



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TÍTULO:

**Análisis de la volatilidad de los precios internacionales de
banano y su impacto en la rentabilidad de las empresas
exportadoras de la provincia del Guayas, 2020 - 2024.**

AUTORES:

**Chávez Cumbe, Christian Eduardo
Chávez Cumbe, Fátima Gardenia**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TUTOR:

Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, PhD.

**Guayaquil, Ecuador
25 de febrero del 2026**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Chávez Cumbe, Christian Eduardo y Chávez Cumbe, Fátima Gardenia**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Licenciado en Contabilidad y Auditoría.

TUTORA

MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

Firmado digitalmente
por MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

f. _____
Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, PhD.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph. D.

Guayaquil, a los 25 días del mes de febrero del año 2026



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

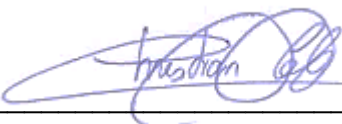
Nosotros, **Chávez Cumbe, Christian Eduardo**
Chávez Cumbe, Fátima Gardenia

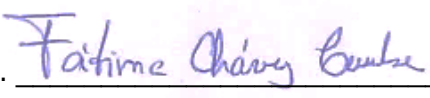
DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la volatilidad de los precios internacionales de banano y su impacto en la rentabilidad de las empresas exportadoras de la provincia del Guayas, 2020 - 2024**, previa a la obtención del Título de: Licenciado en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría. En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 25 días del mes de febrero del año 2026

LOS AUTORES

f. 
Chávez Cumbe, Christian Eduardo

f. 
Chávez Cumbe, Fátima Gardenia



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Chávez Cumbe, Christian Eduardo**
Chávez Cumbe, Fátima Gardenia

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la volatilidad de los precios internacionales de banano y su impacto en la rentabilidad de las empresas exportadoras de la provincia del Guayas, 2020 - 2024**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 25 días del mes de febrero del año 2026

LOS AUTORES

f. 

Chávez Cumbe, Christian Eduardo

f. 

Chávez Cumbe, Fátima Gardenia



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

REPORTE COMPILATIO

<https://app.compileio.net/v5/report/4aff5ad6a73e6969ea036831dde32849084402ed/summary>



TUTORA

MARÍA MERCEDES BAÑO HIFONG
Firmado digitalmente por MARÍA MERCEDES BAÑO HIFONG

f. _____
Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, PhD.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la fortaleza y sabiduría para poder cumplir mis metas. A mi madre por su ayuda y apoyo incondicional en cada momento de mi vida; y a mis hermanos porque me motivan a ser cada día mejor.

Chávez Cumbe, Christian Eduardo

Agradezco a Dios por permitirme llegar a cumplir esta meta tan importante en mi vida. A mis hijos por ser mi mayor motivación y razón de esfuerzo diario; a mi madre, por su ayuda incondicional y sabios consejos; y a mis hermanos, por estar siempre brindándome su apoyo, comprensión y ánimo. Sin ustedes este logro no habría sido posible.

Chávez Cumbe, Fátima Gardenia

DEDICATORIA

Dedicado a Dios, a mi madre y a mis hermanos, por su apoyo constante en cada paso de mis objetivos personales y profesionales.

Chávez Cumbe, Christian Eduardo

Dedicado a mis hijos, a mi madre y a mis hermanos, pilares fundamentales en mi vida y la razón de mi perseverancia.

Chávez Cumbe, Fátima Gardenia



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Díez Farhat, Said Vicente, Ph. D.
DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

CPA. Barberán Zambrano, Nancy Johanna, Ph. D.
COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

CPA. Salazar Torres, Patricia María, Ph. D.
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TUTORA

MARÍA MERCEDES BAÑO HIFONG
Firmado digitalmente
por MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

f. _____

Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, PhD.

Índice General

Introducción	2
Antecedentes	2
Problemática	3
Justificación.....	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	6
Preguntas de Investigación	7
Limitación	7
Capítulo 1: Fundamentación Teórica	9
Marco Teórico	9
Teoría de la Ventaja Comparativa	9
Teoría de la Ventaja Competitiva.....	15
Marco Conceptual	21
Mercado Internacional	21
Coeficientes de correlación.....	25
Marco Referencial	28
Análisis de la Industria	30
Marco Legal.....	35
Ley de Régimen Tributario Interno.	35
Ley para Estimular y Comercializar el Banano.	37
Reglamento de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización de Banano, Plátano y otras Musáceas Afines, Destinadas a la Exportación.	38

Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios.....	38
Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones	39
Ley de Compañías.....	39
Resolución No. SCVS-INC-DNCDN-2025-0004	39
Capítulo 2: Metodología de la Investigación	40
Tipo de Investigación	40
Investigación Correlacional.....	40
Diseño de Investigación	40
Investigación Observacional.....	40
Investigación Transversal	41
Investigación Retrospectiva	41
Enfoque Investigación	41
Investigación Mixta	41
Fuentes de Información.....	42
Información Primaria.....	42
Información Secundaria.....	42
Herramientas de Investigación	43
Entrevistas	43
Validación de los Instrumentos	45
Población.....	47
Muestra	48
Muestreo	49

Capítulo 3: Resultados de la Investigación	51
Resultados Cuantitativos.....	51
Indicadores de Rentabilidad	51
Coeficientes Estadísticos.....	54
Resultados Cualitativos	58
Discusión.....	71
Volatilidad de los Precios Internacionales del Banano	72
Relación Entre la Volatilidad de Precios y la Rentabilidad del Sector Bananero	73
Estrategias comerciales para mitigar el impacto de la volatilidad	74
Gestión financiera y evaluación de indicadores financieros.....	75
Competitividad y sostenibilidad del sector bananero	76
Conclusiones y Recomendaciones	77
Conclusiones.....	77
Recomendaciones.....	80

Lista de Tablas

Tabla 1 Ejemplo de Ventaja Comparativa entre Inglaterra y Portugal	11
Tabla 2 Comparación de costos relativos entre Inglaterra y Portugal	12
Tabla 3 Distribución por actividades económicas.....	31
Tabla 4 Condición de exportador habitual de las empresas del sector bananero.....	31
Tabla 5 Condición de exportador habitual empresas de Venta al por mayor de banano y plátanos.....	32
Tabla 6 Distribución de empresas según tamaño.....	33
Tabla 7 Participación provincial de las empresas del sector bananero ecuatoriano	34
Tabla 8 Tarifas de retención del Impuesto a la Renta Único por volumen de cajas.	37
Tabla 9 Listado de empresas seleccionadas en el muestreo – parte 1	49
Tabla 10 Listado de empresas seleccionadas en el muestreo – parte 2	50
Tabla 11 Resultados de coeficiente de correlación de Pearson.....	55
Tabla 12 Resultados de coeficiente de determinación R^2	55
Tabla 13 Resultados de coeficiente Beta β	56
Tabla 14 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 1	58
Tabla 15 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 2	59
Tabla 16 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 3	60

Tabla 17 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 4	61
Tabla 18 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 5	62
Tabla 19 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 6	63
Tabla 20 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 1.....	64
Tabla 21 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 2.....	65
Tabla 22 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 3.....	66
Tabla 23 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 4.....	67
Tabla 24 Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 5.....	68

Lista de Figuras

Figura 1 Promedio histórico del precio internacional de banano en Ecuador 2016 – 2024.....	4
Figura 2 Evolución del ROA del sector exportador bananero del Guayas ..	51
Figura 3 Evolución del ROE del sector exportador bananero del Guayas ..	52
Figura 4 Evolución del margen bruto del sector exportador bananero del Guayas	53
Figura 5 Evolución del margen neto del sector exportador bananero del Guayas	54

Lista de Apéndices

Apéndice 1 Carta de Validación de Experto Metodológico	88
Apéndice 2 Matriz de Evaluación de Experto Metodológico Aplicado a Expertos en Comercio Exterior	89
Apéndice 3 Matriz de Evaluación de Experto Metodológico Aplicado a Expertos Financieros	90
Apéndice 4 Entrevistas a expertos en comercio exterior del sector bananero	91
Apéndice 5 Entrevistas a expertos financieros del sector bananero.....	101

Resumen

La investigación surge del interés por analizar si existe una relación entre la rentabilidad de las empresas exportadoras de banano y los precios internacionales de esta fruta con la finalidad de determinar en qué medida se vinculan. La investigación se sustenta mediante la Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo y la Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter, considerando que Ecuador ha logrado posicionarse como el mayor exportador a nivel mundial gracias a sus ventajas productivas y estratégicas. Metodológicamente, se desarrolla una investigación de tipo correlacional, con un diseño observacional, transversal y retrospectivo, bajo un enfoque mixto. En el componente cuantitativo se analizan los promedios de los indicadores financieros de 36 empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas, seleccionadas mediante muestreo no probabilístico por juicio, en el periodo comprendido entre 2020 y 2024. A su vez, se aplican coeficientes de correlación para examinar la relación entre los indicadores financieros y los precios internacionales del banano. En el componente cualitativo, se realizan entrevistas estructuradas con preguntas validadas por un experto académico y metodológico. Los resultados evidencian que existe una relación débil entre la rentabilidad de las empresas exportadoras y los precios internacionales de banano, puesto que, existen otros factores como la gestión financiera, el control de costos y la planificación estratégica, que permiten reducir los efectos de la volatilidad de los precios internacionales del banano.

Palabras Claves: volatilidad, precios internacionales, rentabilidad, exportaciones, sector bananero, indicadores estadísticos.

Abstract

The research arises from an interest in analyzing whether a relationship exists between the profitability of banana-exporting companies and international banana prices, with the aim of determining the extent to which they are linked. The study is grounded in David Ricardo's Theory of Comparative Advantage and Michael Porter's Theory of Competitive Advantage, considering that Ecuador has positioned itself as the world's leading exporter due to its productive and strategic advantages. Methodologically, the research follows a correlational approach with an observational, cross-sectional, and retrospective design under a mixed-methods framework. In the quantitative component, the average financial indicators of 36 banana-exporting companies from the province of Guayas were analyzed. These companies were selected through non-probability judgment sampling for the period 2020–2024. Correlation coefficients were applied to examine the relationship between financial indicators and international banana prices. In the qualitative component, structured interviews were conducted using questions validated by an academic and methodological expert. The findings reveal a weak relationship between the profitability of exporting companies and international banana prices. This suggests that other factors such as financial management, cost control, and strategic planning, play a significant role in mitigating the effects of international banana price volatility.

Keywords: volatility, international prices, profitability, exports, banana sector, statistical indicators.

Introducción

Antecedentes

En un estudio realizado por Vera *et al.* (2025), acerca del análisis de la competitividad del sector bananero en Ecuador, menciona al banano como uno de los productos en la agricultura más importantes para las exportaciones del país, además de destacar al Ecuador como uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial.

En relación con lo anterior Ortiz *et al.* (2025), al estudiar la conexión entre el crecimiento económico del país y las exportaciones de productos primarios, destacan el papel del sector agrícola como un elemento notable dentro de la economía nacional. Los autores señalan que este sector contribuye significativamente a la generación de ingresos, la creación de empleo y al mantenimiento de la estabilidad económica del país.

No obstante, un estudio realizado por Aliaga *et al.* (2023) examinó los factores macroeconómicos que afectan los precios en América Latina. Los hallazgos del estudio concluyeron que, en el caso específico del banano, la inflación, el volumen de producción y los eventos de sequía tienen un impacto significativo en los precios internacionales del banano, puesto que disminuye la oferta lo que impacta directamente en los precios.

Así mismo, en un estudio realizado por Salazar y Rodríguez (2022), se indicó que hubo una gran disminución en las exportaciones hacia Rusia y Ucrania debido a la guerra que se presentó en ese año entre estos países, lo cual causó una disminución significativa en el valor del banano, generando así un exceso de oferta del producto lo que influyó en el precio del banano en el mercado mundial.

Además, en un estudio realizado por Trujillo *et al.* (2021), los autores examinaron los factores que inciden en los ingresos derivados de las exportaciones de plátanos ecuatorianos, tanto de manera favorable como desfavorable. Llegaron a la conclusión de que diversos factores influyen en la variación de los ingresos, tales como las restricciones sanitarias, los cambios climáticos, las ferias internacionales, los costes de producción, la

competencia, la variación de la oferta y la demanda, los periodos cíclicos de producción, entre otros aspectos.

Por último, el estudio realizado por Correa et al. (2025), mostró que gracias a un mejor control de costos y producción, hubo una mejora tanto en la rentabilidad como en la eficiencia operativa de las empresas bananeras del cantón El Guabo, este estudio ayuda a comprender que un fuerte impacto en la rentabilidad de las empresas del sector exportador se origina por los cambios en el precio del banano; por consiguiente influyen en su desempeño financiero y sirven como base para analizar la situación de las compañías, facilitando la comprensión de la relación entre los precios del producto y los resultados económicos obtenidos por dichas empresas.

En conjunto, estos estudios permiten conocer que diversas empresas bananeras presentan dificultades relacionadas con su liquidez manteniendo niveles altos de endeudamiento, donde su estabilidad financiera puede verse afectada y atravesar periodos de inestabilidad, en muchos casos este endeudamiento no responde a planes de expansión o crecimiento, sino a la necesidad de cubrir compromisos inmediatos para asegurar la continuidad de sus actividades, por lo cual las empresas adoptan medidas orientadas a controlar sus gastos y optimizar el uso de sus recursos, con el fin de continuar operando y mantenerse dentro del mercado.

Problemática

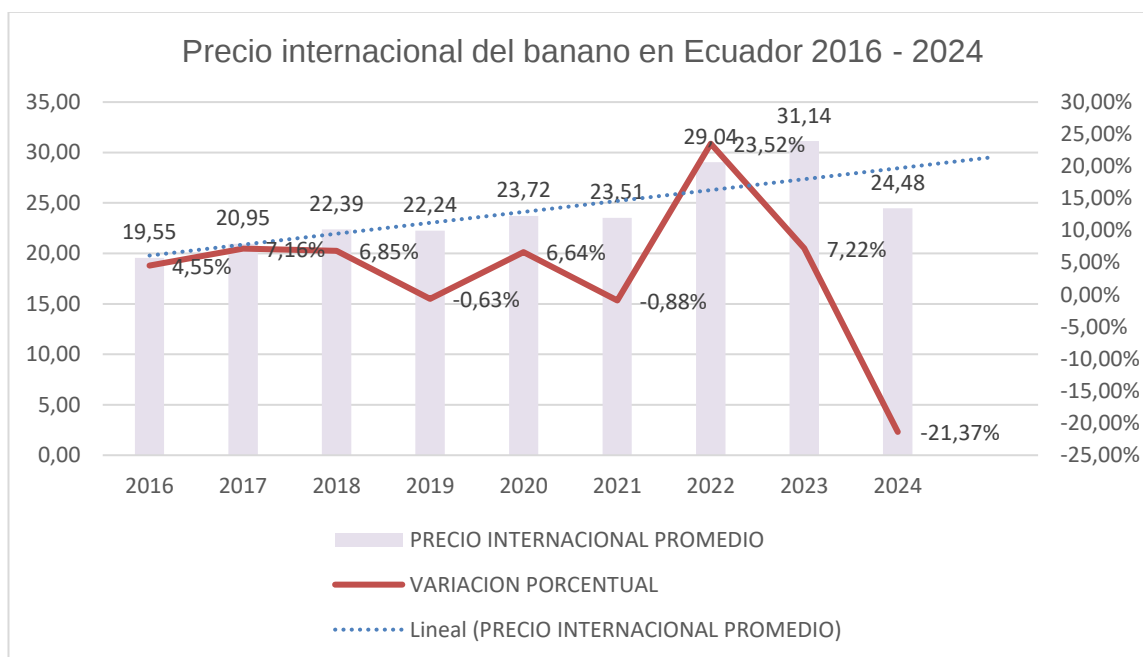
El sector bananero es muy importante para la economía ecuatoriana (2023), ya que es la fuente directa de ingresos de cientos de productores bananeros y empresas exportadoras, además, en un informe del Banco Central del Ecuador (2025) indica que es el segundo producto de exportación más importantes del país, representando un 15,44% del total de exportaciones no petroleras.

Este sector ha sido afectado por la volatilidad de los precios internacionales a causa de factores externos como la oferta y demanda mundial, los costos logísticos, las condiciones climáticas y las políticas comerciales de los países importadores (2016).

A continuación, se presenta un resumen del promedio histórico anual del precio internacional de banano de los últimos diez años:

Figura 1

Promedio histórico del precio internacional de banano 2016-2024



Nota: Adaptado de Ficha Sectorial: Banano, por Corporación Financiera Nacional (2024).

Como se evidencia en la figura anterior, las variaciones porcentuales de los precios internacionales de banano suelen cambiar significativamente. En los últimos periodos de analizados, el año 2023 y 2024, se observa una variación de -21,37% lo que evidencia la volatilidad de los precios internacionales y la influencia significativa que tienen factores externos en el sector bananero.

Por una parte, la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (2024), indica que existen varios factores que influyen en la oferta y demanda de la comercialización del banano ecuatoriano en el exterior, entre los más relevantes se tiene: (a) las regulaciones que tiene este producto en el país como la fijación del precio oficial, (b) costos operativos, (c) conflictos bélicos, lo que genera reducciones en exportación y factores climáticos que afectan los costos de producción de banano lo que encarece el producto en el mercado internacional.

De acuerdo con lo indicado por, Samaniego *et al.* (2023) situaciones como la guerra entre Rusia y Ucrania tienen un impacto negativo debido a factores como: a) las limitaciones comerciales, b) las dificultades logísticas en el transporte y c) el incremento en los costos de producción. Además, estos conflictos bélicos provocan escenarios en donde se observa a) la reducción en las exportaciones, b) caídas en el precio de la caja de banano, c) exceso de oferta y d) problemas financieros para los productores, demostrando así que los acontecimientos geopolíticos internacionales afectan directamente el desempeño económico del sector.

De igual manera, en un estudio realizado por Kee (2023) indica que estos conflictos bélicos como el de Rusia y Ucrania provoca la escasez de insumos agrícolas, especialmente fertilizantes, debido a las restricciones comerciales y la reducción de oferta en el mercado mundial, lo que genera un aumento considerable en el precio de los insumos en mención. Como resultado de ello, los productores y exportadores de productos agrícolas deben asumir mayores costos para mantener la calidad de su producción, situación que afecta directamente a la rentabilidad de las empresas.

Así mismo, el precio mínimo de sustentación influye en la rentabilidad de las empresas exportadoras, según un estudio realizado por Choéz (2024) afirma que el precio oficial no se relaciona directamente con el precio internacional de banano, puesto que, no se ajusta a las condiciones de la oferta y demanda en el mercado.

Este hallazgo convierte al precio mínimo de sustentación en un costo fijo para las exportadoras, razón por la cual dificulta a las empresas exportadoras del sector mantener una gestión financiera eficiente, especialmente en escenarios de volatilidad de precios internacionales. A consecuencia de ello, las empresas exportadoras enfrentan una reducción en sus márgenes de ganancia o incluso pérdidas, lo que afecta su crecimiento sostenible en un mercado tan competitivo.

Como consecuencia de estos factores, las empresas que operan en este sector tienen dificultades en gestionar sus costos operativos, liquidez y su eficiencia financiera interna. (2025). Además, la falta de un análisis detallado sobre las fluctuaciones de los precios internacionales de banano afecta en mayor medida la operatividad de estas empresas.

Justificación

Los resultados de este estudio beneficiarán al sector bananero brindando información acerca de los efectos de la volatilidad del precio internacional del banano en sus estados financieros lo cual dará pauta para que los empresarios desarrollen estrategias que les permita mitigar los efectos de dicha volatilidad. De esta forma, pueden influir en la competitividad y desarrollo sostenible del negocio y cómo llevar una adecuada gestión financiera en temporadas de precios desfavorables al exportador.

Además, este estudio servirá como punto de partida para futuros estudios que se realicen en la carrera de Contabilidad y Auditoría evaluando el impacto de los precios internacionales del banano en los Estados Financieros. También servirá como un caso de estudio en el área de finanzas internacionales para que, desde la práctica se evidencie la manera en que afecta la volatilidad de los precios en los estados financieros, y los mecanismos que utilizan las empresas exportadoras de banano y para afrontar estos riesgos específicos del sector.

Por último, el estudio favorece a los *stakeholders* de las empresas exportadoras de banano porque los resultados le permitirán evaluar la rentabilidad del negocio, la solidez del sector, así como la adecuada gestión de sus recursos financieros.

Objetivo General

- Examinar la volatilidad de los precios internacionales del banano y su impacto en la rentabilidad de las empresas exportadoras de la provincia del Guayas durante el período 2020 - 2024, aplicando métodos estadísticos de correlación, para determinar la relación entre las fluctuaciones de precios y los resultados financieros del sector.

Objetivos Específicos

- Identificar las variables que afectan a la volatilidad de los precios internacionales del banano durante el período 2020 – 2024.
- Recolectar la información histórica de precios internacionales del banano y los indicadores financieros de empresas exportadoras de la provincia del Guayas.

- Evaluar el comportamiento de los indicadores de rentabilidad del sector exportador bananero de la provincia del Guayas.
- Determinar la relación existente entre los precios internacionales del banano y los indicadores financieros del sector exportador mediante la aplicación de coeficientes de correlación.

Preguntas de Investigación

Dada la problemática sobre la volatilidad de precios internacionales de banano y el impacto en la rentabilidad de las empresas exportadoras de la provincia del Guayas, se determina las siguientes preguntas de investigación que se responderán durante el desarrollo de la investigación:

¿Cuáles son los factores que influyen en la volatilidad de los precios internacionales de banano durante el periodo 2020 – 2024?

¿Qué información histórica de los precios internacionales del banano y los indicadores financieros presentan las empresas exportadoras de la provincia del Guayas?

¿Cuál es el nivel de volatilidad de los precios internacionales del banano durante el periodo 2020-2024?

¿Qué efecto tiene la volatilidad de los precios internacionales de banano en los indicadores de rentabilidad ROA y ROE del sector exportador de la provincia del Guayas?

¿Cómo se relaciona la variación de los precios internacionales del banano y la rentabilidad del sector exportador de la provincia del Guayas?

Limitación

El presente estudio presentó limitaciones sobre las características y confiabilidad de la información analizada. En primer lugar, la información sobre los precios internacionales de banano se presenta mensualmente, mientras que la información de los estados financieros disponibles en la Superintendencia de Compañías se visualiza anualmente, por lo que es necesario promediar los precios internacionales por año para obtener la información necesaria y poder analizar estos datos con los indicadores de rentabilidad.

Además, se observó que no todas las empresas exportadoras de banano aplican las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) ni las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), lo que puede generar diferencias en la forma en la que realizan la medición y presentación de sus estados financieros, y, por tanto, afectar la comparabilidad y el análisis de los datos financieros.

Delimitación

El estudio se delimita geográficamente a las empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas. En relación al tiempo, el periodo a analizar será 2020 – 2024. En cuanto a su enfoque, se centra en analizar cómo la volatilidad de los precios internacionales de banano afecta a la rentabilidad de las empresas exportadoras de este sector mediante la aplicación de métodos estadísticos para analizar la relación que existe entre estas variables.

Capítulo 1: Fundamentación Teórica

Marco Teórico

Teoría de la Ventaja Comparativa

Como señala Alonso (2021) menciona que la base fundamental del comercio que da origen al comercio, y por ende, a la economía, radica en la limitación de recursos. En este sentido, los países se conceptualizan como unidades económicas que exportan e importan bienes y servicios a través de las empresas que los comercializan. En virtud de lo anterior expuesto, la comercialización de bienes y servicios entre países propicia a la mejora en el nivel de vida de los individuos, puesto que, les permite acceder a una gama diversificada de bienes y servicios para su consumo, los cuales, en una etapa inicial, son generados de manera autónoma por cada país. En consecuencia, los países han decidido especializar su producción con el fin de obtener bienes de mayor eficiencia y ser más competitivos en el mercado internacional.

Adam Smith (1776) en su obra *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, expone su teoría de la ventaja absoluta. En esta, el autor plantea que, en términos económicos, los individuos nunca deben intentar producir un bien cuyo costo de producción exceda su valor de mercado, y que este mismo principio debe ser aplicado por los países en sus políticas económicas.

Por su parte, Milquiades (1980) menciona que la Teoría de la Ventaja Absoluta se centra en la capacidad que posee un país para producir un bien a un costo menor, en relación al trabajo requerido para su producción. En consecuencia, se deduce que la estrategia de un país debe enfocarse en la comercialización de aquellos bienes que le generen un menor costo de producción.

No obstante, García (2010) señala una limitación inherente a esta teoría, argumentando que en el caso de que un país posea una ventaja absoluta en la producción de todos sus productos, no existirá comercio. Por consiguiente, a partir de este fundamento, surgieron nuevas teorías como la Teoría de la Ventaja Comparativa propuesta por David Ricardo.

Según Ricardo (1817) en su obra *On the Principles of Political Economy and Taxation* donde propone la Teoría de la Ventaja Comparativa explica que los países pueden beneficiarse del comercio internacional cuando se especializan en la producción de aquellos bienes que le representan menores costos relativos, incluso si no poseen ventajas absolutas en comparación con otros países, gracias a esta especialización, los recursos se utilizan de manera más eficiente y se impulsa el intercambio comercial entre países.

De acuerdo con Riojas (1997), la teoría de la ventaja comparativa sostiene que, para que exista un intercambio comercial productivo entre naciones, cada país debe especializarse en la producción del bien que le proporcione una mayor ventaja, de esta forma, el sesgo de especialización de los dos países aumentará la producción de ambos y beneficiará a la economía mundial, es decir que esta teoría explica por qué los países participan en el comercio internacional, incluso si tienen diferentes niveles de desarrollo.

Por su parte, García (2010) señala que la Teoría de Ventaja Comparativa se basa en la variación de precios relativos entre los países. Es decir que cada país debe enfocarse en producir aquellos bienes que pueda elaborar a un menor costo en comparación con otras naciones aprovechando de manera eficiente sus recursos disponibles y mejorar así su productividad en el mercado internacional.

Ricardo (1817) propone el siguiente ejemplo para ilustrar el efecto de la ventaja comparativa en términos de costos absolutos:

Tabla 1

Ejemplo de Ventaja Comparativa entre Inglaterra y Portugal

País	Cantidad de trabajadores para producir tejidos	Cantidad de trabajadores para producir vino
Inglaterra	100	120
Portugal	90	80

Adaptado de *On the Principles of Political Economy and Taxation*, por D. Ricardo, 1817, London: John Murray

Bajo este aspecto, Ricardo (1817) señala que para Inglaterra resulta más beneficioso llevar a cabo la importación de vinos y la exportación de tejidos, debido a que le resulta más beneficioso en términos de costos de producción. Por su parte, a Portugal le resulta más beneficioso llevar a cabo la producción de vino que la de tejidos; entonces debería especializarse en vinos. Bajo estos términos, Inglaterra necesita 100 trabajadores para producir tejidos y 120 para producir vino, mientras que Portugal requiere 90 para tejidos y 80 para vino. Se concluye que, Portugal es más eficiente en la producción de ambos bienes. Sin embargo, el comercio internacional no se fundamenta en la ventaja absoluta, sino en la ventaja comparativa.

Ricardo (1817) indica que aunque Portugal requiera menos trabajadores para producir tejidos en comparación con Inglaterra, le resulta más conveniente importar dicho producto desde Inglaterra, debido a que le resulta más eficiente destinar su capital y trabajo a la producción de vino, ya que mediante el intercambio de este bien podrá obtener una mayor cantidad de tejidos de los que conseguiría si trasladara parte de sus recursos desde la producción de vinos a la manufactura de tejidos. En otras palabras, aunque Portugal sea más eficiente en términos absolutos, Portugal puede maximizar su beneficio especializándose en el bien cuyo costo de oportunidad sea menor.

A continuación, se determinan los costos relativos conforme a la teoría de la Ventaja Comparativa:

Tabla 2

Comparación de costos relativos entre Inglaterra y Portugal

País	Costo del tejido en vino	Costo del vino en tejido
Inglaterra	$100/120 = 0,83$	$120/100 = 1,2$
Portugal	$90/80 = 1,125$	$80/90 = 0,89$

Adaptado de *On the Principles of Political Economy and Taxation*, por D. Ricardo, 1817, London: John Murray

En Inglaterra, producir vino implica renunciar a 1,2 unidades de tejido, mientras que en Portugal el costo de oportunidad del vino es de 0,89 unidades de tejido. Por lo tanto, Portugal tiene menor costo relativo en la producción de vino y debería especializarse en este bien. Por su parte, Inglaterra presenta un menor costo relativo en la producción de tejidos (0,83 unidades de vino por cada unidad de tejido), por lo que debería especializarse en este producto. Bajo este fundamento, ambos países pueden beneficiarse del comercio internacional si se especializan en el bien que les represente un menor costo relativo e intercambian sus excedentes.

Orduna (2000) distingue tres variables en las que se enfoca la Teoría de la Ventaja Comparativa:

(a) Trabajadores, el cual se determina en función al tiempo de trabajo. Este concepto se fundamenta en la premisa de que se debe establecer un valor por hora de trabajo base considerado como un valor elemental. A partir de este elemento, se establecen múltiplos de dicha base para determinar las horas de dicha base para determinar las horas de trabajo correspondiente a otras categorías laborales.

(b) Inversiones en maquinaria, lo cual se ha convertido en un aspecto necesario para la optimización de procesos y la reducción de costos de producción. Esta variable se caracteriza porque da capacidad a las empresas para mejorar su eficiencia operativa mediante la adquisición de maquinarias y tecnologías. En función de la magnitud de las inversiones y de la optimización de procesos, los costos unitarios de un producto final tienden a reducirse manteniendo o incluso mejorando su calidad.

y (c) Patrón oro, como medida compensatoria, servía para compensar la diferencia generada cuando se generaba mayores importaciones que exportaciones. En consecuencia, si un país experimenta un déficit comercial, es decir, importa más de lo que exporta, debe compensar la diferencia utilizando sus propias reservas de oro y plata. Este proceso implica una salida de divisas que se utiliza para ajustar el equilibrio de pagos en el país. Por el contrario, si un país experimenta un superávit comercial, es decir, exportar más de lo que importa, entonces va a recibir oro y plata adicionales.

No obstante, Buendía (2013) afirma que esta teoría tiene una limitación considerable, puesto que, este modelo asume al trabajo como el principal factor productivo, pero en el mercado internacional, la situación es diferente, debido a que los países compiten según la variedad y disponibilidad de los factores de producción que tiene a su disposición.

Por su parte, Orduna (2000) emite una crítica a la teoría mencionada, puesto que el factor maquinaria propuesto por David Ricardo para su aplicación en políticas públicas podría generar que los países desarrollados con mayor poder adquisitivo adquieran más maquinarias que los países con menor poder adquisitivo. De esta manera, los países desarrollados seguirían enriqueciéndose y los países en vías de desarrollo seguirían empobreciéndose. Además, si se mantiene esta condición progresivamente, puede generarse tensión entre los países y, por tanto, un mayor poder de negociación por parte de los países con mayor ventaja.

Asimismo, se incrementaría la dependencia de los países menos competitivos respecto a los países más competitivos en términos de tecnología. En otras palabras, se puede concluir que los países con mayor nivel de desarrollo económico continuarán acumulando riqueza, mientras que aquellos con un menor nivel de desarrollo económico experimentarán un incremento en sus niveles de pobreza.

Malthus (1977) criticaba la teoría de la ventaja comparativa por presuponer que las mercancías de un país podían ser comparadas con otras mercancías. El autor señalaba que existen muchos productos que pueden ser intercambiados por trabajo productivo o servicios personales. En su análisis, el autor critica el modelo propuesto por David Ricardo, argumentando que la implementación de maquinaria adicional podría incrementar la producción. Sin embargo, su crítica se centra en la falta de consideración de Ricardo hacia el impacto de la sobreproducción en el mercado, señalando que esta se vendería y que, por lo tanto, es necesario establecer regulaciones económicas a nivel nacional para controlar la producción y el consumo.

Como señala Malthus (1977) en el contexto del principio de oferta y demanda, la implementación de maquinarias que optimizan el uso del trabajo y reducen el valor unitario del producto ocasiona un incremento en la demanda. Este fenómeno se explica por el aumento en el número de compradores con capacidad financiera para adquirir los productos, lo que, a pesar del ahorro de trabajo, conlleva la necesidad de una mayor mano de obra para la fabricación de bienes adicionales.

Por último, Orduna (2000) indica que esta teoría tiene sus fortalezas en la economía moderna, puesto que, se fundamenta en principios sólidos. En este sentido, se reconoce que cada individuo presenta características únicas, al igual que las empresas que componen cada sector económico de un país, y que incluso entre países se observan marcadas diferencias.

En consecuencia, cada uno de estos grupos en cuestión presentan características distintivas y poseen capacidades y recursos diferentes. Esta observación se alinea con los postulados establecidos en la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, la cual establece que los individuos, las empresas o los países pueden especializarse en la producción de bienes en los cuales exhiben una eficiencia productiva sobresaliente.

Teoría de la Ventaja Competitiva

El estudio de la competitividad tiene sus bases en la economía clásica donde surgió el interés de entender el por qué en el intercambio comercial, algunas naciones sobresalían más que otras. Desde el siglo XIX, Ricardo (1817) formuló la teoría de la ventaja comparativa, que sugería que las naciones deben especializarse en la producción de aquellos bienes en los que presentan una ventaja en comparación con otras alternativas. De esta forma, en el comercio internacional permite que los países se beneficien al intercambiar productos en los que comparativamente son más eficientes.

Sin embargo, con el avance de la tecnología, la industrialización, el crecimiento de los mercados globales en el siglo XX, estos supuestos no explicaban en su totalidad el éxito continuo de determinadas empresas y sectores productivos.

Porter (1990) expone que toda entidad empresarial posee una ventaja competitiva específica, esta se manifiesta de manera evidente en unas empresas y se desarrolla de forma más discreta en otras. Tomando en consideración lo anterior, se puede afirmar que todas las empresas compiten por obtener clientes y, así mismo, por obtener una mayor participación en el mercado.

En sus obras *Ventaja competitiva* y *Estrategia competitiva*, Porter (1990) estudia el entorno externo de las empresas, examinando la dinámica del mercado y su repercusión en ellas. A través de este análisis, se revela la aplicación de estrategias por parte de las empresas para optimizar el funcionamiento de sus estructuras y alcanzar un posicionamiento competitivo en el mercado.

Por el contrario Krugman (1994), manifiesta que la competitividad no se trata solo de competir con otros, sino de ser internamente productivo, es decir, que una empresa o país debe usar bien sus recursos, como son: a) el dinero, b) el trabajo y c) la tecnología. El crecimiento que la empresa tenga a lo largo del tiempo dependerá de esa capacidad para aprovechar eficientemente lo que se tiene, así mismo, la competitividad no es algo fijo, sino un proceso en el cual se requiere adaptarse constantemente a los cambios del entorno.

Con el tiempo esta percepción ha evolucionado: antes se enfocaba principalmente en los recursos y la eficiencia relativa; ahora también incluye la innovación, la estrategia y la mejora continua como elementos clave para mantenerse competitivo.

Ambas teorías buscan explicar el comportamiento económico de las empresas, pero presentan enfoques distintos. La ventaja comparativa principalmente se fundamenta en las condiciones iniciales que posee un país o una empresa, tales como los recursos naturales, el capital y la disponibilidad de mano de obra. Ricardo (1817) manifiesta que estas condiciones preexistentes permiten producir determinados bienes con mejor uso de sus recursos en comparación con otros.

En cambio, Porter (1990) establece que la ventaja competitiva no depende únicamente de los recursos disponibles, sino de la habilidad que tienen las empresas para organizar, innovar y generar diferenciación en el mercado. Mientras la ventaja comparativa se basa en factores básicos del nivel productivo, la ventaja competitiva se construye a partir de decisiones empresariales orientadas a mejorar el rendimiento y poder mantener resultados favorables a lo largo del tiempo.

Se puede mencionar que, la ventaja competitiva tiene que ver con la capacidad de adaptación y mejora continua, es decir, no se trata solo de tener los recursos necesarios, sino de transformarlos en capacidades que permitan responder a cambios en la demanda, variaciones de precios y presiones competitivas. Por ello, Porter (1990) indica que la gestión eficiente, la innovación y la estrategia empresarial se convierten en elementos centrales para sostener un posicionamiento sólido dentro del mercado.

Porter (1990) nos enseña el concepto de ventaja competitiva el cual está basado en la diferenciación del producto y en el liderazgo en costos, argumentando que la competitividad depende de la capacidad de innovar y mejorar continuamente y no solo de los recursos naturales. Su modelo “Diamante de la Competitividad”, es una de sus propuestas más conocidas en la cual nos explica cómo factores como las condiciones de la demanda, la infraestructura de soporte, la rivalidad empresarial y la estrategia corporativa influyen en el desempeño económico de los sectores productivos.

Modelo del Diamante de Porter. Este modelo creado por Michel Porter amplía el análisis de la ventaja competitiva, al considerar que ciertas naciones son más competitivas a nivel internacional que otras. Este esquema posee cuatro determinantes centrales que interactúan entre sí:

Condiciones de los Factores. Este factor analiza las capacidades y los recursos que tiene una nación, clasificándolos en factores básicos y factores avanzados, estos permiten que la industria funcione, sin embargo, los factores avanzados son los que realmente generan ventajas competitivas sostenibles.

Condiciones de la Demanda. Este factor analiza el nivel de exigencia de los compradores, además cuando estos tienen altas expectativas sobre calidad, servicio e innovación estos funcionan como un motor que impulsa a las organizaciones a mejorar la calidad y eficiencia de forma continua frente a la competencia.

Industrias Relacionadas y de Apoyo. Significa que las empresas funcionan mejor cuando cerca de ellas hay proveedores y empresas de otros sectores que las ayudan, es decir, si tienen buenos proveedores o industrias, pueden conseguir mejores materiales, aprender nuevas formas de trabajar y mejorar sus productos más rápido. Esto hace que la empresa sea más fuerte y competitiva en el mercado.

Estrategia, Estructura y Rivalidad Empresarial. Examina la organización interna de las empresas y el nivel de competencia, esa competencia intensa obliga a las empresas a ser más eficientes y creativas, lo que aumenta su ventaja frente a otros mercados.

Porter (1990) también menciona las cinco fuerzas en la competencia de un sector las cuales nos permiten analizar el entorno competitivo en las industrias, además de tomar decisiones correctas sobre las empresas y ayuda a anticiparse a riesgos, así mismo a identificar oportunidades

Estas fuerzas son: a) Amenaza de nuevos entrantes, b) Poder de negociación de los compradores, c) Poder de negociación de los proveedores, d) Amenaza de productos o servicios sustitutos y e) Rivalidad entre los competidores existentes.

Amenaza de Nuevos Entrantes. Esta fuerza hace referencia a la posibilidad de que otras empresas ingresen al sector y comiencen a competir con los mismos clientes, esta fuerza se intensifica cuando hay pocas barreras de entrada, como costos iniciales bajos o regulaciones flexibles. En estos casos, cualquier nuevo competidor puede alterar el equilibrio del mercado.

Porter (2008), nos indica que los nuevos entrantes en un sector poseen un deseo de adquirir participación de mercado, además de introducir nuevas capacidades lo que ejerce presión sobre los precios, costos y la tasa de inversión necesaria para competir.

El modelo de Porter ayuda a evaluar qué tan preparadas están las empresas frente a estos posibles competidores, los nuevos competidores pueden presentar un gran riesgo si la industria no tiene una propuesta diferenciada o una marca ya consolidada.

Poder de Negociación de los Compradores. Esta fuerza se refiere a la capacidad que tienen los clientes para exigir precios más bajos, mejor calidad o mejores servicios. Esto ocurre cuando existen muchas opciones en el mercado y los consumidores pueden elegir fácilmente entre varios productos. En esa situación, los clientes tienen más poder frente a la empresa. Si la empresa no logra diferenciar su producto de los demás, se ve obligada a competir bajando precios, lo que reduce sus ganancias.

Porter (2008) señala que los clientes pueden ejercer un poder significativo dentro de un sector, afectando directamente su rentabilidad. Este poder se muestra cuando los compradores exigen obtener precios más bajos, tener mayor calidad o demandar mejores servicios, lo que puede incrementar los costos para las empresas. Así mismo, estas exigencias aumentan la rivalidad entre los participantes del sector, ya que las organizaciones compiten por satisfacer las condiciones y necesidades hechas por los clientes.

El poder de negociación de los compradores puede evaluarse considerando diversos factores, entre ellos el volumen de compra, el nivel de información que poseen sobre el producto o servicio y la facilidad con la que pueden cambiar de proveedor. Cuando estos elementos favorecen al cliente, su capacidad de influencia sobre las empresas aumenta considerablemente.

Poder de Negociación de los Proveedores. El poder de negociación de los proveedores se define como la capacidad de influencia sobre los precios, las condiciones de entrega y la calidad de los insumos necesarios para operar. Por lo tanto, se recomienda identificar el grado de dependencia de la empresa respecto a los abastecedores.

Porter (2008) en su estudio, señala que los proveedores de mayor envergadura captan una mayor parte del valor para sí mismos, mediante la aplicación de precios elevados, la restricción de la calidad o los servicios, e incluso trasladando los costes a los clientes del sector.

El poder de una industria se determina por la capacidad de ofrecer productos únicos y difíciles de reemplazar. Esta capacidad puede tener un impacto directo en los márgenes y limitar la flexibilidad operativa de la

empresa. La consideración de esta fuerza permite la exploración de otras o alternativas más favorables en términos de suministro.

Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos. Esta amenaza de sustitutos surge cuando existen alternativas que pueden satisfacer la misma necesidad de un producto, aunque de forma diferente. Esto no solo incluye a competencia directa, sino a soluciones distintas que podrían resultar más convenientes, económicas o innovadoras para el cliente. La amenaza será mayor cuanto más accesibles y atractivos sean los sustitutos. Porter (2008), indica que un sustituto de un producto del sector es aquel que mediante formas distintas cumple una función similar o la misma.

Dentro del análisis de la competencia, esa fuerza puede poner en peligro la rentabilidad de un negocio si no se detecta a tiempo, para esto se debe vigilar constantemente los cambios en el comportamiento del consumidor, actualmente la tecnología ha obligado a muchas empresas a adaptarse ante la aparición de plataformas digitales que ofrecen soluciones similares, pero más rápidas o personalizadas.

Rivalidad Entre los Competidores Existentes. La rivalidad entre competidores hace referencia al nivel de competencia directa dentro de un sector. Cuando hay muchas empresas ofreciendo productos parecidos, con precios similares o sin una diferenciación clara, la lucha por captar clientes se vuelve intensa.

Esa fuerza es una de las más visibles y determinantes, traduciéndose en guerras de precios, campañas agresivas de marketing y presión constante sobre las ganancias. Tal como lo indica Porter (2008) que esta fuerza adopta muchas formas conocidas, incluyendo descuentos de precios, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, y mejoramiento del servicio. Un alto grado de rivalidad limita la rentabilidad del sector.

Marco Conceptual

Mercado Internacional

Precios Internacionales

Baquero *et al.* (2004), define al precio internacional como aquel que se encuentra determinado por la oferta y demanda en los diferentes mercados donde se comercializa, y se encuentra afectado en gran medida por las variaciones internacionales.

Mientras que, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2025) menciona que los precios internacionales son los precios de exportación e importación. Por una parte, los precios de exportación se forman en mercados donde los productos se destinan hacia el extranjero. Por la otra, los precios de importación son los valores de los bienes adquiridos en el país pero que son procedentes del exterior.

Volatilidad de Precios

Rossi (2013) define a la volatilidad como el grado de variación que se presentan en los precios con relación a su nivel promedio y refleja tanto la dispersión como la frecuencia en la que se presentan sus cambios. Además, menciona que la volatilidad no es sinónimo de precios altos ni de imprevisibilidad puesto que existen variaciones que son predecibles, como los efectos estacionales propios del mercado, y otros que no son predecibles como shocks repentinos.

Por otro lado, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2024) indica que la volatilidad puede definirse desde una perspectiva técnica como la dispersión de los precios sobre una línea regresiva en un determinado periodo de tiempo, y desde una perspectiva subjetiva como la percepción de un precio que no es estable al mediano plazo.

En conclusión, la volatilidad de precios puede definirse como la variación que experimentan los precios con relación a un comportamiento estimado, el cual refleja la frecuencia y magnitud de sus cambios, originado por factores tanto previsibles como impredecibles.

Riesgo de Mercado

Lavell (2004) define al riesgo como una probabilidad de pérdida y perjuicios futuros relacionadas con componentes de la sociedad, tales como individuos, ciudades, productividad, entre otras. Asimismo, el riesgo se compone de la amenaza, entendida como la posibilidad de que ocurra un evento; y, la vulnerabilidad, que representa el impacto del daño que dicho evento puede generar.

Por su parte, Moya (2015) indica que el mercado es un lugar físico o virtual donde converge la oferta y la demanda en un proceso de relaciones comerciales para satisfacer las necesidades de los compradores y vendedores y facilitar las condiciones para el intercambio de bienes y servicios.

Por consiguiente, el riesgo de mercado se puede entenderse como la probabilidad de que un evento derivado de amenazas económicas ocurra y que perjudique a la actividad económica de un determinado sector, en función a la vulnerabilidad que presente.

Precio mínimo de sustentación

Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2023) define al precio mínimo de sustentación como un valor que sirve como base para que productores y exportadores de banano suscriban contratos para poder comercializar este producto en el mercado internacional y, de esa forma, los productores puedan cubrir sus costos y obtener un margen de ganancia apropiado.

Indicadores de Rentabilidad

Guzmán (2005) indica que son ratios que permiten evaluar la capacidad que tiene una empresa para generar utilidades, mediante el cual se puede analizar los resultados obtenidos de la actividad empresarial, puesto que, expresan los resultados obtenidos por la empresa en relación con sus ventas, activos y patrimonio.

Rendimiento Sobre Activos (ROA)

Guzmán (2005) indica que el rendimiento sobre activos (ROA) es una medida financiera que permite calcular la efectividad que tiene la administración de una entidad para generar utilidades en base a la utilización de sus activos totales.

Por su parte, Bravo *et al.*, (2007) define al rendimiento sobre activos como un indicador financiero que mide la eficiencia que tiene una entidad para generar utilidades con relación al uso de sus activos operativos, el cual establece que a mayor porcentaje obtenido, mayor es el rendimiento de los activos que posee la compañía.

A continuación, se presenta la fórmula para calcular el rendimiento sobre activos:

$$\text{Rendimiento Sobre Activos (ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

Por lo tanto, se define al rendimiento sobre activos (ROA) como un indicador financiero que le permite a los analistas evaluar la utilidad neta generada por la empresa con relación al uso de sus activos, mediante un análisis histórico o mediante la comparación de este indicador con el promedio del sector donde la empresa opera para analizar su comportamiento financiero.

Rendimiento Sobre el Capital (ROE)

Bravo *et al.*, (2007) indican que el rendimiento sobre el capital es un indicador financiero que mide el rendimiento que genera una entidad en relación con la cantidad de capital invertido por los accionistas, el cual indica que a mayor porcentaje generado, el rendimiento del patrimonio es mejor.

Por su parte, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023) menciona que este indicador consiste en medir el rendimiento relacionando las utilidades netas con el patrimonio de la empresa, el cual expresa la ganancia generada por cada dólar invertido, mismo que se calcula dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio.

A continuación, se presenta la fórmula para calcular el rendimiento sobre el capital:

$$\text{Rendimiento Sobre el Capital (ROE)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Por ello, se concluye en que el indicador financiero ROE permite analizar el desempeño financiero de la empresa en relación al patrimonio invertido por los inversionistas, mediante la división de la utilidad neta y el patrimonio.

Margen Bruto

Guzman (2005), indica que este indicador financiero es aquel que relaciona las ventas menos el costo de ventas y sirve para indicar la cantidad que se obtiene de utilidad bruta por cada unidad monetaria de venta, luego de que la compañía cubra el costo de ventas.

Por su lado, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023) define al margen bruto como un índice que permite evaluar la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas, y la capacidad que tiene la compañía para cubrir sus gastos operativos y generar utilidades antes de la deducción de impuestos. Este índice se calcula dividiendo la utilidad bruta sobre ventas.

A continuación, se presenta la fórmula para calcular el margen bruto:

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

Por ello, se concluye que, el margen bruto es un indicador financiero que mide la rentabilidad de las ventas al dividir la utilidad bruta con el total de las ventas, para conocer la utilidad porcentual de cada unidad monetaria en ventas después de cubrir sus costos.

Margen Neto

Bravo et al (2007) indican que el margen mide el porcentaje de cada unidad monetaria de ventas que le quedan a los inversionistas después de que han sido deducidos todos los gastos, incluyendo impuestos. Es una medida que evalúa el éxito empresarial para generar utilidades por medio de sus ventas.

Por su parte, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023) define al margen neto como un índice de rentabilidad que muestran la utilidad neta de la empresa por cada unidad de venta. Este índice se calcula dividiendo la utilidad neta sobre ventas.

A continuación, se presenta la fórmula para calcular el margen neto:

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Por lo tanto, el margen neto es un indicador financiero de rentabilidad que relaciona la utilidad neta con el total de ventas, y sirve para medir el porcentaje de cada unidad monetaria de venta que permanece en la empresa después de deducir la totalidad de los costos y gastos en los que incurre la compañía, incluido los impuestos, permitiendo evaluar la capacidad de la empresa para generar utilidades netas.

Coeficientes de correlación

Correlación r de Pearson

Hernández et al. (2018) el coeficiente de correlación es un indicador de fuerza que sirve para medir la relación entre dos variables y en qué sentido se relacionan. Se obtiene comparando cuánto se alejan los valores de cada variable de su promedio y observando si esos cambios ocurren juntos, en sentidos opuestos o sin un patrón claro.

Por su lado, Fiallos (2021) indica que el coeficiente de correlación de Pearson mide la intensidad y relación que existen entre dos variables cuantitativas. Su valor se encuentra comprendido entre 1 y -1; cuando el coeficiente es positivo, indica la existencia de una relación directa entre las

variables, mientras que un valor negativo señala una relación inversa. Cuanto más cercano se encuentre el coeficiente a 1 o -1, mayor será el grado de relación entre las variables analizadas.

A continuación, se detalla la fórmula para calcular el coeficiente de correlación:

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \sum (y_i - \bar{y})^2}}$$

Donde:

x_i, y_i : Valores individuales de cada variable

$\bar{x}, \bar{y}$: promedio de cada variable

$\sum$: Sumatoria

Por lo tanto, el coeficiente de correlación de Pearson es un método estadístico que se utiliza para evaluar la relación entre dos variables de carácter cuantitativo, para identificar tanto la intensidad como la dirección de dicha relación. Los resultados del coeficiente muestran valores que oscilan entre -1 y 1, donde los valores cercanos a estos límites indican una relación fuerte, ya sea positiva cuando ambas variables varían en el mismo sentido, o negativa cuando lo hacen de forma contraria. En cambio, valores próximos a cero evidencian una relación débil o nula.

Coeficiente de determinación R^2

Según Pérez y Quintana (2006), el coeficiente de determinación R^2 se entiende como una medida que indica qué tan bien el modelo explica el comportamiento de la variable que se quiere estudiar. Es decir, muestra el porcentaje de los cambios en la variable dependiente que puede ser explicado por la variable independiente. Mientras más alto sea el valor de R^2 , mejor es el ajuste del modelo a los datos reales

Por otro lado, Palma (2022) indica que el coeficiente de determinación R^2 se presenta como un indicador estadístico que permite evaluar el grado de relación entre las variables del modelo, mostrando cuánta variación de la variable dependiente es explicada por el modelo de regresión. El documento resalta que un valor de R^2 cercano a 1 indica un buen nivel de explicación de los datos

A continuación, se detalla la fórmula para calcular el coeficiente de correlación:

$$R^2 = r^2$$

Donde:

r = Coeficiente de correlación r de Pearson

Por lo tanto, el coeficiente de determinación R^2 es un método estadístico que sirve para reconocer en qué medida un modelo explica una situación real. Indica qué parte de los cambios de una variable se puede explicar usando otra variable. Cuando el valor de R^2 es más alto y se acerca a 1, significa que el modelo representa mejor la relación entre las variables y que los resultados son más confiables.

Coeficiente de regresión lineal (β_1)

Según Laguna (2023), la regresión lineal es una técnica estadística que se utiliza para estudiar la relación entre dos variables cuantitativas. En este método, una variable es considerada independiente, ya que es fijada o controlada por el investigador, mientras que la otra es la variable dependiente, cuyo comportamiento se desea explicar.

Por su lado, López (2024) indica que el coeficiente de regresión lineal es la pendiente de la recta, misma que nos indica cuánto cambia la variable dependiente por cada unidad de cambio en la variable independiente.

A continuación, se presenta la fórmula para calcular el coeficiente de regresión lineal β_1 :

$$\beta_1 = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum(x_i - \bar{x})^2}$$

Donde:

x_i, y_i : Valores individuales de cada variable

$\bar{x}, \bar{y}$: promedio de cada variable

$\sum$: Sumatoria

Por lo tanto, el coeficiente de regresión lineal β representa la pendiente de la recta de regresión lineal y muestra el comportamiento de la variable dependiente cuando la variable independiente aumenta o disminuye. A su vez, permite identificar si la relación entre las variables es positiva o negativa.

Marco Referencial

Un estudio realizado por Camacho *et al.* (2016) enmarcado en un análisis cuantitativo, exploratorio y descriptivo sobre el mercado ecuatoriano entre los años 1991 y 2009 resaltó el riesgo inherente a la comercialización de productos agrícolas en mercados globales, siendo la volatilidad de precios un indicador clave de incertidumbre, ya que demostró que el banano y el cacao presentan una volatilidad significativamente alta en comparación con productos básicos internacionales como el maíz, el trigo, la soja y el arroz.

Por su parte, el estudio elaborado por Noleppa *et al.* (2021) se centró en el impacto de los eventos climáticos extremos en el mercado internacional del banano incluyendo a Ecuador, Colombia y Costa Rica, su estudio analizó volúmenes de exportación y precios de importación en Francia entre 2006 y 2015 en el cual confirma que los eventos climáticos son los sucesos que con mayor frecuencia afectan el volumen de exportación.

Sin embargo, la investigación concluyó que el impacto de estos eventos en las fluctuaciones de precios no es automático debido al efecto de compensación, este efecto se explica por la presencia de múltiples actores y la flexibilidad en la capacidad de abastecimiento de los países exportadores, como Ecuador, que pueden movilizar grandes cantidades rápidamente para mitigar una interrupción en el suministro. Además del clima, la determinación de precios está influenciada por la coincidencia de eventos como geopolítica, estrategias de actores o regulaciones y por el contexto estructural de los países.

A su vez, en la investigación, llevada a cabo por Trujillo *et al.* (2021) se tuvo como objetivo principal determinar factores que inciden en la variación de los ingresos FOB por la exportación de plátano y banano ecuatoriano durante el período comprendido entre 2013 y 2017, mediante la descomposición econométrica de series temporales, esta se centró en el componente irregular de los ingresos e identificar las desviaciones inesperadas de los valores reales. Los autores lograron definir los factores claves que influyen en dicha variación, clasificando las causas a través de un análisis de entorno empresarial, identificando que los incrementos significativos de ingresos se debieron principalmente a factores políticos (53%) y económicos (20%) y las disminuciones significativas de ingresos se atribuyeron a factores ambientales (42%) y políticos (32%). Los autores concluyen que estos resultados se convierten en un insumo esencial para que las instituciones responsables generen políticas públicas que protejan y mejoren la competitividad del banano y plátano en los mercados internacionales.

Además, la investigación, llevada a cabo por Rojas (2021), radica en el análisis del precio internacional de productos agrícolas no tradicionales con potencial exportable para Ecuador, entre ellos el plátano, el azúcar, el maracuyá, la piña y el brócoli con el fin de comprender como diversos factores externos como el shock de oferta y demanda, influyen en su comportamiento. La metodología fundamental empleada para cuantificar dicho como a variabilidad consistió en el análisis y la descomposición econométrica de series temporales de los ingresos FOB en el período 2013 al 2017, para ello, se implementó una metodología cuantitativa fundamentada en series de

tiempo mensuales, empleando modelos econométricos ARCH/GARCH para medir la volatilidad y el riesgo de mercado, y ARIMA para el pronóstico de precios en escenarios con menor variabilidad. Los resultados obtenidos evidenciaron la presencia de volatilidad en plátano, azúcar y maracuyá, mientras que la piña y el brócoli mostraron mayor estabilidad, dada la vulnerabilidad de estos mercados, la principal recomendación fue la diversificación de la oferta exportable y la utilización de contratos de derivados u opciones financieras como CALLS o PUTS para mitigar el riesgo generado por los shocks externos.

Por último, el estudio realizado por Salazar *et al.* (2025) menciona que a pesar del dinamismo que existe en el sector exportador bananero, las grandes empresas no lograron convertir estos efectos en incrementos de sus utilidades netas, las cuales se mantuvieron en rangos moderados. Estos resultados dan a conocer que la rentabilidad no depende únicamente a factores externos, sino que encuentra explicación en elementos estructurales internos, entre ellos los elevados costos y gastos, el control interno, la eficiencia operativa y la limitada capacidad de reinversión.

En consecuencia, la rentabilidad de las empresas no depende solo de cómo se comporte el mercado global, sino también de como las empresas manejan internamente su gestión, además de las capacidades propias de cada exportadora, lo que les permite alcanzar un verdadero éxito financiero en el sector.

Análisis de la Industria

Históricamente, el sector bananero es considerado de vital importancia en la economía ecuatoriana además la producción y comercialización del banano no solo fortalece la actividad agrícola, sino que también impulsa sectores complementarios, como (a) el transporte, (b) el comercio exterior y (c) los servicios logísticos. En esta situación, el rendimiento financiero de las empresas dedicadas a la producción y comercialización de banano se considera un factor determinante para la estabilidad económica del país, especialmente en escenarios marcados por fluctuaciones en los precios internacionales.

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024) el sector bananero en Ecuador está compuesto de 1291 empresas bananeras, de las cuales, 745 se dedican al cultivo de banano y 546 se dedican a la venta al por mayor de banano. A continuación, se presenta la distribución en base a sus actividades económicas:

Tabla 3

Distribución por actividades económicas

Actividad Económica	Cantidad	Porcentaje
A0122.01 - Cultivo de bananos y plátanos	745	57,71%
G4630.11 - Venta al por mayor de banano y plátanos	546	42,29%
Total general	1291	100,00%

Note: Adaptado de Ranking de Compañías, por Superintendencia de Compañías (2024)

Sin embargo, de las empresas que se dedican al cultivo de bananos y plátanos, el Servicio de Rentas Internas calificó a 60 de estas empresas como exportadores habituales de banano lo que demuestra que solo un 8,05 % de empresas de esta categoría se encargan de producir y exportar banano.

Tabla 4

Condición de exportador habitual empresas de cultivo de banano

Concepto	Cantidad	Porcentaje
Calificadas como exportadores habituales de banano	60	8,05%
No calificadas como exportadores habituales de banano	685	91,95%
Total general	745	100,00%

Nota: Adaptado de Ranking de Compañías, por Superintendencia de Compañías (2024)

Estos datos permiten observar que solo una pequeña fracción de las empresas bananeras participan en el comercio internacional, es decir que un total del 8,05% del sector, está calificado como exportador habitual, por el contrario, el 57,71 % es decir una gran parte de las empresas, se dedican principalmente al cultivo del banano, lo cual refleja que esta situación hace

que los productores tengan una participación limitada en los mercados internacionales .

Por otra parte, de las empresas que se dedican a la venta al por mayor de banano y plátanos, el Servicio de Rentas Internas calificó a 93 de estas empresas como exportadores habituales de banano, representando un total de 17,03% de empresas que comercializan el banano en el exterior.

Tabla 5

Condición de exportador habitual empresas de Venta al por mayor de banano y plátanos

Concepto	Cantidad	Porcentaje
Calificadas como exportadores habituales de banano	93	17,03%
No calificadas como exportadores habituales de banano	453	82,97%
Total general	546	100,00%

Nota: Adaptado de Ranking de Compañías, por Superintendencia de Compañías (2024)

A partir de la información presentada, se evidencia que, las empresas dedicadas a la venta al por mayor de banano tienen una mayor participación en las exportaciones, ya que el 17,03 % de estas se encuentra calificada como exportador habitual. Este hallazgo nos indica que las actividades de comercialización y exportación se concentran en un número relativamente reducido de empresas, las cuales tienen mayores capacidades financieras, logísticas y administrativas para operar en el mercado internacional. Es decir, dichas empresas desempeñan un rol estratégico dentro de la cadena de valor del banano ecuatoriano.

El sector bananero a nivel nacional se compone de 122 empresas grandes, 228 empresas medianas, 695 microempresas y 246 empresas pequeñas

Tabla 6*Distribución de empresas según tamaño*

Tamaño de empresa	Cantidad	Porcentaje
Empresas grandes	122	9,45%
Empresas medianas	228	17,66%
Microempresas	695	53,83%
Empresas pequeñas	246	19,05%
Total general	1291	100,00%

Nota: Adaptado de Ranking de Compañías, por Superintendencia de Compañías (2024)

La distribución de las empresas según su tamaño muestra un gran número de microempresas, las cuales representan el 53,83 % del total del sector bananero ecuatoriano. Esta estructura sugiere que una parte significativa del sector opera con recursos financieros limitados, lo que puede restringir su capacidad de inversión, innovación y adaptación frente a cambios en el entorno económico.

Pese a ello, aunque las empresas grandes representan apenas el 9,45 % de la muestra, suelen concentrar mayores volúmenes de producción y exportación, lo que les permite enfrentar con mayor solidez la volatilidad de los precios internacionales.

Cabe destacar que, a nivel provincial, Guayas es la provincia que más empresas bananeras abarca, tanto productoras como exportadoras, sumando un total de 724 empresas, representando un 56,08% del total de empresas bananeras que producen y venden al por mayor.

Tabla 7*Participación provincial de las empresas del sector bananero ecuatoriano*

Provincia	Cultivo de bananos y plátanos	Venta al por mayor de banano y plátanos	Total empresas del sector	Porcentaje
Guayas	379	345	724	56,08%
El Oro	206	128	334	25,87%
Los Ríos	98	30	128	9,91%
Manabí	18	19	37	2,87%
Santo Domingo	12	8	20	1,55%
Pichincha	10	8	18	1,39%
Santa Elena	7	2	9	0,70%
Cotopaxi	5	3	8	0,62%
Azuay	3	1	4	0,31%
Cañar	4	0	4	0,31%
Esmeraldas	1	0	1	0,08%
Orellana	1	0	1	0,08%
Pastaza	0	1	1	0,08%
Sucumbios	0	1	1	0,08%
Zamora Chinchipe	1	0	1	0,08%
Total general	745	546	1291	100,00%

Nota: Adaptado de Ranking de Compañías, por Superintendencia de Compañías (2024)

Mediante estos datos se puede apreciar que en la provincia del Guayas están ubicadas más de la mitad de las empresas del sector bananero, con una participación del 56,08 %, lo que la posiciona como el principal eje productivo y comercial del banano en Ecuador.

La concentración geográfica de la actividad económica se explica por diversos factores, entre los que cabe destacar las (a) condiciones climáticas favorables, (b) el desarrollo de infraestructuras productivas y (c) la cercanía a los principales puertos de exportación. No obstante, esta alta concentración también puede generar riesgos estructurales, ya que eventos climáticos,

logísticos o económicos que afecten a esta provincia podrían impactar de manera significativa al sector en su conjunto.

La composición del sector bananero muestra que esta agrupa pocas compañías grandes, ya que está conformado principalmente por microempresas que cuentan con menos recursos financieros, lo que ocasiona que el sector sea más sensible a los cambios en los precios internacionales, es decir que estas microempresas tienen mayores dificultades para adaptarse a estas variaciones, lo que puede afectar su rentabilidad y estabilidad en el tiempo.

Por consiguiente, resulta indispensable analizar de qué manera el comportamiento de los precios impacta en el desempeño financiero y estabilidad de las empresas del sector.

Marco Legal

Ley de Régimen Tributario Interno.

En su artículo 7, la ley establece que el periodo fiscal comprende desde el 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. Incluso si una empresa inicia operaciones después del 1 de enero, se encuentra obligada a cerrar su ejercicio contable el 31 de diciembre. Esto implica que los estados financieros deben ser elaborados y presentados en periodos anuales.

Por su parte, el artículo 19 señala que todas las empresas se encuentran obligadas a llevar contabilidad y a declarar sus impuestos con base en los resultados obtenidos de dicha contabilidad.

Asimismo, el artículo 21 establece que los estados financieros elaborados por las empresas deben presentarse ante la Superintendencia de Compañías o la Superintendencia de Bancos y Seguros, dependiendo el tipo de empresa, con la finalidad de que esta institución tenga información disponible para supervisar las actividades de las empresas que está bajo su regulación.

El artículo 27, en su numeral 1, señala que las empresas que se dedican a la producción y comercialización de banano deben pagar el Impuesto a la Renta Único. Este impuesto se calcula aplicando una tarifa que va del 1,25% al 2%, dependiendo del número de cajas de banano que las empresas exportadoras compren cada semana a los productores.

Este mismo artículo establece un incentivo vinculado a las Buenas Prácticas Agrícolas, el cual indica que cuando un productor de banano posee el certificado de Buenas Prácticas Agrícolas emitido por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario, la empresa exportadora debe retener solo el 1% del valor total de las cajas de banano, estimulando a los productores de banano a mantener procesos y actividades que incentiven las buenas prácticas agrícolas.

Adicionalmente, en el artículo 27, numeral 2, se define la tarifa que debe aplicar el exportador de banano por las cajas que se exporten, este cálculo se lo realiza obteniendo el 3% de la diferencia entre el valor FOB del banano y el precio mínimo de sustentación pagado por la fruta. Cabe mencionar que para adquirir el valor FOB del banano, en caso de existir precios CIF, este debe restarse y así poder realizar un cálculo correcto.

Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

El artículo 13,1 indica las directrices que deben seguir las empresas exportadoras de banano al adquirir el producto, para pagar el Impuesto a la Renta Único cada año.

Mientras que el artículo 27 de la LRTI define las tarifas generales de retención, el artículo 13,1 del Reglamento complementa esta información, puesto que detalla los parámetros para definir el porcentaje específico que corresponde en cada compra según la cantidad de cajas de banano adquiridas.

A continuación, se presenta la tabla de retención de Impuesto a la Renta Único que la exportadora debe aplicar a los productores en función al número de cajas de banano adquiridas:

Tabla 8

Tarifas de retención del Impuesto a la Renta Único por volumen de cajas.

Número de cajas por semana	Tarifa con certificado de cumplimiento de buenas prácticas agrícolas	
	Tarifa General	
De 1 a 1.000	1,00 %	1,00 %
De 1.001 a 5.000	1,25 %	1,00 %
De 5.001 a 20.000	1,50 %	1,00 %
De 20.001 a 50.000	1,75 %	1,00 %
De 50.001 en adelante	2,00 %	1,00 %

Nota: Tomado de Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (Decreto 374), Art. 13,1, *República del Ecuador*, 2010

Ley para Estimular y Comercializar el Banano.

El artículo 1 de esta ley indica que la Función Ejecutiva, a través del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP) fijará el precio mínimo de sustentación que los exportadores deben pagar a los productores por las cajas de banano. Adicionalmente, define los precios mínimos referenciales FOB que las empresas exportadoras deben declarar en aduana, en relación al tipo de cajas de banano.

Por su parte, el artículo 9 establece una prohibición para exportar banano a aquellas plantaciones que no se encuentren inscritas en el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Adicionalmente, el artículo 12 menciona que para que las empresas puedan participar en el mercado internacional estas deben estar debidamente calificadas y registradas en el Ministerio de Agricultura y Ganadería y así poder cumplir con los requisitos legales exigidos por la institución, garantizando que la exportación del producto cumpla con los estándares de calidad necesarios.

Reglamento de la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización de Banano, Plátano y otras Musáceas Afines, Destinadas a la Exportación.

El artículo innumerado posterior al 7 detallan las obligaciones para los exportadores de banano, orientadas a asegurar una gestión comercial formal entre exportadores y productores de banano, entre estos tenemos: (a) firmar contratos de compra de frutas; (b) pagar obligatoriamente a los productores de banano mediante el Sistema de Pagos Interbancario SPI; (c) cumplir con el pago del precio mínimo de sustentación; y, (d) el exportador debe entregar garantías económicas al MAGAP para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones con los productores de banano.

Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios

El artículo 8 obliga a todas las personas naturales y jurídicas que realizan actividades económicas a emitir y entregar comprobantes de venta a los clientes para formalizar las transacciones.

En el caso de las exportadoras, el artículo 28, numeral 5, dispone que estas empresas deben emitir guías de remisión para el traslado de mercaderías desde los puntos de carga hasta el puerto de embarque, con la finalidad de facilitar el control del transporte de mercaderías.

Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

El Artículo 106 clasifica el tamaño de empresas según el número de trabajadores y sus ingresos brutos anuales, de la siguiente manera: (a) Microempresas son aquellas que tienen entre 1 a 9 trabajadores e ingresos brutos anuales iguales o menores de \$ 300.000,00. (b) Pequeñas empresas son aquellas que tienen de 10 a 49 trabajadores e ingresos brutos anuales entre \$ 300.001,00 y \$ 1'000.000,00. Por último, (c) Las medianas empresas son aquellas que tienen de 50 a 199 trabajadores e ingresos brutos anuales \$ 1'000.001,00 y \$ 5'000.000,00. Aunque el artículo no lo indica de manera explícita, se desprende de esta clasificación que (d) aquellas empresas que superen los 199 trabajadores e ingresos brutos anuales a partir de \$ 5'000.001,00 en adelante, se consideran grandes empresas.

Ley de Compañías

Artículo 318 establece que las compañías cuyos activos superen el monto fijado por Resolución de la Superintendencia de Compañías, están obligados a presentar un informe de auditoría externa a sus estados financieros, medida que sirve para asegurar la confiabilidad en la información financiera presentada por las empresas.

Resolución No. SCVS-INC-DNCDN-2025-0004

El artículo 22.1 establece los criterios bajo los cuales las empresas están obligadas a contratar auditoría externa y cargar el correspondiente informe en el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Según esta resolución, esta obligación aplica cuando cumple las siguientes condiciones: (a) el total de activos sea igual o superior a \$ 500.000,00; y, (b) los ingresos del periodo auditado sean iguales o superiores a \$ 1'000.000,00.

Capítulo 2: Metodología de la Investigación

Tipo de Investigación

Investigación Correlacional

Albornoz (2023) explica que la investigación correlacional busca identificar relaciones entre variables, es decir, comprobar si un elemento provoca cambios en el otro. En algunos estudios, estas relaciones se detectan cuando ciertos elementos aparecen juntos de forma consistente. Además, cuando se aplican métodos estadísticos que dependen de la relación entre variables, se parte del supuesto de que existe algún tipo de correlación.

La investigación es de tipo correlacional porque analiza el efecto que tiene la variación de precios internacionales de banano y la correlación que tiene con la rentabilidad de las exportadoras, es decir, comprueba la existencia de un efecto entre ambas variables. Para ello, se estudian datos que permitan evaluar el comportamiento y relación de ambas variables.

Diseño de Investigación

Según Hernández y Fernández (2014), el diseño de la investigación es el momento en que se unen las partes conceptuales de un proyecto de estudio, como el planteamiento del problema, el marco teórico y las hipótesis, con las etapas prácticas que vienen después y permiten ejecutar el estudio.

Investigación Observacional

De acuerdo con Medina (2023), la observación es una técnica en la que el investigador registra y estudia la forma en la que actúan personas, grupos o fenómenos dentro de su ambiente habitual, misma que puede hacerse de manera estructurada y controlada, o de forma más flexible y descriptiva.

La investigación es de propósito observacional debido a que no se interviene en la manipulación de datos o características de las variables, sino que, se realiza un análisis del comportamiento de los hechos y el análisis de datos históricos.

Investigación Transversal

Arias (2021) señala que un diseño transversal consiste en recolectar la información una sola vez y en un único momento. Es similar a tomar una fotografía de la realidad para describirla o analizarla. Este diseño puede usarse con fines exploratorios, descriptivos o correlacionales.

La investigación considera un número de mediciones de carácter transversal debido a que recolecta datos históricos para identificar el comportamiento de las variables en rango de tiempo específico y describe los acontecimientos que causaron estas variaciones.

Investigación Retrospectiva

De acuerdo con Ramos (2014) la investigación retrospectiva es la acción de mirar hacia atrás, lo que comúnmente implica una revisión de los eventos que ya han tenido una acción, lugar y momento determinado.

El presente estudio se centra en una cronología retrospectiva puesto que, se revisa y analiza información de eventos que transcurrieron en el tiempo con la finalidad de comprender la razón de determinados hechos y qué factores influyeron en los mismos.

Enfoque Investigación

Investigación Mixta

Según lo expuesto por Tarrillo *et al.*, (2024) la investigación cualitativa se centra en descubrir y comprender fenómenos desde una percepción individual. Además, pretende entender la complejidad de los fenómenos a través de datos no numéricos y descriptivos, así como explorar significados, interpretaciones y contextos.

De acuerdo con Hadi *et al.* (2023), la investigación cuantitativa contribuye a la medición y al análisis de los datos, la cual es realizada en base a datos numéricos, y nos ayuda a la identificación de patrones y relaciones entre variables a través del empleo de técnicas estadísticas, tales como: (a)

el análisis de regresión, (b) las pruebas de hipótesis y (c) el análisis de varianza.

De acuerdo con Chen (2006), el método mixto integra los enfoques cuantitativo y cualitativo dentro de un mismo estudio, permitiendo que ambos se complementen sin alterar sus estructuras ni procedimientos originales. Bajo este aspecto, este método incorpora tanto datos numéricos como descriptivos.

El presente estudio se fundamenta en un enfoque mixto, que abarca tanto un enfoque cuantitativo como cualitativo. El primero se centra en la análisis y correlación de variables numéricas para la interpretación de resultados. Por otra parte, el enfoque cualitativo se enfoca en la recolección de información a través de entrevistas con expertos el cual se utiliza para examinar la manera en que las exportadoras de bananos toman decisiones financieras y estratégicas en relación con el efecto potencial de la variación de precios internacionales.

Fuentes de Información

Información Primaria

Tamayo (2003) señala que las fuentes primarias ofrecen información directa, ya que contienen los resultados originales de los estudios realizados. Por eso se consideran materiales fundamentales dentro de una investigación.

La investigación se desarrolla con fuentes primarias porque se realizará entrevistas como herramienta cualitativa, para recolectar de datos primarios para profundizar la investigación sobre la experiencia y opiniones que poseen los expertos del área.

Información Secundaria

Según Bernal (2010), las fuentes secundarias brindan información sobre el tema de estudio, pero no provienen directamente del hecho y situación analizada, sino que lo mencionan o lo explican. Entre estas fuentes están los libros, documentos escritos, información estadística entidades de carácter público.

Esta investigación utiliza información secundaria proveniente de los estados financieros de empresas exportadoras de banano, que se encuentran disponibles en la página web de la Superintendencia de Compañías, además, se trabaja con documentación científica y datos históricos proporcionados por entidades públicas.

Herramientas de Investigación

Entrevistas

Se utilizará entrevistas para obtener información referente a las decisiones estratégicas y financieras que toman las empresas exportadoras de banano cuando los precios internacionales de banano son altos y bajos. Para la recolección de información se elaboró inicialmente una versión preliminar de preguntas como instrumento de investigación, las cuales serán validadas mediante revisión académica.

Preguntas planteadas inicialmente a expertos en el área de comercio exterior

Nombre:

Perfil:

Título académico: Estudios de tercer nivel en administración de empresas, contabilidad, ingeniería comercial, comercio exterior, negocios internacionales o afines.

Años de experiencia: 5 o más años en área de comercio exterior de empresas exportadoras de banano

Edad: 30 años en adelante

¿Qué estrategias utiliza la empresa para mitigar la volatilidad de precios internacionales?

¿Cuál es para usted el riesgo más grande de las empresas exportadoras de banano frente a la variación de precios internacionales?

¿Cómo afecta la volatilidad de precios a las negociaciones?

¿Qué mecanismos utilizan para fijar precios con los compradores internacionales?

Cuando existen caídas de precios en el mercado ¿Qué decisión toman las empresas? ¿Estas dirigen sus exportaciones a otros destinos?

Preguntas planteadas inicialmente a expertos financieros del sector bananero

Nombre:

Perfil:

Título académico: Estudios de tercer nivel en contabilidad, finanzas, economía, administración de empresas o afines.

Años de experiencia: 5 o más años en el área contable de empresas exportadoras de banano

Edad: 30 años en adelante

¿Cuáles son los costos más sensibles ante cambios en el precio internacional?

¿Qué estrategias usan las empresas para proteger la rentabilidad frente al precio internacional cuando este cambia?

¿Qué evaluadores financieros se emplean para medir el efecto de la variación del precio internacional de banano en la rentabilidad de las empresas?

Basado en su experiencia. ¿Qué acciones recomienda realizar para reducir los riesgos cuando el mercado del banano tiene mucha volatilidad?

¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano debido en relación a la volatilidad de precios?

Validación de los Instrumentos

Como señala Montoya y Juárez (2019), la validación de contenido de los instrumentos de investigación garantiza que el contenido de dichos instrumentos alcance la pertinencia, relevancia y una mejora en la redacción de los ítems que los componen.

Por consiguiente, las preguntas de entrevista se han estructurado considerando los siguientes criterios: (a) presentación, (b) objetividad, (c) actualidad, (d) intencionalidad, (e) coherencia, (f) metodología y, (g) pertinencia. Los criterios mencionados se implementaron en el siguiente procedimiento: inicialmente, se ha emitido una solicitud a una experta académica y metodológica para la validación de la matriz de evaluación.

Después, de formular las preguntas que se realizaran a los expertos del área de comercio exterior y finanzas del sector bananero, se procedió a una reunión con la experta para revisar las sugerencias de mejoras y recomendaciones.

Respecto al perfil del experto académico y metodológico, se puntualiza su siguiente trayectoria educativa: (a) economista con mención en gestión empresarial con especialización en marketing, (b) magíster en docencia e investigación educativa, (c) magíster en contabilidad pública internacional, y (d) doctora en administración estratégica de empresas.

Con el fin de respaldar el proceso metodológico del estudio, la carta de validación firmada por la PhD. María Baños se incluye en los anexos, que evidencia la revisión y aprobación del instrumento de investigación.

Preguntas finales enfocadas a expertos en comercio exterior del sector bananero

Nombre del entrevistado:

Perfil del entrevistado:

Formación académica: Título de tercer nivel en administración de empresas, ingeniería comercial, comercio exterior, negocios internacionales, contabilidad o afines.

Años de experiencia: 5 o más años en área de comercio exterior de empresas exportadoras de banano

Edad: 30 años en adelante

Preguntas

¿Qué estrategias utilizan las empresas para mitigar la volatilidad de precios internacionales?

¿Cuáles considera que son los riesgos más críticos actualmente para la exportación de banano en relación con la variación de precios internacionales?

¿Qué efectos ha ocasionado la volatilidad de precios en las negociaciones con los clientes?

¿Qué mecanismos utilizan para fijar precios con los compradores internacionales?

¿Qué estrategias utilizan las empresas exportadoras de banano para gestionar los cambios en los precios internacionales según el país de destino?

Guía de preguntas definitivas dirigidas a expertos financieros del sector bananero

Nombre del entrevistado:

Perfil del entrevistado:

Formación académica: Título de tercer nivel en contabilidad, finanzas, economía, administración de empresas o afines.

Años de experiencia: 5 o más años en el área contable de empresas exportadoras de banano

Edad: 30 años en adelante

Preguntas

¿Cuáles son los costos que considera más sensibles ante cambios en el precio internacional del banano?

¿Qué estrategias internas utilizan para proteger la rentabilidad cuando el precio internacional del banano sube o baja?

¿Qué indicadores financieros emplean para evaluar la rentabilidad y el efecto de la volatilidad en el precio internacional del banano?

¿Cuáles son las mejores prácticas para enfrentar un periodo de alta volatilidad en el sector bananero?

¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano con relación a la volatilidad de precios internacionales?

Población

La población de la investigación está compuesta de un total de 77 empresas exportadoras de banano ubicadas en la provincia del Guayas, las cuales han sido calificadas como exportadores habituales según catastro del Servicio de Rentas Internas.

Muestra

La definición del número de muestras se aplica a la cantidad de empresas seleccionadas para analizar sus ratios de rentabilidad y su relación con la volatilidad de precios internacionales de banano.

Debido a que la población es de 77 empresas, se considera la fórmula de muestra para una población finita:

$$n = \frac{z^2(p * q)}{e^2 + \frac{(z^2(p * q))}{N}}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

z = Nivel de confianza deseado

p = Proporción de la población con la característica deseada

q = Proporción de la población sin la característica deseada

e = Nivel de error dispuesto a cometer

N = Tamaño de la población

A continuación, se presenta el cálculo de la muestra:

$$n = \frac{z^2(p * q)}{e^2 + \frac{(z^2(p * q))}{N}}$$

$$n = \frac{1,645^2(0,5 * 0,5)}{0,10^2 + \frac{(1,645^2(0,5 * 0,5))}{77}}$$

$$n = \frac{2,706 * 0,25}{0,01 + 0,0088}$$

$$n = 36$$

La cantidad de muestras definida es de 36

Muestreo

En esta investigación se aplica el muestreo no probabilístico por juicio, puesto que, se eligieron empresas que cumplen los siguientes criterios: (a) que operen en el sector bananero, (b) trayectoria y permanencia en el mercado mínimo 5 años, (c) ser consideradas como exportadores habituales según catastro del SRI, (d) contar con información financiera histórica disponible y verificable; y, (e) tamaño de empresas medianas y grandes debido a que cuentan con mayor información financiera, datos representativos y verificable.

A continuación, se muestra el listado de las empresas que cumplen con las características antes mencionadas:

Tabla 9 Listado de empresas seleccionadas en el muestreo – parte 1

Listado de empresas seleccionadas en el muestreo

N °	RUC	Razón Social
1	0992783176001	Agroberruz S.A.
2	0992629428001	Agrovegetales S.A.
3	1291712130001	Agzulasa Cia. Ltda.
4	0993021199001	Banana Real Realbanana S.A.
5	0993240915001	Banaval Trading S.A.S.
6	0992514787001	Banexcel S.A.
7	0991237313001	Chiquita Banana Ecuador Cbbrands S.A.
8	0990364451001	Compañía de Desarrollo Bananero del Ecuador S.A.
9	0992654333001	Corporación Banandes S.A.
10	0992384131001	Delifruit S.A.
11	0992561254001	Don Carlos Fruit S.A. Donfruit
12	0992945133001	Donatella Ecuador Donatecua S.A.
13	0992585064001	Ecobanec Cia. Ltda.
14	0993060089001	Expobanal S.A.
15	0993189162001	Exporbananas S.A.
16	0992735120001	Exportadora del Litoral Exportlit Cia. Ltda.

Tabla 10*Listado de empresas seleccionadas en el muestreo – parte 2*

N °	RUC	Razón Social
17	0992711639001	Exportjaime S.A.
18	0993260169001	Exportvera S.A.
19	0992785942001	Fanalba S.A.
20	0992434805001	Frutadeli S.A.
21	0993213462001	Frutybox S.A.
22	0993235008001	Interbanana Export Interbananaexport S.A.
23	0992758414001	Mendoexport S.A.
24	0993205214001	Mf Banexport Grobandeli S.A.
25	0992129824001	Orodelti S.A.
26	0992329661001	Otisgraf S.A.
27	0993060046001	Pacificexport S.A.
28	0990326606001	Reybanpac, Rey Banano del Pacífico C.L.
29	0992752262001	Sabrostar Fruit Company S.A.
30	0992313005001	Soprisa S.A.
31	0992910011001	Sumifru Ecuador S.A.
32	0992451467001	Tropicalfruit Export S.A.
33	0992968338001	Tropicalrepublic S.A.
34	0992500913001	Tuchok S.A.
35	0990011419001	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA
36	0992561513001	Vimticorp S.A.

Capítulo 3: Resultados de la Investigación

Resultados Cuantitativos

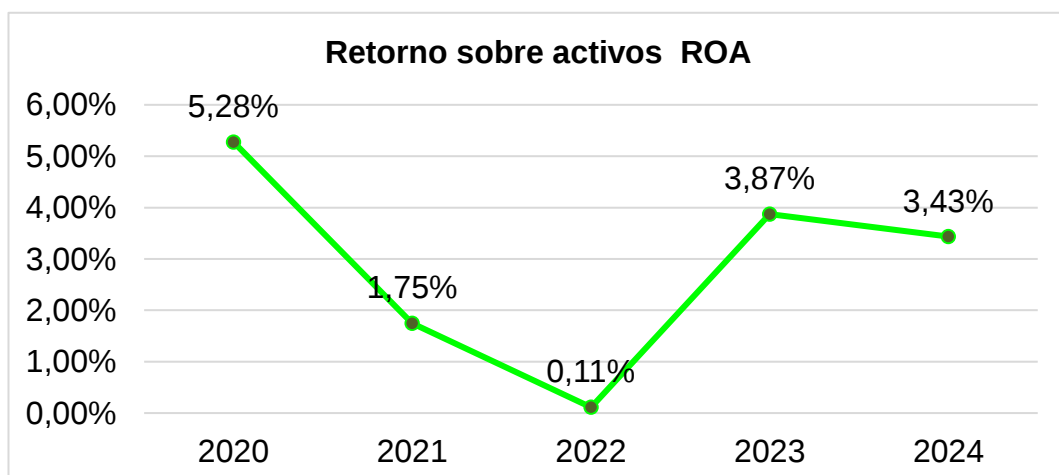
Indicadores de Rentabilidad

El retorno sobre activos (ROA) promedio de las 36 empresas calificadas como exportadoras habituales de banano de la provincia del Guayas evidencia una alta volatilidad en el período comprendido entre 2020 a 2024. Se observa que en el año 2020 el indicador alcanzó un 5,28%, lo que indica que, por cada dólar de activos invertidos, la empresa obtuvo USD 0,05 de utilidad por cada dólar invertido, en el 2021 el ROA disminuyó hasta llegar al 1,75% generando USD 0,02 de utilidad por cada dólar invertido, sin embargo, hubo una disminución considerable en el 2022 generando únicamente USD 0,001 de utilidad por cada dólar invertido, siendo este el año más crítico en la eficiencia de uso de activos.

Entre el año 2023 y 2024 este indicador tuvo una mejora situándose en el 3,87% y 3,43% respectivamente, representando USD 0,03 de utilidad por cada dólar invertido en activos. En base al comportamiento de este indicador se evidencia que este ratio tuvo una variación significativa en el año 2022, aunque este indicador aumento en el año 2023 no alcanzó el nivel registrado en el año 2020.

Figura 2

Evolución del ROA del sector exportador bananero del Guayas

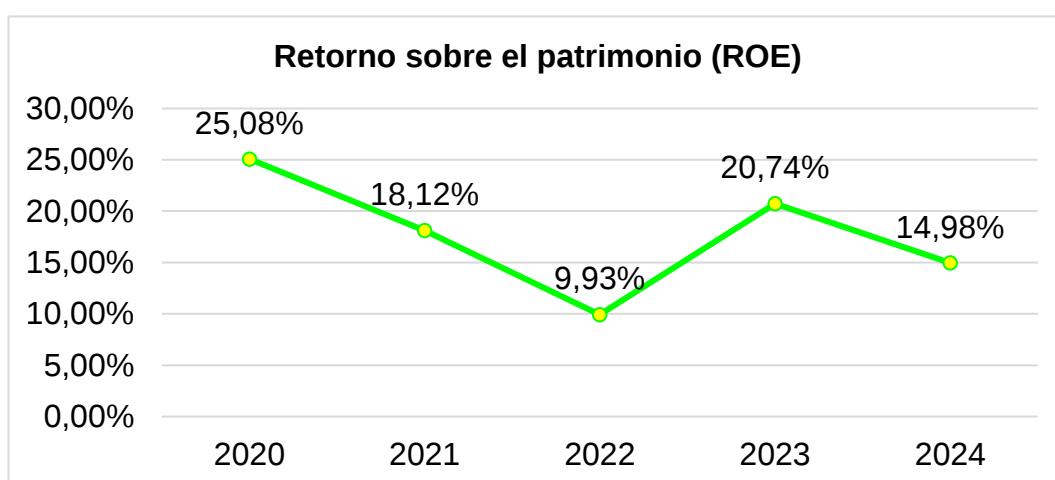


Por su parte, el análisis del Retorno sobre el Patrimonio (ROE) de las 36 empresas calificadas como exportadoras habituales de banano de la provincia del Guayas evidencia variaciones significativas durante el período 2020–2024.

En el año 2020 las empresas generaron aproximadamente USD 0,25 de utilidad por cada dólar de patrimonio, ya que el ROE se situó en un 25,08%, sin embargo, en el 2021 este indicador bajó al 18,12% y 9,93% en el 2022 representando así una reducción del 15,15%, en el año 2023 este radio nos muestra una mejora al situarse en el 20,74%, no obstante, en el 2024 vuelve a descender a un 14,98% que equivalen USD 0,15 por cada dólar invertido. Se observa que la rentabilidad del capital propio presentó variaciones a lo largo del período analizado, lo que refleja la incidencia de diversos factores financieros y operativos en el desempeño del sector.

Figura 3

Evolución del ROE del sector exportador bananero del Guayas



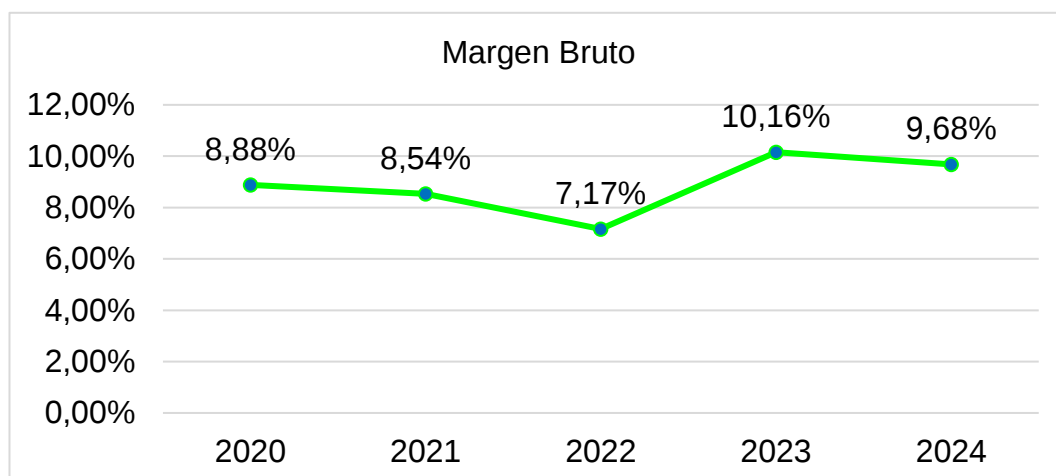
Por consiguiente, el margen bruto promedio de las 36 empresas calificadas como exportadoras habituales de banano de la provincia del Guayas muestra una variación moderada en los periodos comprendidos entre el 2020 al 2024.

En el año 2020 el indicador muestra un valor de 8,88%, lo cual muestra que, por cada dólar de ventas, las empresas obtenían casi USD 0,09 en utilidad bruta, sin embargo, en el año 2021 y 2022 presento una recaída

moderada de 8,54% y 7,17% lo cual muestra una disminución en la eficiencia operativa del sector. Sin embargo, los próximos años se observa una recuperación considerable representando un 10,16% en el año 2023 y 9,68% en el año 2024 lo que sugiere una mejora en la gestión de sus costos de venta.

Figura 4

Evolución del margen bruto del sector exportador bananero del Guayas

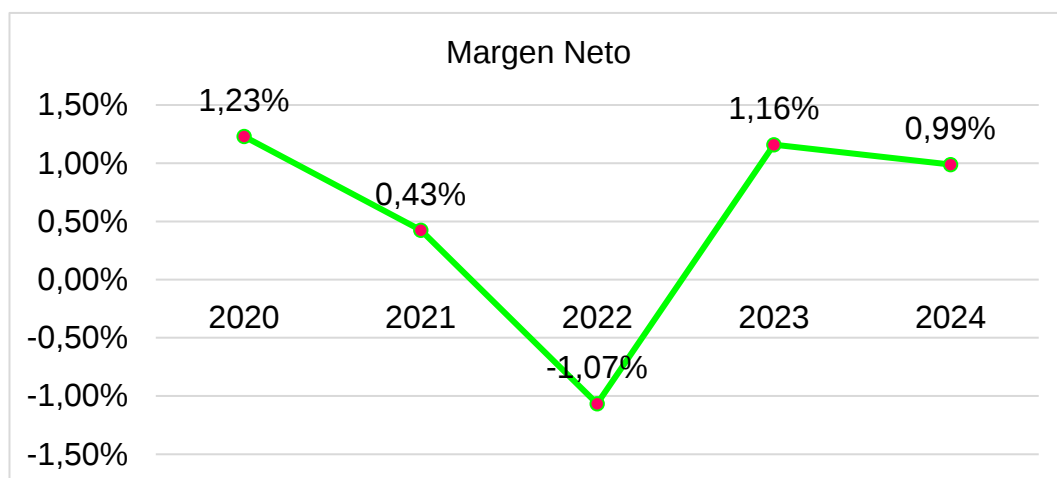


Por otro lado, el margen neto promedio de las 36 empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas muestra márgenes de rentabilidad muy estrechos y un comportamiento brusco en la rentabilidad de las empresas del sector.

En el año 2020, el sector tuvo un indicador de 1,23% lo que indica que a las empresas obtuvieron USD 0,01 por cada dólar de venta generada, sin embargo, en el año 2021 este indicador disminuyó, pero se mantenía positivo, en contraste al año 2022, donde este indicador refleja un porcentaje negativo, el cual refleja la incapacidad de las empresas en generar rentabilidad. A partir del año 2023 hasta el año 2024, el sector logra mantener una mejora en sus márgenes netos mostrando mejor eficiencia en el manejo de sus costos y Gastos.

Figura 5

Evolución del margen neto del sector exportador bananero del Guayas



Coefficientes Estadísticos

A continuación se detalla la fórmula de coeficiente de Pearson:

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \sum (y_i - \bar{y})^2}}$$

Donde:

x_i, y_i : Valores individuales de cada variable

$\bar{x}, \bar{y}$: Promedios de cada variable

Σ : Sumatoria

Mediante la aplicación del coeficiente de correlación de Pearson considerando como variable X los precios internacionales de banano comprendidos desde el año 2020 a 2023, y como variable Y, el ROA, ROE, Margen Bruto y el Margen Neto de los años en mención, se obtienen los siguientes resultados:

Tabla 11*Resultados de coeficiente de correlación de Pearson*

Concepto	ROA	ROE	Margen	Margen
			Bruto	Neto
Coeficiente de correlación de Pearson R	-0,2443	-0,2734	0,0611	-0,2758

El análisis de correlación de Pearson muestra relaciones débiles entre los precios internacionales de banano y los indicadores de rentabilidad analizados. Los coeficientes muestran resultados $\pm 0,30$ lo cual indica que no existe una relación lineal significativa entre las variables. Estos resultados indican que la rentabilidad de las empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas no se encuentra correlacionada directamente por los precios internacionales de banano.

Para la aplicación del coeficiente de determinación se aplicó la siguiente fórmula:

$$R^2 = r^2$$

Donde:

r: Coeficiente de correlación

Con la aplicación de la fórmula indicada, se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 12*Resultados de coeficiente de determinación R^2*

Concepto	ROA	ROE	Margen	Margen
			Bruto	Neto
Coeficiente de determinación R^2	0,0597	0,0747	0,0037	0,0760

El coeficiente de determinación R^2 muestra una determinación baja entre los precios internacionales de banano y los indicadores de rentabilidad de las empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas. En resumen, se observa que el margen bruto no reacciona a los precios internacionales de banano, mientras que el ROA, ROE y el margen neto

presentan un porcentaje de determinación por debajo al 0.08, lo cual demuestra que la rentabilidad de las empresas exportadoras de banano no se encuentra explicado por los precios internacionales de banano sino a otros factores como estructura y gestión de costos y gastos.

Para obtener los datos del coeficiente de beta se consideró la siguiente fórmula:

$$\beta_1 = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum(x_i - \bar{x})^2}$$

Donde:

x_i, y_i : Valores individuales de cada variable

$\bar{x}, \bar{y}$: Promedios de cada variable

Σ : Sumatoria

Mediante su aplicación, se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 13

Resultados de coeficiente Beta β

Concepto	ROA	ROE	Margen	Margen
			Bruto	Neto
Coeficiente Beta β	-0,0014	-0,0045	0,0002	-0,0008

El coeficiente Beta mide el nivel de sensibilidad que tiene una variable frente a los cambios de otra; en este caso, la reacción que tienen los indicadores financieros ante variaciones en el precio internacional del banano. Si el valor de β se acerca a cero quiere decir que las variables dependientes e independientes tienen poca o casi ninguna relación.

En estos resultados, aunque algunos coeficientes presentan signo negativo y uno positivo, la magnitud es tan pequeña que no refleja un considerable. Esto significa que, los cambios en los precios internacionales del banano no influyeron de manera significativa en la rentabilidad medida a través del ROA, ROE, margen bruto y margen neto.

Para finalizar, en el análisis realizado a las 36 empresas exportadoras mediante el coeficiente de correlación de Pearson, el coeficiente de determinación R^2 y el Beta, se obtuvieron resultados que demostraron que los precios internacionales del banano no tienen una influencia fuerte sobre la rentabilidad de las empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas, también la información conseguida muestra que los cambios en los precios depende muy poco de cómo varían los beneficios e ingresos de las empresas, por el contrario estos señalan que los indicadores financieros casi no cambian ante estas variaciones.

Lo que va a influir en la rentabilidad de las empresas es como cada una de ellas maneje sus operaciones, por lo tanto, aunque los precios puedan subir o bajar, las empresas que tienen buena administración y planificación financiera logran mantener un desempeño financiero eficiente, mientras que aun con precios favorables, exportadoras con problemas internos pueden resultar afectadas.

Resultados Cualitativos

Se hicieron 10 entrevistas para conocer más sobre el sector bananero. Cinco fueron con expertos en comercio exterior, quienes hablaron sobre la exportación, los mercados y las dificultades que enfrentan. Las otras cinco fueron con expertos financieros, que contaron cómo manejan los recursos, los riesgos y las inversiones en este sector. Al analizar todas las entrevistas, se pudieron ver patrones interesantes, diferencias entre la parte comercial y la financiera. A continuación, se presenta la matriz de hallazgo:

Tabla 14

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 1

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Estrategias para mitigar la volatilidad de precios internacionales.	Instrumentos financieros	Diversificación de mercados	Contratos previos	Negociación con contrato de fijación de precios	Contratos a plazos
	derivados	Certificaciones	Diversificación de mercado		Diversificación de mercado
	Contratos de precios fijos	Eficiencia operativa y control de costos	Aplicación de precios spot		Negociación de precios
	Integración vertical	Alianzas estratégicas			Optimización de costos logísticos

Tabla 15

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 2

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Riesgos críticos asociados a la variación de precios internacionales.	Riesgo de mercado (oferta-demanda). Riesgo cambiario Riesgo de costos de insumo	Competencia internacional. Incremento de costos y fletes Riesgos climáticos y fitosanitarios Volatilidad de oferta y demanda	Caídas de precios Aumento de costos Competencia internacional Dependencia de mercados	Plagas y otros factores que afectan la producción	Reducción de márgenes de ganancia Aumento de costos logísticos Competencia internacional Tipo de cambio en valor de moneda

Tabla 16

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 3

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Impacto de la volatilidad en las negociaciones comerciales	Cláusulas de revisión contractual. Plazos de crédito cortos. Exigencia de certificaciones	Alta volatilidad representa cambios significativos en el precios. Baja volatilidad cambios pequeños, menor riesgo, pero más estabilidad en la inversión	Dificultad en las negociaciones Renegociaciones con clientes	Retrasos en negociaciones Aumento de costos por retención de contenedores	Negociaciones extensas Presión de compradores Ajustes en volúmenes de venta

Tabla 17

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 4

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Mecanismos de fijación de precios internacionales.	Precio mínimo de sustentación.	Negociación directa	Precios basados en el mercado	Precio sustentado en valor oficial	Contratos fijos
	Precio spot.	Precio mínimo facilitado por el Estado	Contratos por temporada		Uso de precios referenciales
	Contratos de volumen con precios escalonados.	Contratos a largo plazo	Precio spot		Negociación directa
		Precios variables semanales			Acuerdos indexados a costos por temporadas
		Incoterms y condiciones logísticas			

Tabla 18

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 5

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto5
Estrategias de gestión de precios según mercado de destino.	Segmentación de mercados.	Diversificación de mercados	Diferenciación por calidad	Negociación bajo términos FOB	Ajustes de precios por fletes
	Gestión del riesgo comercial.	Especialización en nichos (orgánico, premium)	Ajuste de precios según mercado		Estacionalidad
	Diferenciación de producto.	Marketing y promociones			Poder adquisitivo del mercado
		Control de costos y contabilidad avanzada			
		Alianzas estratégicas y acuerdos comerciales			

Tabla 19

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos de comercio exterior del sector bananero – parte 6

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto5
Aporte adicional sobre la influencia de la volatilidad de los precios internacionales del banano.	Evaluación de activos biológicos. Aplicación de criterios ESG y sostenibilidad. Análisis de impacto financiero y reputacional.	Volatilidad además de afectar a la fruta, y también afecta negativamente a costos de fletes y servicios portuarios. La gestión moderna exige el uso de contratos a largo plazo para amortizar la volatilidad.	Planificación operativa estricta Control logístico Fortalecimiento de relaciones comerciales	Creación de alianzas estratégicas en destinos para gestionar mejor los precios	Necesidad de mejorar la planificación financiera y operativa para optimizar costos

Tabla 20

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 1

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Costos sensibles ante la variación del precio internacional del banano	Costo de adquisición de fruta Insumos químicos y fertilizantes Materiales de empaque Logística y fletes marítimos	Compra de fruta Transporte y fletes Materiales Cupos navieros	Compra de fruta Costos logísticos Flete marítimo Materiales de empaque Mano de obra	Fletes marítimos Materiales de empaque Mano de obra Insumos agrícolas Costos portuarios Costos financieros	Aranceles del país destino Costos de navieras

Tabla 21

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 2

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Estrategias internas para proteger la rentabilidad ante variaciones de precios	Contrato de venta a mediano plazo	Control de gastos administrativos Optimización de procesos Negociación de mejores tarifas logísticas Contratos a precios más estables	Asegurar contratos de venta a mediano plazo	Ajuste de presupuesto. Renegociaciones con proveedores y navieras Optimización de volúmenes Control de gastos Eficiencia logística	Acuerdos comerciales a largo plazos con precios pactados con variaciones mínimas.

Tabla 22

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 3

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Indicadores financieros para evaluar rentabilidad y volatilidad de precios	Margen de contribución por caja Precio de equilibrio FOB Efecto precio vs. volumen Cobertura de flujo de caja	de Margen de utilidad, por caja, flujos de rentabilidad por mercado	Margen bruto por caja, costo por caja y punto de equilibrio	Margen bruto Costo por caja exportada Punto de Equilibrio Rentabilidad por cliente y mercado Variación de costos logísticos sobre ventas	Flujo de caja Capital de trabajo Rotación de inventarios

Tabla 23

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 4

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Mejores prácticas frente a periodos de alta volatilidad.	Presupuestación dinámica Gestión logística just-in-time Fortalecimiento de reservas de liquidez	Planificación financiera Control de costos Diversificación de mercados Manejo de crédito con clientes	Diversificación de mercados Buena relación con productores y clientes	Planificación financiera Diversificación de mercados Control estricto de costos	Negociación adecuada y anticipada de cláusulas contractuales
Riesgos financieros asociados a la volatilidad de precios internacionales.	Presión de costos upstream Presión de precios downstream	Que el precio FOB no logre cubrir costos operativos y navieros	Que precios de venta no logren cubrir los costos y gastos totales	Reducción de márgenes Dificultad para cubrir obligaciones financieras	Pérdida de mayores márgenes por contratos orientados a la estabilidad

Tabla 24

Matriz de hallazgo de respuestas de expertos financieros del sector bananero – parte 5

Interrogantes	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4	Experto 5
Impactos financieros adicionales de la volatilidad del precio internacional	Ajustes por calidad y NIIF 15	Gestión financiera ágil.	Manejar una adecuada planificación financiera	Planificación financiera	Dificultad para mantener contratos de largo plazo sin sacrificar rentabilidad,
	Costos de oportunidad logística	Apalancamiento Seguro de cartera	Presión en el control de costos	Decisiones de inversión y coordinación	necesario para estabilidad y posicionamiento
	Riesgos climáticos y fitosanitarios (NIC 41)				
	Contabilidad de gestión prospectiva				

A partir de las entrevistas realizadas y el desarrollo de la matriz de hallazgo de los expertos en comercio exterior y a los expertos financieros del sector bananero, se observa que coinciden en que la volatilidad de los precios internacionales del banano es uno de los mayores desafíos que enfrenta este sector, es un riesgo propio del mercado bananero a nivel global. No se trata solo de un problema comercial, sino también financiero, logístico y hasta estratégico. En general, las respuestas obtenidas muestran que las empresas dedicadas a la exportación de banano dependen de muchos factores que cambian constantemente, los cuales, dificulta mantener una gestión financiera eficiente a mediano o largo plazo.

De acuerdo con la información obtenida en las entrevistas, estas coinciden en que se debe hacer uso de contratos a mediano y largo plazo, para mitigar la volatilidad de los precios internacionales del banano, ya que esto permite reducir el riesgo de pérdidas y así mismo mantener precios más estables, sin dejar atrás la planificación financiera que también es un elemento clave en este entorno tan cambiante.

Otro aspecto importante es la diversificación de mercados. Varios expertos resaltan que depender de un solo país o de pocos clientes puede volver muy vulnerable a una empresa exportadora puesto que el poder de negociación recae directamente sobre los clientes, el cual, es un riesgo financiero significativo. Si ese mercado reduce su demanda o si su economía se ve afectada, el impacto puede ser fuerte.

Por eso, muchas empresas buscan enviar su producto a diferentes destinos como la Unión Europea, Estados Unidos, Rusia o Asia. Además, se adaptan según el país, es decir, en mercados más estables priorizan contratos anuales y certificaciones; en mercados más volátiles utilizan ventas spot y cartas de crédito para protegerse financieramente. Esto demuestra que no existe una sola estrategia universal, sino que cada mercado requiere un manejo diferente, razón por la cual deben ser previamente evaluados.

Los expertos del sector indican que existen diversos riesgos propios del sector económico analizado. Por una parte, la oferta y demanda mundial suele presentar periodos de desbalance, lo que afecta directamente a los precios de venta. Otros factores que considerar son: (a) el tipo de cambio de moneda; (b) la competencia con otros países; (c) el cambio climático; (d) plagas; y (e) exigencias fitosanitarias.

Por último, uno de los entrevistados menciona el “efecto tijera” que se presenta en este sector, el cual consiste en que, aunque los precios de banano bajen en el mercado internacional, los costos de los insumos con lo que se produce las cajas de banano se mantiene o incluso incrementan su valor incrementando los costos y afectando directamente los márgenes de ganancia.

Los expertos financieros mencionan que los costos que reaccionan ante la volatilidad de los precios internacionales de banano son: (a) compra de fruta al productor; (b) fletes marítimos; (c) materiales de empaque; y (d) mano de obra. Adicionalmente, el precio mínimo de sustentación que la exportadora debe pagar al productor es un costo fijo que se debe evaluar constantemente, puesto que, aunque el mercado sea desfavorable para el exportador, se debe pagar este precio al productor.

El problema surge cuando los precios de venta son menores al costo de la fruta, lo que puede generar pérdidas por cajas de banano exportadas. Por lo tanto, las exportadoras deben evaluar dos variables importantes en su análisis financiero: el precio mínimo de sustentación y los precios internacionales de banano. El primero es un costo fijo que debe pagar por la compra de fruta independientemente de la situación del mercado; y segundo, el precio internacional de banano el cual es un factor externo que no se puede controlar y por ello deben aplicarse mecanismos que permitan reducir el riesgo financiero como los contratos a precio fijo con los clientes.

A nivel comercial, los expertos en comercio exterior mencionan que la volatilidad de los precios internacionales de banano ha obligado a las exportadoras a realizar negociaciones complejas para mitigar este fenómeno. Entre las características de las negociaciones, mencionan: (a) fijación de

precios; (b) acuerdos indexados a costos logísticos; y (c) apertura a renegociaciones.

Los expertos financieros del sector bananero mencionan que existen varios indicadores de desempeño propios del sector que se aplican en el análisis de gestión para monitorear el comportamiento financiero de las empresas exportadoras, entre los cuales mencionan: (a) margen de contribución por caja; (b) costo total por caja; (c) punto de equilibrio; (d) flujo de caja proyectado; y, (e) rentabilidad por mercado o cliente.

Estos indicadores permiten evaluar la eficiencia operativa y financiera de las empresas exportadoras de banano. Además, mencionan que la aplicación de presupuestos con proyecciones a corto plazo son los más recomendable en este sector, debido a que son flexibles y pueden adaptarse al comportamiento de los precios internacionales de banano.

Por último, en base al análisis de información cualitativa, se concluye que la volatilidad de precios internacionales de banano es un fenómeno que obliga a las empresas del sector a buscar mecanismos que le permitan ser más eficientes en el uso de sus recursos y negociaciones.

Discusión

Los resultados obtenidos mediante el análisis de datos cualitativo y cuantitativo demuestran que los indicadores de rentabilidad de las empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas presentan una alta sensibilidad, así como una correlación débil y negativa frente a los precios internacionales del banano, lo que evidencia que el incremento de dichos precios no representa necesariamente un aumento en la rentabilidad empresarial. Con relación a la Teoría de la Ventaja Competitiva, esta corrobora que no basta solo con tener los recursos necesarios, sino que la rentabilidad depende de la capacidad de las industrias para organizar sus recursos, innovar y posicionarse en el mercado.

Este comportamiento concuerda con lo planteado por Salazar *et al* (2025), quienes identificaron que, pese al aumento de los ingresos por exportaciones en las empresas bananeras de la región Costa, la rentabilidad

no incrementa debido a factores como los costos operativos, las exigencias regulatorias internacionales y la estructura interna de gestión financiera de las empresas del sector.

En contraste, el estudio realizado por Trujillo *et al* (2021), muestra resultados diferentes donde concluye que, los ingresos obtenidos en las exportaciones de banano se encuentran vinculados en gran medida a la influencia de factores políticos.

Por su parte, el presente estudio realizó un análisis cuantitativo basado en coeficientes de correlación aplicados a los precios internacionales del banano y a los indicadores financieros promedio de 36 empresas exportadoras medianas y grandes de la provincia del Guayas, junto con la información cualitativa obtenida de expertos del sector bananero, no identifica a los factores políticos un factor determinante en la rentabilidad, sino como elementos que inciden indirectamente en la rentabilidad.

Otro hallazgo obtenido del análisis cualitativo muestra que las empresas manejan sus negociaciones contractuales (a) fijando precios de venta, (b) estableciendo plazos de créditos, (c) exigencias logísticas y (d) estándares de calidad para poder mantener márgenes de ganancia razonable acorde al riesgo que presenta operar en este sector.

Volatilidad de los Precios Internacionales del Banano

Los resultados obtenidos en el presente estudio manifiestan que, los precios internacionales del banano presentan un comportamiento volátil, y variaciones frecuentes influenciadas por factores como (a) la oferta y demanda internacional, (b) los costos logísticos, (c) la competencia en los mercados externos y (d) los riesgos climáticos y fitosanitarios.

Este resultado es confirmado tanto por el análisis de precios históricos además de la información cualitativa conseguida a través de entrevistas a expertos del sector bananero, quienes coincidieron en que los cambios en los precios internacionales no siguen una tendencia estable, generando incertidumbre para las empresas exportadoras.

A partir de los resultados obtenidos, se considera que la volatilidad de los precios internacionales constituye uno de los mas importantes desafíos para las empresas exportadoras de banano, ya que dificulta la planificación financiera y limita la toma de decisiones a mediano y largo plazo, esta variabilidad obliga a las empresas a mantener una gestión más flexible, especialmente en aspectos relacionados con (a) costos, (b) contratos comerciales y (c) flujos de efectivo.

Los hallazgos del presente estudio concuerdan con los resultados del estudio realizado por Salazar et al. (2025), donde mencionan que la volatilidad de precios agrícolas reacciona a factores externos propios del entorno económico donde operan las empresas exportadoras, entre los cuales se pueden mencionar: (a) condiciones climáticas; (b) exigencias regulatorias de cada país; y, (c) oferta y demanda, razón por la cual se genera un entorno que las empresas no pueden controlar.

Relación Entre la Volatilidad de Precios y la Rentabilidad del Sector Bananero

El análisis cuantitativo realizado mediante coeficientes de correlación evidencia la existencia de una relación débil y negativa entre los precios internacionales del banano y los indicadores de rentabilidad ROA y ROE de las empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas lo cual manifiesta, que el incremento de los precios no siempre se refleja en mayores utilidades, debido al peso que tienen los costos operativos, logísticos y financieros en las empresas exportadoras.

Los resultados del estudio muestran que la rentabilidad que obtienen las empresas exportadoras del sector bananero se encuentra influenciado por diversas variables, además del precio internacional del banano. Entre estas se mencionan los siguientes costos: (a) fletes marítimos, (b) materiales de empaque, (c) insumos agrícolas y (d) mano de obra, mismos que pueden representar un valor considerable dentro de la estructura de costos de producción y empaque, por ende, pueden reducir la utilidad neta de las empresas si no se toma un control adecuado.

Este comportamiento es consistente con lo expuesto por Salazar *et al.* (2025), quienes mencionan que el incremento de los precios internacionales no influye en la rentabilidad de las empresas del sector, debido a que no es el único factor que influye. Se debe considerar un control de costos y una gestión financiera eficiente y constante para poder controlar adecuadamente el uso de los recursos financieros.

Por el contrario, los resultados obtenidos contrastan con el estudio realizado por Trujillo *et. al.* (2021), debido a que mencionan que la rentabilidad de las empresas exportadoras de banano, se encuentran influenciados directamente a factores políticos. Por su parte, en el presente estudio los factores políticos no son el factor principal que determina el rendimiento financiero de las empresas exportadoras.

Estrategias comerciales para mitigar el impacto de la volatilidad

El resultado obtenido de las respuestas de los expertos en comercio exterior del sector bananero evidencia que las empresas exportadoras de banano aplican diversas estrategias para poder mitigar el impacto que tiene la volatilidad de precios internacionales en el sector bananero. A continuación, se detallan las siguientes: (a) planificación financiera, (b) diversificación de mercados, (c) negociación de contratos con fijación de precios, (d) optimización de costos logísticos, (e) Obtención de certificados de calidad y (f) mantenimiento constante de buenas relaciones comerciales tanto con los clientes como proveedores.

Los resultados muestran que estas prácticas son fundamentales para que el sector bananero ecuatoriano pueda enfrentar la incertidumbre actual. Sin embargo, hay que diferenciar su alcance: mientras que diversificar mercados exige una inversión que no todas las empresas pueden cubrir, el control de gastos y la planificación financiera aparecen como alternativas mucho más viables y fáciles de implementar para la mayoría. Esto coincide con el concepto del Diamante de Porter (1990) el cual menciona que las industrias relacionadas y de apoyo, junto con la estrategia y la rivalidad empresarial, inciden de forma directa en el desempeño y la adaptación de las empresas en relación con los cambios del entorno.

Se puede apreciar que existe coincidencia con el estudio planteado por Camacho *et. al.* (2016), quienes concluyen que las empresas que realizan sus actividades económicas en mercados internacionales deben aplicar estrategias que se encuentren acorde a sus capacidades operativas y financieras para evitar problemas de liquidez y puedan enfrentarse a eventos desfavorables para las empresas.

Así mismo, concuerda con el estudio realizado por Gaytán (2018) quien indica que la gestión estratégica es un factor indispensable para tomar decisiones acertadas frente al impacto de la volatilidad en el sector agrícola, además, ayuda a que las empresas mantengan un crecimiento sostenible en un mercado que se encuentra en constante cambio.

Gestión financiera y evaluación de indicadores financieros

Los indicadores de rentabilidad tradicionales existen varios indicadores financieros y de gestión propios del sector para medir el desempeño operativo de las exportadoras. Los expertos financieros del sector bananero mencionaron que en este sector se aplican indicadores como (a) el margen por caja exportada, (b) costo por caja, (c) el punto de equilibrio, (d) flujo de caja, y (e) capital de trabajo, los cuales permiten tener una visión de la gestión financiera que las empresas están llevando a cabo.

Así mismo se observa que el seguimiento constante de los indicadores financieros permite a las empresas exportadoras de banano identificar posibles riesgos con anticipación y tomar decisiones a tiempo, especialmente en períodos de alta variación de precios. De acuerdo con la información proporcionada por los expertos, las empresas pueden ajustar sus operaciones, cuidar su rentabilidad y reducir problemas de liquidez usando herramientas como la presupuestación, el análisis de distintos escenarios y el control de los costos.

Estos resultados concuerdan con Rojas (2021), quien indica que una empresa puede tomar decisiones más acertadas y estar preparadas ante crisis económicas, cuando revisa constantemente sus indicadores financieros y analiza su punto de equilibrio. De igual manera, Salazar *et al.* (2025) señala que, la rentabilidad en el sector bananero ecuatoriano, está fuertemente influenciada por los costos operativos y logísticos, lo que hace preciso una administración financiera bien planificada frente a escenarios de variación de precios.

Los resultados obtenidos en los diversos estudios analizados destacan que el equilibrio financiero de las empresas exportadoras de banano se encuentra relacionado considerablemente con su capacidad para adaptarse a los efectos de la volatilidad de precios propios del sector, mediante: a) una gestión financiera eficiente, b) prácticas comerciales de fijación de precios, y c) planificación estratégica a mediano y largo plazo.

Por consiguiente, la aplicación y manejo adecuado de las variables estudiadas permiten que las empresas mantengan su competitividad en un mercado sensible, lo cual garantiza el crecimiento sostenible de las empresas y mantener confianza tanto de inversionistas como de clientes y proveedores.

Este resultado concuerda con lo mencionado en el estudio de Salazar *et al.* (2025), donde los investigadores destacan que, además de los precios internacionales, la sostenibilidad del sector bananero se encuentra influenciado por los mecanismos utilizados, por la capacidad que tienen las empresas para manejar adecuadamente sus recursos y tomar decisiones estratégicas que le permitan tener un desempeño competitivo en un entorno económico cambiante. Sin embargo, el sector aún enfrenta desafíos relevantes, como la alta dependencia de los mercados externos, las fluctuaciones en los costos logísticos y operativos, y la limitada inversión en innovación y tecnología, factores que pueden comprometer su estabilidad y crecimiento a largo plazo. Así mismo, Gaytán (2018) manifiesta que la planificación financiera y la gestión de riesgos se consideran variables importantes para mantener estabilidad en un sector altamente competitivo y expuesto a múltiples riesgos propios de su actividad.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

En cuanto al sector bananero ecuatoriano, la Teoría de la Ventaja Comparativa permite explicar la especialización del país en la producción y exportación de banano, debido a condiciones favorables como son: (a) el clima, (b) la disponibilidad de tierras agrícolas, (c) la experiencia productiva y (d) la mano de obra especializada. Estas condiciones han permitido que Ecuador se posicione como uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial, aprovechando su ventaja comparativa frente a otros países productores.

La Teoría de la Ventaja Competitiva se ajusta a la realidad del sector bananero ecuatoriano debido a que las ventajas productivas y estratégicas del país permiten que las empresas exportadoras de banano ecuatoriana sean más competitivas en relación con otros países, lo que le ha permitido a Ecuador posicionarse como el mayor exportador de banano del mundo. Además, estas empresas han logrado manejar de forma eficiente la operatividad de sus exportaciones, permitiendo mantenerse productivos y con un crecimiento sostenible incluso frente a periodos de alta volatilidad.

A partir del análisis de la información cuantitativa y cualitativa obtenida durante el desarrollo de la presente investigación, fue posible evaluar el impacto de la volatilidad de los precios internacionales del banano en la rentabilidad de las empresas exportadoras de la provincia del Guayas. Los resultados obtenidos en el análisis de indicadores financieros de rentabilidad, la aplicación de coeficientes de correlación entre esos indicadores financieros, los precios internacionales de banano y las respuestas de las entrevistas realizadas al personal experto en comercio exterior y financieros del sector bananero, permitió tener mayor contexto respecto al comportamiento estratégico, comercial y financiero de las empresas exportadoras de banano y los riesgos económicos propios del sector.

En el período comprendido entre los años 2020 y 2024, el indicador financiero ROA experimentó fluctuaciones significativas. En el año 2022, se observó una disminución notable, atribuida a los conflictos bélicos entre Rusia y Ucrania. El comportamiento del indicador en cuestión sugiere una alta sensibilidad en el sector bananero, así como una deficiencia en la capacidad de las empresas para mantener una gestión eficiente de sus activos, lo que resulta en una limitada generación de utilidades.

El indicador de Retorno Sobre Patrimonio ROE mantiene un comportamiento similar al ROA, el cual, va disminuyendo progresivamente entre los años 2020 y 2022 y una mejora razonable en el año 2023. Sin embargo, en el año 2024 se observa una disminución moderada lo que evidencia que es un sector sensible a factores externos como precios internacionales, costos logísticos, insumos agrícolas o condiciones climáticas.

Por su lado, el Margen Bruto refleja un comportamiento moderado de los costos de producción en los años analizados debido a que no presenta variaciones considerables. Se aprecia una reducción en los años 2021 y 2022, sin embargo, logran recuperarse en el año 2023 y 2024, lo que nos sugiere que las empresas del sector han logrado mejorar su gestión en los costos de producción.

A diferencia del margen bruto, el margen neto presenta una variación más sensible en los periodos analizados. Debido a que este indicador considera los gastos, incluido el pago de impuestos, se aprecia márgenes de rentabilidad bajos, incluso valores negativos en el año 2022, resultado provocado por la guerra entre Rusia y Ucrania en dicho periodo, que afectó la logística y comercialización de la fruta en esos países de destino, considerando además que, Rusia es uno de los destinos de mayor exportación de banano ecuatoriano, este conflicto, dificultó la comercialización del producto, y contribuyó al aumento en el costo de los insumos agrícolas y gastos logísticos.

Estos resultados también señalan que los cambios en los precios internacionales del banano no afectan de una manera fuerte la rentabilidad de las empresas exportadoras si no que la relación que existe es débil y, en

algunos casos, negativa, lo que significa que cuando el precio internacional varía, el impacto en indicadores como el ROA, ROE, margen neto y margen bruto no es tan significativo como se podría pensar. Además esta situación puede explicarse a que en Ecuador existe el Precio Mínimo de Sustentación, que funciona como mecanismo ayuda a que las empresas no dependan totalmente de las fluctuaciones del mercado internacional, reduciendo así el impacto directo de la volatilidad de precios en su rentabilidad.

Los resultados cualitativos obtenidos en las entrevistas realizadas a personal experto en comercio exterior y financiero del sector bananero muestran que la volatilidad de precios internacionales se encuentra afectada por: (a) la oferta y demanda global; (b) periodos cíclicos de alta y baja producción; (c) efectos climáticos, e (d) incremento en los costos de producción.

Debido a esto, las empresas que operan en este sector deben aplicar herramientas que le permitan reducir el efecto de la volatilidad, por ejemplo, (a) fijación de precios en contratos para reducir el riesgo de volatilidad; (b) diversificación de mercados para disminuir el poder de negociación de clientes; (c) obtención de certificaciones de calidad para mantener su reputación y competitividad en el mercado global, y (d) una buena relación comercial con proveedores de servicios y productores de banano para poder negociar precios según las condiciones en las que se encuentre el mercado.

En conclusión, los resultados obtenidos a través de la recopilación de información cuantitativa y cualitativa evidencian que la volatilidad de precios internacionales de banano y la rentabilidad de las empresas exportadoras de banano mantienen una relación baja, por lo tanto, los precios internacionales de banano no son el factor principal que influye en el desempeño financiero de las empresas del sector.

Este hallazgo concuerda con la teoría económica en la que ese fundamenta este estudio y los estudios descritos en el marco referencial, los cuales señalan que una buena gestión financiera, control de costos eficientes y una planificación estratégica ayudan a las empresas a reducir el impacto de la volatilidad de los precios internacionales propios del sector.

Recomendaciones

Se recomienda a futuros tesisistas, aplicar modelos econométricos para medir la volatilidad de precios internacionales de banano y su relación con los indicadores de rentabilidad, con la finalidad de incorporar otros factores o variables que permitan obtener resultados confiables desde una perspectiva económica.

Además, se les recomienda ampliar el número de compañías analizadas, la extensión geográfica y el periodo de tiempo, para obtener resultados más robustos y representativos en el sector bananero ecuatoriano.

Adicionalmente, se les recomienda aplicar la metodología planteada en otros productos de exportación en Ecuador, como, el cacao, camarón o flores, para poder realizar comparaciones entre diferentes sectores económicos del país y evaluar el impacto que tiene la volatilidad de precios internacionales en la rentabilidad de cada sector.

También se recomienda al directorio de la carrera de Contabilidad y Auditoría, impulsar la continuidad de investigaciones relacionadas con la volatilidad de los precios internacionales y su impacto en la rentabilidad empresarial, debido a la importancia que este fenómeno tiene para la economía ecuatoriana y, en especial, para el sector exportador.

Asimismo, se sugiere que en las asignaturas del área de finanzas internacionales, economía y comercio exterior que forman parte de la malla curricular se otorgue mayor énfasis al análisis de la volatilidad de los precios y su relación con la rentabilidad, a través del desarrollo de casos prácticos basados en la realidad nacional.

Por otro lado, se recomienda a las empresas exportadoras de banano que fortalezcan su gestión financiera mediante una planificación más estructurada, donde se considere proyecciones a corto plazo la cual pueda modificarse acorde a las condiciones económicas, y que permita analizar variación de precios con escenario optimista, conservador y pesimista.

Además, se recomienda mantener evaluaciones constantes en los indicadores de rentabilidad para controlar el desempeño financiero de la empresa, monitorear el comportamiento histórico y en base a ello, tomar las medidas correspondientes para mantener un incremento sostenible en la rentabilidad.

Referencias

- Albornoz, E., Guzmán, M., Sidel, K., Chuga, J., González, J., Herrera, J., Zambrano, L., Cañizales, A., Vera, L., Márquez, A., González, R., Cruz, K., Luna, H., Macías, A., Brice, D., & Ramón Arteaga. (2023). *Metodología de la Investigación aplicada a las ciencias de la salud y la educación* (1.^a ed.). Mawil Publicaciones de Ecuador.
<https://mawil.us/repositorio/index.php/academico/catalog/book/51>
- Aliaga, J., Garrón, I., & Mulder, N. (2023). Análisis comparativo de distintos choques sobre el precio del banano y el cacao en América Latina y el Caribe: El rol de la estructura de mercado. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, 1-43.
- Alonso, V. (2021). El comercio internacional de armamento y las ventajas comparativas. *Revista de Estudios en Seguridad Internacional*, 7(2), 83-104.
<http://dx.doi.org/10.18847/1.14.5>
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación* (1.^a ed.).
- Asociación de Comercialización y Exportación de Banano. (2024). *Análisis de las Exportaciones de Banano, Resumen Noticias Diciembre 2024*. Asociación de Comercialización y Exportación de Banano.
- Banco Central del Ecuador. (2025). *Informe de evolución de la economía ecuatoriana en 2024 y perspectiva 2025*. Banco Central del Ecuador.
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2024pers2025.pdf
- Baquero, M., Fernández, G., & Garzón, P. (2004, enero). *El banano en Ecuador: Estructura de mercado y formación de precios*. Dirección General de Estudios.
- BBVA. (2024, agosto 11). Invertir en bolsa desde cero: ¿Qué es la volatilidad? | BBVA. *BBVA NOTICIAS*. <https://www.bbva.com/es/invertir-en-bolsa-desde-cero-que-es-la-volatilidad/>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación* (3.^a ed.). Pearson Educación.

- Bravo, M., Lambretón, V., & Márquez, H. (2007). *Introducción a las Finanzas* (1.^a ed.). Pearson Educación.
- Buendía, E. (2013). El papel de la ventaja competitiva en el desarrollo económico de los países. *Revista Análisis Económico*, 28(69), 56-78.
- Camacho, F., Bermúdez, C., & Bajaan, Y. (2016). Volatilidad de los precios de productos agrícolas ecuatorianos, Banano, Cacao versus los de primera necesidad: Maíz, Soja, Trigo y Arroz. Diseño de un estudio exploratorio para el periodo desde 1991 - 2009. *Alternativas*, 17(1), 16. <https://doi.org/10.23878/alternativas.v17i1.107>
- Chen, H. (2006). A Theory-driven Evaluation Perspective on Mixed Methods Research. *Research in the schools*, 13(1), 75-83.
- Choéz, F. (2024). Impacto económico y financiero del precio mínimo de sustentación del banano en exportadoras del Ecuador. *Revista de Finanzas*, 4(1), 97-115. <https://doi.org/10.33386/rdf.2024.1.32>
- Corporación Financiera Nacional. (2024). *Ficha Sectorial Banano 2024*. Corporación Financiera Nacional. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2024/10/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>
- Correa, D., Loor, J., & Herrera Peña, J. (2025). Eficiencia financiera de las empresas del sector bananero en el cantón El Guabo durante el período 2023-2024, a partir del análisis de sus estados financieros oficiales. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(6), 1696-1724. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i6.21197
- Fiallos, G. (2021). La Correlación de Pearson y el proceso de regresión por el Método de Mínimos Cuadrados. 5(3), 2509. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.466
- García, A. (2010). De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: Una explicación al comercio internacional. *Publicaciones ICESI*, (60), 47-52.
- Gaytán, J. (2018). Clasificación de los riesgos financieros. *Mercados y Negocios*, (38), 123-132.

- Guzmán, C. (2005). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Prociencia y Cultura S.A. https://books.google.com.ec/books?id=AQKhZhpOe_oC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Hadi, M., Martel, C., Huayta, F., Rojas, R., & Arias, J. (2023). *Metodología de la investigación: Guía para el proyecto de tesis* (1.^a ed.). Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú. <https://editorial.inudi.edu.pe/index.php/editorialinudi/catalog/book/82>
- Hernández, J., Espinosa, F., Rodríguez, J., Chacón, J., Toloza, C., Arenas, M., Carrillo, S., & Bermúdez, V. (2018). *Sobre el uso adecuado del coeficiente de correlación de Pearson: Definición, propiedades y suposiciones*. 37(5). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=55963207025>
- Hernández, R., & Fernández, C. (2014). *Metodología de la investigación* (M. Baptista, Ed.; 6.^a ed.). McGraw-Hill Education.
- Kee, J. (2023). *El mercado mundial de fertilizantes se ve amenazado por la invasión rusa de Ucrania | Servicio de Investigación Económica*. Economic Research Service. Economic Research Service. https://www.ers.usda.gov/amber-waves/2023/september/global-fertilizer-market-challenged-by-russia-s-invasion-of-ukraine?utm_source=chatgpt.com
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 28-44.
- Laguna, C. (2023). Correlación y Regresión lineal. *Instituto Aragonés de Ciencias de la Salud*, 1-18.
- Lavell, A. (2004). Sobre la gestión del riesgo: Apuntes hacia una definición. *Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua*, 1-22.
- León, J., Espinosa, M., Carvajal, H., & Campoverde, J. (2023). Análisis de la producción y comercialización de banano en la provincia de El Oro en el periodo 2018-2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1), 7494-7507. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4981

- López, J. (2024). *Regresión lineal simple* [Https://www.rankia.com].
<https://www.rankia.com>.
<https://www.rankia.com/diccionario/trading/regresion-lineal-simple>
- Malthus, T. (1977). *Principios de Economía Política*.
- Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, C., & Castillo, R. (2023). *Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación* (1.^a ed.). Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú.
<https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
- Milquiades, C. (1980). Principales Teorías del Comercio Internacional. *Mc Graw-Hil*.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. (2023). *6,85 dólares es el nuevo Precio Mínimo de Sustentación de la caja de banano – Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca*. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
<https://www.agricultura.gob.ec/685-dolares-es-el-nuevo-precio-minimo-de-sustentacion-de-la-caja-de-banano/>
- Montoya, L., & Juárez, L. (2019). Validación de contenido de un instrumento para la calidad educativa mediante la metodología instruccional ADOIVA. *Universidad de Matanzas Camilo Cienfuegos*, 3(47), 52-61.
- Moya, P. (2015). *Introducción a la mercadotecnia: Un acercamiento a la satisfacción de necesidades* (1.^a ed.). Editorial Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Noleppa, S., Gornott, C., Lüttringhaus, S., Hackenberg, I., & Gleixner, S. (2021). El cambio climático y sus efectos en la producción de banano en Colombia, Costa Rica, República Dominicana y Ecuador. *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit*, 1-199.
- Orduna, L. (2000). Por qué ha de reputarse inválida la teoría de la ventaja comparativa para regir el comercio internacional. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 10, 205-244.

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2025). *Precios | FAO | Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Prices. <https://www.fao.org/prices/es>
- Ortiz, E., Cevallos, M., Rivera, J., & Estrada, J. (2025). Evaluación del impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Ecuador, periodo 2012-2022. *Arandu UTIC*, 12(2), 4786-4799. <https://doi.org/10.69639/arandu.v12i2.1278>
- Palma, R. (2022). Análisis crítico del coeficiente de determinación (R^2), como indicador de la calidad de modelos lineales y no lineales. *Espol*, 20(2), 12.
- Pérez, I., & Quintana, A. (2006). Linealidad, algo más que un R^2 , un ejemplo práctico. *Revista CENIC*, 37(2), 7.
- Porter, M. (1990). *Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance*. First Free Press Edition.
- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*.
- Ramos, M. (2014). Investigación retrospectiva para dar respuesta al origen de una enfermedad ocupacional músculo-esquelética. *Universidad de Carabobo*, 22(1), 65-70.
- Ricardo, D. (1817). On the principles of political economy and taxation. En *On the principles of political economy and taxation*. Liberty Fund.
- Riojas, C. (1997). Las ventajas comparativas según la teoría ricardiana. *Carta Económica Regional*, (56), 19-23.
- Rojas, E. (2021). *Análisis de la volatilidad de los precios internacionales de productos agrícolas no tradicionales con potencial exportable en el Ecuador*. Universidad Agraria del Ecuador.
- Rossi, G. (2013). La volatilidad en mercados financieros y de commodities. *Universidad del Centro Educativo Latinoamericano*, 16(30), 59-74.

- Salazar, R., & Rodríguez, C. (2022). *Asociación de Comercialización y Exportación de Banano*. AVIZA. <https://mega.nz/file/qR4kEQbT#aDKtg5Ph5Ezwucbqrlj-7m8us53Y6Xq8kC2I1ldUINs>
- Salazar, S., Bravo, A., Velasco, Á., Pulupa, W., & Salazar, V. (2025). *Incidencia de las exportaciones de banano en la rentabilidad de las grandes empresas bananeras de la región Costa del Ecuador, período 2022-2024*. 8, 212-233. <https://doi.org/10.46296/rc.v8i16.0384>
- Salazar, S., Caicedo, M., Cabezas, R., Valle, J., & Salazar, V. (2025). Incidencias de las exportaciones de cacao en la rentabilidad de las grandes empresas cacaoteras de la provincia de Los Ríos, 2022-2024. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa*, 8(15), 936-952. <https://reicomunicar.org/index.php/reicomunicar/article/view/434>
- Samaniego, C., Yaure, D., & Blanca, B. (2023). *Impacto del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania en las haciendas productoras de banano: Caso provincia de El Oro*. 8(2), 1435-1452. <https://doi.org/DOL:%252010.23857/pc.v8i2>
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1.^a ed.). W. Strahan and T. Cadell. (Obra original publicada en W. Strahan and T. Cadell)
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023). *Concepto y Fórmula de los Indicadores*. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Superintendencias de Compañías, Valores y Seguros. (2024). *Ranking de Empresas Sujetas al Control de la Superintendencias de Compañías, Valores y Seguros* [Superintendencias de Compañías, Valores y Seguros]. Superintendencias de Compañías, Valores y Seguros. <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Tamayo, M. (2003). *El proceso de la investigación científica* (Limusa Noriega Editores). Limusa Noriega Editores.
- Tarrillo, Ó., Mejía, J., Dávila, J., Pintado, C., Tapia, C., Chilón, W., & Vélez, S. (2024). *Metodología de la investigación una mirada Global Ejemplos prácticos* (1.^a

ed.). CID-Centro de Investigación y Desarrollo.
https://doi.org/10.37811/cli_w1078

Trujillo, D., Pereira, S., & Torres, G. (2021). Factores que Afectan la Variación de los Ingresos FOB por Exportación de Banano y Plátano Ecuatoriano. *Economía y Negocios*, 12(1), 01-12. <https://doi.org/10.29019/eyn.v12i1.902>

Vera, N., Bonilla, M., & Ruíz, P. (2025). Competitividad del Sector Bananero del Ecuador. Un Análisis de su Evolución. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(2), 3075-3094. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i2.17127

Apéndice

Carta de Validación de Experto Metodológico

Apéndice 1

Guayaquil, 15 de diciembre del 2025

CARTA DE VALIDACIÓN A QUIEN INTERESE

Yo, Ec. Mercedes Baño Hifóng, PhD, en calidad de experta académica y metodológica, he revisado las preguntas de las entrevistas a profundidad dirigida a los expertos en comercio exterior y finanzas, pertenecientes a las áreas de exportación y financiera de *empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas*, que fue diseñado por los estudiantes de grado de la Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría, Chávez Cumbe Christian Eduardo y Chávez Cumbe Fátima Gardenia, cuyo tema de investigación se denomina *Análisis de la Volatilidad de los Precios Internacionales de Banano y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas Exportadoras de la Provincia del Guayas, 2023 - 2024*, la cual corroboro que las mismas tienen validez para ser aplicadas al grupo objetivo establecido, llegando a la conclusión que las preguntas estipuladas por los estudiantes que sustentarán la tesis son: pertinentes, claras y coherentes.

Atentamente

MARÍA MERCEDES BAÑO HIFONG
Firmado digitalmente
por MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

Ec. Mercedes Baño Hifóng, PhD

Coordinadora Funcional Vicerrectorado de Investigación y Posgrado UCSG

Apéndice 2

Matriz de Evaluación de Experto Metodológico Aplicado a Expertos en Comercio Exterior

MATRIZ DE EVALUACIÓN PREGUNTAS DIRIGIDAS A EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR BANANERO				
Título:	Análisis de la Volatilidad de los Precios Internacionales de Banano y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas Exportadoras de la Provincia del Guayas, 2023 - 2024			
		SI	NO	Observaciones y/o Instrumentos
	¿Qué estrategias utiliza la empresa para mitigar la volatilidad de precios internacionales?	x		
	¿Cuáles considera que son los riesgos más críticos actualmente para la exportación de banano en relación con la variación de precios internacionales?	x		
	¿Qué efectos ha ocasionado la volatilidad de precios en las negociaciones con los clientes?	x		
	¿Qué mecanismos utilizan para fijar precios con los compradores internacionales?	x		
	¿Qué estrategias utilizan las empresas exportadoras de banano para gestionar los cambios en los precios internacionales según el país de destino?	x		

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y nombres:	Ec. Mercedes Baño Hifong, PhD
1.2 Cargo e institución donde labora:	Coordinadora Funcional Vicerrectorado de Investigación y Posgrado UCSG
1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Preguntas de entrevista
1.4 Autores del instrumento:	Chávez Cumbe, Estíma Gardenia y Chávez Cumbe, Christian Eduardo

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

		Inaceptable						Minimamente aceptable			Aceptable			
CRITERIOS	INDICADORES	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. PRESENTACIÓN	Responde a la formalidad de la investigación.													x
2. OBJETIVIDAD	Esta adecuada a las leyes y principios científicos.													x
3. ACTUALIDAD	Considera información actualizada, acorde a las necesidades reales de la investigación.													x
4. INTENCIONALIDAD	Esta adecuado para valorar las categorías.													x
5. COHERENCIA	Existe coherencia con las variables de la investigación.													x
6. METODOLOGÍA	Responde a una metodología y diseño aplicado para analizar los resultados obtenidos.													x
7. PERTINENCIA	El instrumento muestra relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al método científico.													x

3.OPINIÓN DE APPLICABILIDAD

El instrumento cumple con los requisitos para su aplicación
El instrumento no cumple con los requisitos para su aplicación

x

4. PROMEDIO DE VALORACIÓN

100

MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

Firmado digitalmente
por MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

FIRMA DEL EXPERTO ACADÉMICO Y METODOLÓGICO

Apéndice 3

Matriz de Evaluación de Experto Metodológico Aplicado a Expertos Financieros

MATRIZ DE EVALUACIÓN PREGUNTAS DIRIGIDAS A EXPERTOS FINANCIEROS DEL SECTOR BANANERO				
Título:	Análisis de la Volatilidad de los Precios Internacionales de Banano y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas Exportadoras de la Provincia del Guayas, 2023 - 2024			
		SI	NO	Observaciones y/o Instrumentos
	¿Cuáles son los costos que considera más sensibles ante cambios en el precio internacional del banano?	X		
	¿Qué estrategias internas utilizan para proteger la rentabilidad cuando el precio internacional del banano sube o baja?	X		
	¿Qué indicadores financieros emplean para evaluar la rentabilidad y el efecto de la volatilidad en el precio internacional del banano?	X		
	¿Cuáles son las mejores prácticas para enfrentar un periodo de alta volatilidad en el sector bananero?	X		
	¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano en relación a la volatilidad de precios internacionales?	X		

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y nombres:

Es. Mercedes Baño Hifong, PhD

1.2 Cargo e institución donde labora

Coordinadora Funcional Vicerrectorado de Investigación y Posgrado UCSG

1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación:

Preguntas de entrevista

1.4 Autora del instrumento:

Chávez Cumbe, Fatima Gardenia y Chávez Cumbe, Christian Eduardo

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

		Inaceptable						Minimamente aceptable			Aceptable			
CRITERIOS	INDICADORES	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. PRESENTACIÓN	Responde a la formalidad de la investigación.													X
2. OBJETIVIDAD	Esta adecuada a las leyes y principios científicos.													X
3. ACTUALIDAD	Considera información actualizada, acorde a las necesidades reales de la investigación.													X
4. INTENCIONALIDAD	Esta adecuado para valorar las categorías.													X
5. COHERENCIA	Existe coherencia con las variables de la investigación.													X
6. METODOLOGÍA	Responde a una metodología y diseño aplicado para analizar los resultados obtenidos.													X
7. PERTINENCIA	El instrumento muestra relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al método científico.													X

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento cumple con los requisitos para su aplicación

El instrumento no cumple con los requisitos para su aplicación

X

4. PROMEDIO DE VALORACIÓN

100

MARÍA
MERCEDES
BAÑO HIFONG

Firmado digitalmente por
MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

FIRMA DEL EXPERTO ACADÉMICO Y METODOLÓGICO

Apéndice 4

Entrevistas a expertos en comercio exterior del sector bananero

Entrevista N° 1 con experto

Nombre del experto: CPA. Lcda. Germania Zúñiga David

Perfil profesional: Contadora Pública Autorizada y Licenciada en Contabilidad y Auditoría

1. ¿Qué estrategias utiliza las empresas exportadoras de banano para mitigar la volatilidad de precios internacionales?

Algunas exportadoras buscar aplicar coberturas financieras para fijar precios y proteger sus márgenes de ganancias en escenarios desfavorables. Además, suelen combinar ventas a precio fijo y a precios de mercado para equilibrar esta fijación de precios. Por último, si la exportadora controla varias etapas de su proceso de producción y venta, le permitirá resistir mejor cuando los precios internacionales no estén a su favor, debido a que puede hacer los ajustes correspondientes acorde a la situación del mercado.

2. ¿Cuáles considera que son los riesgos más críticos actualmente para la exportación de banano en relación con la variación de precios internacionales?

Uno de los principales riesgos para la exportación de banano es el desbalance entre la oferta y la demanda a nivel global, ya que la entrada de nuevos productores o las producciones estacionales generan un exceso de oferta que puede provocar una caída significativa del precio internacional, incluso por debajo del costo de producción en ciertas ocasiones. A esto se suma el riesgo de tipo de cambio, contemplado dentro de la NIIF 7, debido a que, aunque el banano se comercializa en dólares, la devaluación de las monedas en los mercados de destino, como el euro o el rublo, reduce el poder adquisitivo de los compradores internacionales, lo que ejerce una presión

adicional a la baja sobre el precio FOB. Finalmente, se presenta el riesgo asociado a la inflación de los costos de los insumos, conocido como el efecto tijera, que ocurre cuando los precios internacionales del banano disminuyen mientras los costos de fertilizantes, agroquímicos y fletes continúan incrementándose, lo que termina erosionando la rentabilidad y el patrimonio neto de las empresas exportadoras.

3. ¿Qué efectos ha ocasionado la volatilidad de precios en las negociaciones con los clientes?

Ha impactado en la forma en que se negocia con los clientes, especialmente al momento de definir contratos a medianos y largo plazo. Por ejemplo, se ha vuelto común incluir cláusulas de indexación de precios, para ajustar valores contractuales frente a variaciones drásticas en costos relacionados a combustible, fletes o servicios logísticos. Además, las exportadoras buscan reducir los plazos de crédito que ofrecen a sus clientes como una medida para disminuir el riesgo de impago. Por último, la volatilidad también ha ocasionado que las exportadoras busquen obtener certificaciones internacionales como Global GAP o Rainforest Alliance, para poder mantener precios atractivos que sirvan para mitigar los efectos de la volatilidad de los precios internacionales del banano.

4. ¿Qué mecanismos utilizan las empresas exportadoras de banano para fijar precios con los compradores internacionales?

Las empresas exportadoras de banano emplean diversos mecanismos de fijación de precios con el fin de equilibrar la sostenibilidad financiera con las condiciones cambiantes del mercado internacional. En primer lugar, especialmente en el caso de Ecuador, se aplica el precio mínimo de sustentación, que corresponde a un valor regulado por el Estado y que busca garantizar un retorno básico al productor, protegiéndolo frente a caídas abruptas del mercado. Por otro lado, algunas operaciones se realizan bajo el esquema de precio spot o de mercado libre, el cual se determina en función de la oferta y la demanda semanal; este mecanismo implica un mayor nivel de riesgo debido a la volatilidad, pero también ofrece oportunidades de obtener precios más altos en escenarios favorables. Finalmente, se utilizan

contratos de volumen con precios escalonados, en los cuales el valor de venta se establece en función del cumplimiento de volúmenes anuales pactados, lo que permite a las empresas mejorar la planificación financiera, reducir la incertidumbre y asegurar relaciones comerciales más estables con los compradores internacionales.

5. ¿Qué estrategias utilizan las empresas exportadoras de banano para gestionar los cambios en los precios internacionales según el país de destino?

Aplican estrategias diferenciadas de gestión de precios en función a las características de cada mercado a donde se destine la fruta. Por ejemplo, en mercados más estables, como la Unión Europea y Estados Unidos, se enfocan en suscribir contratos anuales y desarrollo de programa de fidelidad con los importadores de banano con la finalidad de mantener buenas relaciones comerciales. Por otro lado, en mercados donde los precios son más volátiles, como es el caso de Rusia y ciertos países de Asia, las exportadoras buscan aplicar ventas spot, y exigen a los importadores de fruta cartas de crédito para mitigar el riesgo de que los clientes no paguen la fruta adquirida. Por último, ciertas exportadoras de banano buscan diferenciar su producto, asignando fruta con calidad premium a aquellos mercados donde están dispuestos a pagar un valor adicional por dicha calidad.

6. ¿Qué observaciones, aportes o información adicional considera pertinente compartir sobre la influencia de la volatilidad de los precios internacionales del banano en las operaciones de exportación, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

La volatilidad de los precios de banano no solo afecta a las ventas de las exportadoras de banano, también afecta la forma en la que las empresas reflejan su situación financiera. Por ejemplo, en las exportadoras que aplican NIC 41, deben reconocer pérdidas en sus plantaciones cuando los precios de banano caen, lo que provoca un impacto negativo en el estado de resultados. Esto provoca complicaciones al momento de solicitar préstamos bancarios debido a que los bancos perciben bajos rendimientos. Además, el sector bananero no mira únicamente volumen o precio, sino también buscan

certificaciones que garanticen calidad y sostenibilidad del producto. Los aspectos ESG son más relevantes hoy en día, y si una empresa no cumple con estos estándares puede terminar negociando precios bajos, incluso en un mercado donde los precios se encuentren a favor de las exportadoras. Entonces, las exportadoras de banano además de evaluar el factor económico,, también deben evaluar su reputación, trazabilidad, su responsabilidad social y ambiental.

Entrevista N° 2 con experto

Nombre del experto: CPA. Carol Bustamante Acosta

Perfil profesional: Contadora Pública Autorizada

1. ¿Qué estrategias utiliza las empresas exportadoras de banano para mitigar la volatilidad de precios internacionales?

Las empresas bananeras mitigan la volatilidad de precios mediante la diversificación de mercados, la diferenciación del producto por su calidad o certificaciones de sostenibilidad, la optimización de la eficiencia operativa, por ejemplo, la gestión de costos o su tecnología, la innovación en marketing y distribución, y el establecimiento de relaciones estratégicas, por ejemplo, distribuidores exclusivos, para asegurar volumen y precio, enfrentando así la presión del mercado.

2. ¿Cuáles considera que son los riesgos más críticos actualmente para la exportación de banano en relación con la variación de precios internacionales?

Los riesgos críticos para la exportación de banano ante la variación de precios son la competencia de otros países, la subida de costos de producción y fletes, el cambio climático, las plagas, las exigencias fitosanitarias y la volatilidad de la oferta y demanda, factores que presionan los precios a la baja o elevan los costos, reduciendo la rentabilidad a pesar de la demanda global.

3. ¿Qué efectos ha ocasionado la volatilidad de precios en las negociaciones con los clientes?

Cuando la volatilidad es alta, se genera un mayor riesgo, pero así mismo se puede obtener buenos precios si se negocia la fijación de precios altos en contratos a plazo.

4. ¿Qué mecanismos utilizan las empresas exportadoras de banano para fijar precios con los compradores internacionales?

Las empresas bananeras fijan precios con compradores internacionales mediante negociaciones directas, a menudo con el Estado ecuatoriano como facilitador para establecer precios mínimos, como el precio oficial de caja, y utilizando mecanismos como contratos a largo plazo, fijación de precios variables por semana, y ajustándose a los Incoterms y condiciones logísticas, considerando factores de calidad, oferta y demanda, y políticas comerciales internacionales para asegurar rentabilidad.

5. ¿Qué estrategias utilizan las empresas exportadoras de banano para gestionar los cambios en los precios internacionales según el país de destino?

Las empresas bananeras gestionan precios variables diversificando mercados, especializándose en nichos, por ejemplo, orgánico y premium, para justificar precios más altos, usando marketing integrado para ajustarse al mercado local, y controlando costos con contabilidad avanzada para mantener márgenes, además de alianzas estratégicas y buscando acuerdos comerciales que les den más estabilidad frente a barreras arancelarias y climáticas.

6. ¿Qué observaciones, aportes o información adicional considera pertinente compartir sobre la influencia de la volatilidad de los precios internacionales del banano en las operaciones de exportación, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

Considero que, la volatilidad del precio de banano no afecta sólo al precio de venta, sino también afecta a los costos en los fletes y servicios portuarios. Porque cuando los precios del banano están bajos, las exportadoras igualmente pagan valores significativos en las tarifas navieras, lo que provoca que se disminuya el margen operativo.

Entrevista N° 3 con experto

Nombre del experto: Ing. Mayra Moreira Veliz, Mgtr.

Perfil profesional: Tecnóloga en Comercio Exterior, Ingeniera en Comercio Exterior, y Magíster en Comercio Exterior con Mención en Desarrollo de Negocios

1. ¿Qué estrategias utiliza las empresas exportadoras de banano para mitigar la volatilidad de precios internacionales?

Principalmente trabajamos con contratos previos con los clientes para asegurar precios más estables y competitivos. También diversificamos mercados y ajustamos volúmenes acordes al mercado internacional.

2. ¿Cuáles considera que son los riesgos más críticos actualmente para la exportación de banano en relación con la variación de precios internacionales?

El mayor riesgo es que bajen los precios mientras los costos siguen subiendo. Además, la competencia de otros países y los problemas logísticos también afectan bastante. Considero también que el depender demasiado de pocos clientes o de un solo mercado, puede volver a la empresa más vulnerable ante cualquier caída de precios en el mercado, el precio del banano es muy volátil semana a semana si no manejan contrato.

3. ¿Qué efectos ha ocasionado la volatilidad de precios en las negociaciones con los clientes?

Ahora las negociaciones son más difíciles. Los clientes buscan precios más bajos y nosotros tratamos de cuidar nuestros costos, así que hay más renegociaciones. Para ciertos clientes manejamos precios Spot, el cual de acuerdo al precio de la semana hemos tenido ventaja en ciertos casos.

4. ¿Qué mecanismos utilizan las empresas exportadoras de banano para fijar precios con los compradores internacionales?

Se toman como referencia los precios del mercado, los costos y el país de destino. Normalmente se acuerdan precios por temporada, contrato o al Spot.

5. ¿Qué estrategias utilizan las empresas exportadoras de banano para gestionar los cambios en los precios internacionales según el país de destino?

Las exportadoras buscan obtener certificaciones de calidad para introducirse a mercados más exigentes, y, en mercados de menor exigencia apuestan por reducir costos.

6. ¿Qué observaciones, aportes o información adicional considera pertinente compartir sobre la influencia de la volatilidad de los precios internacionales del banano en las operaciones de exportación, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

La variación de precios obliga a una planificación más optima y casi perfecta en la operación, aunque en este sector siempre habrán cambios que implique en ciertos casos generar costos adicionales pero la idea es minimizarlo bajo un mejor control en la parte logística de la operación como en la exportación del banano, controlar gastos, y mantener buenas relaciones con los clientes para no perder mercado. En su mayoría ayuda bastante el tema de las ferias de banano en el exterior que a la larga es una inversión para captar nuevos clientes y destinos.

Entrevista N° 4 con experto

Nombre del experto: Ing. Janice Quijije Cortez

Perfil profesional: Ingeniera en Comercio Exterior

1. ¿Qué estrategias utiliza las empresas exportadoras de banano para mitigar la volatilidad de precios internacionales?

Por lo general en las negociaciones se pactan contratos para protegerse de los cambios de precios del mercado.

2. ¿Cuáles considera que son los riesgos más críticos actualmente para la exportación de banano en relación con la variación de precios internacionales?

Las plagas que se están presentando en el país puede que sea una variable dependiente a los precios internacionales.

3. ¿Qué efectos ha ocasionado la volatilidad de precios en las negociaciones con los clientes?

En muchas ocasiones, cuando no se negocia un precio o se demora en determinar un precio spot, las cargas no son liberadas y los contenedores se quedan en destino provocando altos valores de desaduanización.

4. ¿Qué mecanismos utilizan las empresas exportadoras de banano para fijar precios con los compradores internacionales?

Primero se centran en el precio de sustentación de la caja de banano del año, luego en los costos de la operación, tantos directos como indirectos y así el exportador establece el precio.

5. ¿Qué estrategias utilizan las empresas exportadoras de banano para gestionar los cambios en los precios internacionales según el país de destino?

Las exportadoras de banano tratan de negociar precios en términos FOB, es decir, buscan que los importadores de banano asuman gastos de fletes para tratar de minimizar costos en la venta, y a su vez, reducir riesgos operativos.

6. ¿Qué observaciones, aportes o información adicional considera pertinente compartir sobre la influencia de la volatilidad de los precios internacionales del banano en las operaciones de exportación, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

Si existe la posibilidad de crear una importadora o tener un socio estratégico en destino, sería una ventaja para el exportador ya que el mismo gestionaría el precio ante los cambios de este.

Entrevista N° 5 con experto

Nombre del experto: Lcda. Odalis Monroy Crespín

Perfil profesional: Licenciada en Comercio Exterior

1. ¿Qué estrategias utiliza las empresas exportadoras de banano para mitigar la volatilidad de precios internacionales?

Suelen trabajar aplicando contratos donde se fijan precios ya sea a mediano o largo plazo según lo consideren oportuno. Además, buscan diversificar mercados para disminuir el poder de negociación de clientes. También, buscan la forma de optimizar costos logísticos para mantener márgenes de rentabilidad adecuados.

2. ¿Cuáles considera que son los riesgos más críticos actualmente para la exportación de banano en relación con la variación de precios internacionales?

Los riesgos más críticos son la reducción de márgenes, el aumento de costos logísticos, la inestabilidad en la demanda, la competencia de otros países productores y la variación del tipo de cambio.

3. ¿Qué efectos ha ocasionado la volatilidad de precios en las negociaciones con los clientes?

A veces la volatilidad complica las negociaciones comerciales porque los precios suelen estar a favor de los clientes, lo que provoca que se generen negociaciones más extensas e incluso complejas, porque los compradores tratan de negociar por obtener los precios más bajos.

4. ¿Qué mecanismos utilizan las empresas exportadoras de banano para fijar precios con los compradores internacionales?

Se utilizan contratos fijos, precios referenciales del mercado internacional, negociación directa según oferta y demanda, y en algunos casos acuerdos indexados a costos logísticos o temporadas de producción.

5. ¿Qué estrategias utilizan las empresas exportadoras de banano para gestionar los cambios en los precios internacionales según el país de destino?

Por lo general, las empresas modifican los precios de venta considerando el país al que exportan; además, evalúan los costos que se incurren al enviarlos a su lugar de destino, porque dependiendo del país, suele cambiar el valor de los fletes, aranceles o navieras. Además, buscan aplicar estrategias comerciales diferenciadas por región debido a que cada país tiene sus propios requerimientos y regulaciones respecto a la calidad y características de la fruta.

6. ¿Qué observaciones, aportes o información adicional considera pertinente compartir sobre la influencia de la volatilidad de los precios internacionales del banano en las operaciones de exportación, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

Desde mi experiencia en comercio exterior, especialmente en logística, costos y exportaciones de banano, considero que la volatilidad de precios no solo afecta la rentabilidad, sino también la planificación operativa y financiera de las empresas. Cuando los precios bajan, se vuelve clave optimizar cada costo de la cadena: fletes, materiales de empaque, servicios portuarios y tiempos de tránsito, ya que cualquier sobre costo impacta directamente el margen. además, la variación de precios influye en la toma de decisiones sobre volúmenes de embarque, selección de mercados y negociación con navieras y proveedores, por lo que una gestión eficiente de costos y una buena proyección de demanda son fundamentales para mantener la competitividad en el negocio bananero.

Apéndice 5

Entrevistas a expertos financieros del sector bananero

Entrevista N° 1 con experto

Nombre del experto: CPA. Lcda. Germania Zúñiga David

Perfil profesional: Contadora Pública Autorizada y Licenciada en Contabilidad y Auditoría

1. ¿Cuáles son los costos que considera más sensibles ante cambios en el precio internacional del banano?

Hay varios costos que afectan a la rentabilidad de las empresas cuando el precio internacional varía, sin embargo, considero que el costo más sensible es el de la compra de fruta, específicamente en las exportadoras que no cuentan con procesos de producción, sino que, compran banano a productores independientes. En estos casos, cuando el precio spot sube, el precio de compra de banano normalmente sube también, incluso por encima

del precio mínimo de sustentación. Entonces, si la empresa no tiene contratos de venta indexado con esos productores, ese aumento de precios en la compra de banano termina incrementando los costos de venta y afectando negativamente a la rentabilidad.

Otro rubro bastante crítico es el de los insumos químicos y fertilizantes; muchas veces ocurre que el precio del banano baja, pero los fertilizantes, al estar ligados al petróleo o al gas, se mantienen altos, generando ese conocido “efecto tijera” que afecta seriamente la liquidez.

2. ¿Qué estrategias internas utilizan las empresas exportadoras de banano para proteger la rentabilidad cuando el precio internacional del banano sube o baja?

Cuando los precios de mercado disminuyen, las empresas suelen enfocarse en analizar sus costos y gastos con el fin de tomar medidas que regulen estos rubros. Se analiza también el rendimiento, tanto en las plantaciones de banano como en el proceso de empaque, porque todo esto permite revisar dónde se está generando mermas para poder reducirlas, porque es evidente que menos fruta perdida significa menores costos de producción y un mejor margen de ganancias. Otra estrategia que se debería considerar es identificar si existen costos que puedan ser más flexibles, por ejemplo, la contratación de servicios de transporte para manejar de mejor manera los gastos cuando el sector no se encuentra a favor de las exportadoras de banano. Por último, he notado que las empresas se arriesgan a diversificar mercados, es decir, buscan enviar sus exportaciones a clientes en varios países con la finalidad de redistribuir su carga según como se comporten los precios en cada sector.

3. ¿Qué indicadores financieros emplean las empresas exportadoras de banano para evaluar la rentabilidad y el efecto de la volatilidad en el precio internacional del banano?

Uno de los más utilizados es el margen de contribución por caja, porque permite ver con claridad cuánto aporta cada caja vendida a cubrir los costos fijos una vez absorbidos los costos variables, y eso ayuda a tomar decisiones

rápidas cuando el mercado se vuelve inestable. También es muy común trabajar con el punto de equilibrio o *break-even price*, que básicamente indica cuál es el precio FOB mínimo que la empresa necesita para no operar con pérdidas, algo fundamental cuando los precios internacionales comienzan a bajar.

4. ¿Cuáles son las mejores prácticas para enfrentar un periodo de alta volatilidad en el sector bananero?

Considero que se debería cambiar la forma en que las empresas organizan sus finanzas. He notado que cada vez es más común que estas empresas dejan a un lado el presupuesto anual rígido y tradicional, y ahora prefieren enfocarse en la elaboración de un presupuesto más flexible, proyectando flujos de caja a corto plazo, por ejemplo a 12 semanas, y ajustando esta proyección en base a los resultados que se ha obtenido y en base a cómo se va comportando el mercado spot. Considero muy bueno este cambio porque gracias a ello las empresas del área pueden reaccionar más rápido ante periodos de baja de precios, y también tomar decisiones más actualizadas.

Como el banano es un producto que perece con facilidad, la coordinación entre cosecha, empaque y despacho es indispensable para evitar pérdidas, ventas de pánico o incluso castigos en precio por la calidad de la fruta. Y bueno, por último, considero que las empresas que mejor resisten estos periodos desfavorables son aquellas que mantienen niveles de liquidez adecuados que le permitan soportar varias semanas, sin necesidad de perjudicar las actividades de la empresa, ni recurrir a financiamiento de emergencia, los cuales, generan altos gastos financieros.

5. ¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano en relación a la volatilidad de precios internacionales?

Probablemente el mayor riesgo financiero está en la presión que la empresa recibe desde ambos lados de la cadena. Por un lado, está la presión *upstream*, es decir, hacia los proveedores, porque en países como Ecuador

existe un precio mínimo de sustentación que la exportadora está obligada a pagar semanalmente al productor; ese valor se convierte en una salida de efectivo fija, independientemente de cómo esté el mercado internacional.

6. ¿Qué comentarios, aportes o información adicional considera relevante compartir sobre el impacto de la volatilidad del precio internacional del banano en la rentabilidad de las empresas exportadoras, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

Hay varios aspectos que normalmente no se ven a simple vista, pero que terminan afectando mucho la rentabilidad. Por ejemplo, cuando el precio internacional está bajo, el mercado se vuelve mucho más exigente con la calidad, y eso representa un aumento de reclamos en los puertos de destino. Estos reclamos no solo generan problemas comerciales, sino también ajustes contables, porque obligan a reconocer reembolsos o descuentos variables según la NIIF 15, reduciendo el ingreso que inicialmente se había registrado. Otro punto importante es el costo de oportunidad asociado a la capacidad logística. La rentabilidad no se pierde únicamente por el precio de venta, sino también por una mala utilización del espacio contratado. En contratos tipo *ship or pay*, si la volatilidad del precio desincentiva la exportación, pero el espacio naviero ya está comprometido, la empresa termina asumiendo un costo muerto que eleva el costo por caja y puede hundir completamente el margen neto.

Finalmente, también hay que considerar los riesgos que no son lineales, como los factores climáticos y fitosanitarios. Eventos como El Niño o plagas como el Fusarium R4T pueden reducir la oferta y hacer que el precio internacional suba, pero al mismo tiempo dejar a la exportadora sin fruta suficiente para aprovechar ese mejor precio, lo cual está directamente relacionado con la gestión de los activos biológicos.

Entrevista N° 2 con experto

Nombre del experto: CPA. José Demera Saltos

Perfil profesional: Contador Público Autorizado

1. ¿Cuáles son los costos que considera más sensibles ante cambios en el precio internacional del banano?

Los más sensibles son los costos de la compra de fruta, el spot con productores puede ser ventajoso como también puede ser que en cierta semana este incluso por encima del precio oficial. Existen otros factores externos entre ellos la subida del combustible que implica que los costos por transporte o fletes de cajas de banano incrementen y se vea reflejado en el precio FOB a nuestros clientes. Recientemente los costos de turnos de contenedores, energía, material de inventario o la falta de cupos con las navieras han tenido unas ligeras variaciones que implican cambios en el precio internacional de banano.

2. ¿Qué estrategias internas utilizan las empresas exportadoras de banano para proteger la rentabilidad cuando el precio internacional del banano sube o baja?

Se controlan gastos como el Overhead o gasto administrativo, se optimizan procesos para minimizar costos adicionales en la operación, se negocian mejores tarifas logísticas y se buscan contratos con precios más estables para reducir el impacto de las variaciones.

3. ¿Qué indicadores financieros emplean las empresas exportadoras de banano para evaluar la rentabilidad y el efecto de la volatilidad en el precio internacional del banano?

Principalmente margen de utilidad, costos por caja, flujo de caja proyectado y rentabilidad por mercado o grupo de cliente. Eso nos permite ver si el negocio sigue siendo sostenible.

4. ¿Cuáles son las mejores prácticas para enfrentar un periodo de alta volatilidad en el sector bananero?

Tener buena planificación financiera, en nuestro caso manejamos diferentes modalidades de crédito con diferentes clientes, 80/20 – 50/50 - 70/30, al contado, esto dependerá del volumen y destino y nos ayuda de cierta forma a tener un buen flujo de nuestro efectivo, controlar costos, diversificar mercados y mantener una relación cercana con los clientes.

5. ¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano en relación a la volatilidad de precios internacionales?

Que los ingresos por exportación o precio FOB no cubran adecuadamente los costos operativos y navieros, lo que termina afectando la liquidez y la estabilidad financiera de la empresa.

6. ¿Qué comentarios, aportes o información adicional considera relevante compartir sobre el impacto de la volatilidad del precio internacional del banano en la rentabilidad de las empresas exportadoras, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

Los cambios en los precios obligan a mejorar la gestión financiera y actuar con rapidez para evitar impactos en la rentabilidad, es bueno tener un plan b como una póliza de inversión o un apalancamiento inmediato de ser el caso para cubrir los excedentes de costos en la operación y un buen seguro para salvaguardar la cartera de los clientes y minimizar riesgos. Adicional, es recomendable establecer acuerdos mas estables con clientes y proveedores para mantener la continuidad del negocio.

Entrevista N° 3 con experto

Nombre del experto: Lcda. Janina Murillo Zavala

Perfil profesional: Licenciada en Contabilidad y Auditoría

1. ¿Cuáles son los costos que considera más sensibles ante cambios en el precio internacional del banano?

Los costos más sensibles suelen ser los que no se pueden ajustar fácilmente en el corto plazo. Entre ellos están el precio de compra de la fruta al productor, los costos logísticos y de flete marítimo, y los materiales de empaque (cajas, fundas, etiquetas). También el costo de mano de obra es relevante, ya que se mantiene constante aun cuando el precio del banano baja.

2. ¿Qué estrategias internas utilizan las empresas exportadoras de banano para proteger la rentabilidad cuando el precio internacional del banano sube o baja?

Normalmente dentro del mundo de la exportadoras de banano se busca asegurar contratos de venta a mediano plazo para tener precios más estables; cosa que si el precio sube se puede no sufrir tanto con la subida del costo.

3. ¿Qué indicadores financieros emplean las empresas exportadoras de banano para evaluar la rentabilidad y el efecto de la volatilidad en el precio internacional del banano?

He notado que los indicadores más utilizados en este sector son el margen bruto por caja exportada, el costo total por caja, y la revisión del flujo de caja. Además, también se evalúa la rentabilidad por cliente para conocer cuáles son los clientes que generan mejores ganancias y el país donde se encuentran. También se revisa constantemente el punto de equilibrio, para saber hasta qué nivel de precio la operación sigue siendo viable.

4. ¿Cuáles son las mejores prácticas para enfrentar un periodo de alta volatilidad en el sector bananero?

Una buena práctica es no depender de un solo mercado, sino diversificar destinos de exportación. También es clave mantener una relación cercana con productores y clientes, para renegociar condiciones como es la variación del precio de banano cuando sea necesario.

5. ¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano en relación a la volatilidad de precios internacionales?

El mayor riesgo es que el precio de venta no cubra los costos totales, especialmente cuando los costos se mantienen altos y el precio internacional cae. Esto puede generar problemas de liquidez, retrasos en pagos a proveedores y afectar la continuidad de la operación.

6. ¿Qué comentarios, aportes o información adicional considera relevante compartir sobre el impacto de la volatilidad del precio internacional del banano en la rentabilidad de las empresas exportadoras, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

La variación de precios genera mucha incertidumbre en las empresas que exportan banano. Debido a que los precios se mantienen en constante cambio, las empresas deberían adaptarse rápido y ser más cuidadosas tanto con los costos como los gastos para que no se vea afectada la rentabilidad, Sugiero que se debe mantener un buen sistema que permita controlar los costos y una comunicación recurrente con nuestros clientes y proveedores.

Entrevista N° 4 con experto

Nombre del experto: Ing. Angie Rivera González

Perfil profesional: Ingeniera en Tributación y Finanzas

1. ¿Cuáles son los costos que considera más sensibles ante cambios en el precio internacional del banano?

Los costos más sensibles son los fletes marítimos, materiales de empaque, mano de obra, insumos agrícolas, costos portuarios y financieros, ya que representan una parte importante del costo total y cualquier variación impacta directamente el margen.

2. ¿Qué estrategias internas utilizan las empresas exportadoras de banano para proteger la rentabilidad cuando el precio internacional del banano sube o baja?

Las empresas ajustan presupuestos, renegocian contratos con proveedores y navieras, optimizan volúmenes, controlan gastos operativos, manejan reservas de liquidez y buscan eficiencia en la cadena logística para proteger la rentabilidad.

3. ¿Qué indicadores financieros emplean las empresas exportadoras de banano para evaluar la rentabilidad y el efecto de la volatilidad en el precio internacional del banano?

Se analizan indicadores como margen bruto, margen operativo, costo por caja exportada, punto de equilibrio, flujo de caja, rentabilidad por cliente y por mercado, y variación del costo logístico sobre ventas.

4. ¿Cuáles son las mejores prácticas para enfrentar un periodo de alta volatilidad en el sector bananero?

Considero que se debe aplicar una buena planificación financiera capaz de mitigar estos periodos de alza y baja de los precios de mercado. También se debe diversificar los mercados con para no depender de un grupo de clientes o mercados específicos. Considero también que, podríamos tener un control más estricto en los costos de producción y los gastos operativos.

Las empresas del sector también podrían aplicar contratos con plazos específicos a sus clientes y proveedores para mitigar estos efectos de volatilidad. Por último, se debe mantener un análisis constante sobre escenarios económicos para tener planes de contingencia que permitan proteger la rentabilidad y operatividad de la compañía.

5. ¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano en relación a la volatilidad de precios internacionales?

El mayor riesgo financiero es la reducción sostenida de los márgenes de rentabilidad, lo que puede afectar la liquidez de la empresa y su capacidad para cubrir costos operativos, obligaciones financieras y compromisos con proveedores, especialmente cuando los precios internacionales bajan mientras los costos de producción y logística se mantienen altos o continúan incrementándose.

6. ¿Qué comentarios, aportes o información adicional considera relevante compartir sobre el impacto de la volatilidad del precio internacional del banano en la rentabilidad de las empresas exportadoras, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

La volatilidad de precios internacionales en este sector puede comprometer a la planificación financiera y estructura de costos de las empresas que trabajan aquí. Se observa que cuando los precios varían de forma considerable, se requiere aplicar proyecciones financieras realistas, es decir, que sean alcanzables. También considero que se debe mantener una supervisión constante en el flujo de caja para que la empresa sepa su condición financiera. La calidad de la fruta también es muy importante en este negocio, por lo que recomiendo monitorear toda la cadena productiva y operativa del negocio, es decir, desde la producción del banano, hasta la entrega final a su destino. Y por último, considero muy necesario evaluar los indicadores financieros para mantener la competitividad y conocer las condiciones de la empresa y comparar su rendimiento con otras empresas.

Entrevista N° 5 con experto

Nombre del experto: CPA. José Mendoza Gómez, MAE.

Perfil profesional: Contador Público Autorizado y Magíster en Administración de Empresas con Mención en Gestión de Proyectos

1. ¿Cuáles son los costos que considera más sensibles ante cambios en el precio internacional del banano?

Los aranceles del país destino y los costos de las navieras pueden afectar de manera imprevista por situaciones no controladas.

2. ¿Qué estrategias internas utilizan las empresas exportadoras de banano para proteger la rentabilidad cuando el precio internacional del banano sube o baja?

La creación de acuerdos a largos plazo con los clientes con precios pactados con variaciones mínimas según las situaciones en el mercado.

3. ¿Qué indicadores financieros emplean las empresas exportadoras de banano para evaluar la rentabilidad y el efecto de la volatilidad en el precio internacional del banano?

Para una mejor evaluación lo más común es enfocarse en indicadores de rentabilidad y eficiencia, entre ellos se puede tener en cuenta un manejo de Flujo de Caja (necesario para mantener el capital de trabajo extremadamente necesario para el desarrollo de las operaciones, Rotación de Inventario (dado a la necesidad de mantener un constante seguimiento a los inventarios complementarios como es el Cartón y demás adicionales para el producto a exportar que es la Caja de Banano.

4. ¿Cuáles son las mejores prácticas para enfrentar un periodo de alta volatilidad en el sector bananero?

El correcto manejo en las negociaciones previas a la fijación de cláusulas de los contratos.

5. ¿Cuál considera que es el mayor riesgo financiero que enfrentan las exportadoras de banano en relación a la volatilidad de precios internacionales?

Con el afán de establecer los contratos con los clientes se pierde de una mayor ganancia por querer mantener una mejor estabilidad.

6. ¿Qué comentarios, aportes o información adicional considera relevante compartir sobre el impacto de la volatilidad del precio internacional del banano en la rentabilidad de las empresas exportadoras, que no haya sido abordada en las preguntas anteriores?

Las empresas Exportadoras tienen la dificultad de mantener relaciones estables con contratos con plazos no inferiores a un año por lo que es difícil la concertación de los mismos sin no tener que perderse de una ganancia menor, pero es necesaria para prolongar la estabilidad y el posicionamiento en el mercado hasta llegar al punto de hacer notar su marca.



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Chávez Cumbe, Christian Eduardo**, con C.C: # 0951517481 y **Chávez Cumbe, Fátima Gardenia**, con C.C: # 0923445662 autores del trabajo de titulación: **Análisis de la volatilidad de los precios internacionales de banano y su impacto en la rentabilidad de las empresas exportadoras de la provincia del Guayas, 2020 - 2024**, previo a la obtención del título de Licenciados en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos 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.- Autorizamos 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, 25 de febrero de 2026.

f.

Chávez Cumbe, Christian Eduardo

C.C: 0951517481

f.

Chávez Cumbe, Fátima Gardenia

C.C: 0923445662

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de la volatilidad de los precios internacionales de banano y su impacto en la rentabilidad de las empresas exportadoras de la provincia del Guayas, 2020 - 2024		
AUTOR(ES)	Chávez Cumbe, Christian Eduardo Chávez Cumbe, Fátima Gardenia		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, PhD.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Contabilidad y Auditoría		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	25 de febrero del 2026	No. DE PÁGINAS:	111 p.
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad, Finanzas, Comercio Exterior		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	volatilidad, precios internacionales, rentabilidad, exportaciones, sector bananero, indicadores estadísticos.		
RESUMEN/ABSTRACT: La investigación surge del interés por analizar si existe una relación entre la rentabilidad de las empresas exportadoras de banano y los precios internacionales de esta fruta con la finalidad de determinar en qué medida se vinculan. La investigación se sustenta mediante la Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo y la Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter, considerando que Ecuador ha logrado posicionarse como el mayor exportador a nivel mundial gracias a sus ventajas productivas y estratégicas. Metodológicamente, se desarrolla una investigación de tipo correlacional, con un diseño observacional, transversal y retrospectivo, bajo un enfoque mixto. En el componente cuantitativo se analizan los promedios de los indicadores financieros de 36 empresas exportadoras de banano de la provincia del Guayas, seleccionadas mediante muestreo no probabilístico por juicio, en el periodo comprendido entre 2020 y 2024. A su vez, se aplican coeficientes de correlación para examinar la relación entre los indicadores financieros y los precios internacionales del banano. En el componente cualitativo, se realizan entrevistas estructuradas con preguntas validadas por un experto académico y metodológico. Los resultados evidencian que existe una relación débil entre la rentabilidad de las empresas exportadoras y los precios internacionales de banano, puesto que, existen otros factores como la gestión financiera, el control de costos y la planificación estratégica, que permiten reducir los efectos de la volatilidad de los precios internacionales del banano.			
ADJUNTO PDF:	☒ SI		☐ NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0964086611 0991485460	E-mail: christian.chavez02@cu.ucsq.edu.ec chavez.fatima@cu.ucsq.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635 E-mail: lorena.bernabe@cu.ucsq.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			