV capítulo correspondió al análisis de la sensibilidad del precio de la caja de banano convencional, el cual fue interpretado mediante gráficos que mostraban la fluctuación de dicho precio y de ratios financieros que buscaban explicar cómo la empresa reaccionaba a dichas variaciones. Finalmente, en el V capítulo se mostró y evaluó los resultados de la investigación mediante un análisis de regresión para posterior realizar un pronóstico de los resultados de la empresa Hoyos Garcés S.A., tomando en cuenta los datos estudiados anteriormente, para de esta manera tener un pronóstico acerca de la cantidad de cajas vendidas en los próximos años</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	CON	Teléfono: +593-96-756-7656/ +593-99-181-3963	E-mail: leonardo_morag@hotmail.com vargasbryan@outlook.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	LA	Nombre: Echeverría Bucheli Mónica, Mgs Teléfono: Pbx: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec	
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			