



Modelo econométrico explicativo de los factores que inciden en la rentabilidad de las exportaciones de las empresas ecuatorianas, Gestión 2024

## TESIS DOCTORAL

que, para obtener el Grado de PhD.

DOCTOR EN DIRECCIÓN DE PROYECTOS

PRESENTA

TANIA YOLANDA PALACIOS SARMIENTO

ASESOR

Lyzzi Coromoto Davalillo Bolívar

México, 2025

La presente Tesis Doctoral debe ser citada como:

Palacios Sarmiento, Tania (2025). Modelo matemático explicativo de los factores que inciden en las exportaciones de las empresas ecuatorianas. Gestión 2024. [Tesis de Doctorado de la Universidad de Investigación e Innovación de México - UIIX]



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

Se permite la reproducción total o parcial y la comunicación pública de la obra con reconocimiento de la autoría y mención de la Universidad de Investigación e Innovación de México - UIIX.

No se permite el uso comercial ni la creación de obras derivadas

**Resumen.**

La presente investigación doctoral tiene como propósito construir un modelo matemático explicativo que identifique los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. El problema central radica en la ausencia de un modelo integral que permita comprender y predecir el desempeño financiero de estas compañías, en un contexto marcado por altos costos logísticos, concentración sectorial y disparidades regionales. Se planteó la hipótesis de que la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) está determinada principalmente por variables financieras internas, como el apalancamiento y la estructura patrimonial, complementadas por factores operativos y de gestión de costos. Mediante un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y corte transversal, se analizaron datos secundarios del período 2023 – 2024 obtenidos de Pro-Ecuador, el Banco Central del Ecuador y la Superintendencia de Compañías. Los resultados muestran que el modelo de regresión lineal múltiple explicó el 79.3% de la variabilidad del ROE, destacando al apalancamiento general como el principal determinante positivo, mientras que el patrimonio no corriente y los gastos financieros presentaron efectos negativos significativos. Se concluye que la rentabilidad exportadora depende de la capacidad de las empresas para gestionar de manera eficiente sus recursos financieros, optimizar el uso del endeudamiento y reducir los costos estructurales, lo que evidencia la necesidad de implementar estrategias diferenciadas por sector y región que fortalezcan la competitividad internacional del Ecuador.

**Palabras clave:** *rentabilidad, empresas exportadoras, modelo matemático, apalancamiento, competitividad.*

**Abstract.**

This doctoral research aims to develop a mathematical explanatory model that identifies the factors influencing the profitability of Ecuadorian exporting companies. The central problem lies in the absence of an integrated model capable of understanding and predicting the financial performance of these firms in a context marked by high logistical costs, sectoral concentration, and regional disparities. The hypothesis proposed is that return on equity (ROE) is primarily determined by internal financial variables, such as leverage and equity structure, complemented by operational factors and cost management efficiency. Through a quantitative approach, with a non-experimental and cross-sectional design, secondary data for the period 2023 – 20024 were analyzed from Pro-Ecuador, the Central Bank of Ecuador, and the Superintendency of Companies. The results indicate that the multiple linear regression model explained 70.3% of the variability in ROE, highlighting general leverage as the main positive determinant, while non-current equity and financial expenses showed significant negative effects. It is concluded that export profitability depends on the companies' ability to efficiently manage their financial resources, optimize the use of debt, and reduce structural costs. This highlights the need to implement sector and region-specific strategies to strengthen Ecuador's international competitiveness.

**Keywords:** *profitability, exporting companies, mathematical model, leverage, competitiveness.*

**Agradecimientos.**

A Dios, fuente de sabiduría y fortaleza, por guiarme en cada etapa de este camino académico, iluminando mis pensamientos y dándome la perseverancia necesaria para culminar con éxito este proyecto de vida.

A mi familia, que ha sido el pilar fundamental de mi existencia. A mis padres, por su amor incondicional, valores y enseñanzas que han marcado mi formación personal y profesional. A mi esposo, por su paciencia, comprensión y apoyo constante durante las largas jornadas de estudio. A mis hijos, quienes con su cariño y alegría se convirtieron en mi mayor inspiración y motivación para alcanzar esta meta.

De manera especial, expreso mi gratitud al PhD. Fernando Zambrano Farías, por su valiosa guía, asesoría académica y amistad, cuyo acompañamiento resultó decisivo para el desarrollo de esta tesis. Su orientación rigurosa y sus consejos oportunos enriquecieron de manera significativa el trabajo realizado.

A todos quienes, de una u otra manera, aportaron con su apoyo, confianza y aliento, extendiendo mi sincero agradecimiento. Este logro no me pertenece únicamente, sino que es también fruto del amor, compromiso y colaboración de todos ustedes.

**Dedicatorias.**

A mis padres, por todo el esfuerzo realizado para brindarme educación y por la confianza que siempre depositaron en mí. Sus sacrificios y enseñanzas han sido la base sobre la cual construí cada uno de mis logros.

A mi tía Alicia, quien en cada etapa de mi vida me brindó ánimo y se sintió orgullosa de cada meta alcanzada. Su cariño y palabras de aliento fueron siempre un impulso para seguir adelante.

A mis hijos quienes representan mi mayor inspiración y motivo de superación. Esta obra es para ustedes, con la esperanza de que encuentren en mí un ejemplo de sacrificio, perseverancia y dedicación que los guíe en su propio camino.

**ÍNDICE GENERAL**

INTRODUCCIÓN	12
<i>Capítulo 1. Proyección de la investigación.</i>	<i>14</i>
1.1. Línea de investigación de la Universidad de Innovación e Investigación de México y su ámbito de estudio.	15
1.2. Planteamiento del problema.	16
1.3. Formulación del problema.	19
1.4. Justificación.	19
1.5. Objeto de estudio.	21
1.6. Campo de acción.	22
1.7. Objetivos.	23
1.7.1. Objetivo General.	23
1.7.2. Objetivos específicos.	24
1.9. Alcance temático.	26
1.10. Delimitación Espacial y Temporal.	27
CAPÍTULO 2. Fundamentos Teóricos Referenciales.	29
2.1. Estado del arte	29
2.2. Marco Teórico.	31
2.3. Marco Conceptual.	43
2.4. Marco Contextual.	61
2.5. Marco Legal y Normativo.	64
Capítulo 3. Fundamentos metodológicos y resultados de investigación.	66
3.1. Cuadro Operacionalización de variables.	66
3.2.1. Definición del enfoque, diseño y tipo de investigación de la tesis.	71
3.2.2. Definición de métodos, técnicas e instrumentos de obtención de datos.	73
3.2.3. Determinación de la muestra y su criterio de selección.	75
3.3. Trabajo de campo (o Presentación de evidencias, si corresponde).	76
3.4. Aplicación de los instrumentos.	80

	8
3.5. Procesamiento de la información.	82
3.6. Análisis de los resultados en los datos obtenidos.	85
3.7. Redacción de resultados y discusión.	98
Capítulo IV: PROPUESTA DE TRANSFORMACIÓN	101
4.1. Fundamentación de la propuesta de transformación.	102
4.2. Estructura de la propuesta de transformación.	104
4.3. Valoración/ evaluación / validación de la propuesta de transformación.	112
CONCLUSIONES	116
RECOMENDACIONES	119
BIBLIOGRAFÍA	122
ANEXOS	130

**Índice de figuras**

Figura 1. Ratios Financieros	37
Figura 2. Fases de trabajo de campo	78
Figura 3. Procesamiento de la información	84
Figura 4. Cadena impacto	108

**Índice de gráficas.**

Gráfico 1. Matriz de Correlación – ROE y Variables Predictoras	87
Gráfico 2. Distribución de empresas por industria	89
Gráfico 3. Número de empresas por provincias en Ecuador	96
Gráfico 4. Distribución de empresas por rama de actividad	97

**Índice de tablas.**

Tabla 1. Operacionalización de Variables	68
Tabla 2. Cronograma de actividades	79
Tabla 3. Tabla de Variables	91
Tabla 4. Tabla de Factor de Inflación de la Varianza	93
Tabla 5. Esquema lógico - cadena de impacto	111
Tabla 6. Indicadores y criterios de evaluación	113

## INTRODUCCIÓN

El comercio exterior es una actividad que está presente en todos los países y que representa una parte importante en la balanza comercial, en el caso de Ecuador sus operaciones destinadas a las exportaciones ha incrementado considerando que años atrás la actividad más relevante para Ecuador eran las importaciones; esta investigación propone estudiar las variables que están presente en las empresas exportadoras y así poder comprobar la relación entre la rentabilidad y la operatividad de las empresas mediante un modelo matemático.

La importancia de este tema de tesis doctoral propuesto radica en la relevancia académica y práctica; por un lado, se tiene a la rentabilidad de las empresas exportadoras como un factor clave en el desarrollo económico de Ecuador, dado que representa una fuente significativa de ingresos y empleo.

Desde la perspectiva académica, el desarrollo de un modelo matemático que explique los factores que influyen en la rentabilidad de las empresas para tener una mejor comprensión de las dinámicas económicas y empresariales.

Por otro lado, desde la perspectiva práctica, los resultados que proporcione esta investigación pueden representar información valiosa para los empresarios, inversionistas e incluso formuladores de políticas.

Esta tesis doctoral propone realizar un estudio con enfoque cuantitativo de alcance descriptivo, correlacional y explicativo con datos de corte transversal de 1 año para determinar los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador, dejando abierto este estudio para generar futuras investigaciones relacionadas con la economía, finanzas y gestión empresarial.

El desarrollo de esta tesis estará conformado por un análisis exhaustivo de la literatura académica sobre la rentabilidad empresarial, comercio internacional y modelos econométricos aplicados. Este marco teórico proporciona los fundamentos conceptuales para poder identificar las variables más relevantes que afectan a la rentabilidad de las empresas exportadoras del Ecuador.

En el capítulo 1 se realiza la introducción y visión general de la investigación; este trabajo se estructura en cuatro capítulos que desarrollan de manera integral el análisis de los factores que influyen en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. En este capítulo se expone la fundamentación del estudio, presentando al planteamiento del problema, los objetivos generales y específicos, la justificación y la relevancia de la investigación. Asimismo, se describe el alcance del estudio y se delimitan las variables de análisis, estableciendo el marco que guiará el desarrollo posterior del trabajo.

El Capítulo 2 aborda los fundamentos teóricos y referenciales que sustentan la investigación. Se realiza una revisión crítica de las principales teorías económicas, financieras y administrativas relacionadas con la rentabilidad empresarial, el comercio internacional, la competitividad y el desempeño exportador. Además, se incluyen antecedentes investigativos y enfoques conceptuales que permiten comprender el papel de variables como el tamaño empresarial, el acceso a mercados y la estructura de costos en la rentabilidad del sector exportador ecuatoriano.

En el Capítulo 3 se presenta el diseño metodológico que orienta la investigación, describiendo el enfoque, diseño y tipo de estudio, así como los métodos, técnicas e instrumentos empleados para la obtención de datos secundarios provenientes de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador, PROECUADOR y la Superintendencia de Compañías. También se detalla el proceso de selección de la muestra, el trabajo de campo, el procedimiento de la información y las herramientas estadísticas utilizadas para el análisis.

Finalmente, el Capítulo 4 expone los resultados obtenidos y la discusión correspondiente. Se presentan los hallazgos derivados del análisis estadístico, incluyendo correlaciones, regresiones y análisis sectorial, geográfico y por rama de actividad. Estos resultados se contrastan con la teoría revisada, identificando las variables con mayor impacto sobre la rentabilidad y proponiendo implicaciones prácticas para la gestión empresarial y el diseño de políticas públicas.

Esta investigación no sólo aporta al conocimiento académico mediante la propuesta de un modelo explicativo, sino que ofrece herramientas para mejorar el desempeño competitivo de las empresas ecuatorianas en el mercado internacional.

## **Capítulo 1. Proyección de la investigación.**

La dinámica del comercio internacional plantea desafíos crecientes y oportunidades estratégicas para las empresas exportadoras, cuyo éxito depende de múltiples factores internos como la gestión financiera, el tamaño empresarial, la innovación y la eficiencia operativa; y factores externos como los acuerdos comerciales, la volatilidad de los mercados internacionales y los costos logísticos que inciden directamente en su rentabilidad. En este escenario, resulta fundamental comprender que la rentabilidad exportadora no puede analizarse de manera aislada, sino como un fenómeno complejo en el que confluyen elementos estructurales, institucionales y de mercado (Fosu & Gafa, 2020).

En este contexto, el presente capítulo introduce los fundamentos esenciales de la investigación doctoral, presentando el problema de investigación, los objetivos generales y específicos, la justificación académica y práctica, así como la relevancia del análisis para la economía ecuatoriana. La investigación busca responder a la necesidad de construir un marco explicativo sólido que permita identificar los determinantes financieros y económicos que impactan la rentabilidad de las empresas exportadoras del país, aportando tanto a la teoría como a la práctica empresarial (Correia Monteiro & Sousa, 2013).

Asimismo, se define el alcance del estudio delimitando el contexto espacial (Ecuador), el temporal (2023 – 2024) y las principales variables de análisis como el apalancamiento financiero, la rotación de activos, la estructura de capital, los costos logísticos y el acceso a mercados, que servirán de base para el desarrollo de los capítulos posteriores. Esta delimitación permite vincular la teoría económica y financiera con la evidencia empírica, aportando un análisis riguroso que combina fundamentos teóricos, metodológicos y estadísticos (Gujarati, D. (2010). Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría*. McGraw-Hill.

Finalmente, se establece una proyección que busca no solo identificar los determinantes de la rentabilidad del sector exportador ecuatoriano, sino también generar insumos prácticos para orientar la toma de decisiones empresariales y el diseño de políticas públicas que fortalezcan la competitividad a mediano y largo plazo. De esta manera, se espera contribuir a la construcción de

un marco académico robusto y a la formulación de estrategias que potencien el papel de Ecuador como actor relevante en el comercio internacional (Banco Central del Ecuador, 2023).

### **1.1. Línea de investigación de la Universidad de Innovación e Investigación de México y su ámbito de estudio.**

El estudio de esta tesis doctoral se inscribe en la línea de investigación denominada “Desarrollo de investigaciones focalizadas en mejores prácticas empresariales, para la toma de decisiones correctivas de mejoramiento y aseguramiento de los resultados esperados”. Esta orientación no solo responde a la necesidad de generar conocimiento teórico, sino también de aportar herramientas prácticas que fortalezcan la gestión empresarial en un entorno global altamente competitivo. En este marco, la investigación busca construir un modelo econométrico explicativo que permita analizar, con rigor científico, los factores determinantes de la rentabilidad de las empresas exportadoras en el Ecuador, integrando variables de carácter financiero, administrativo y contextual que inciden en su desempeño.

El análisis se enfocará en evaluar la rentabilidad de las empresas medianas, pequeñas y grandes, con especial énfasis en aquellas que se encuentran registradas formalmente en Pro-Ecuador y en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, lo que garantiza la fiabilidad y consistencia de la información utilizada. Este enfoque permitirá identificar no solo las características particulares de cada grupo empresarial según su tamaño, sino también contrastar las diferencias en cuanto a su desempeño exportador, su estructura financiera, su capacidad de innovación y su nivel de competitividad en mercados internacionales.

Asimismo, el estudio pretende generar evidencia empírica que contribuya a la toma de decisiones estratégicas, tanto en el ámbito corporativo como en el diseño de políticas públicas orientadas a fortalecer la competitividad exportadora del Ecuador. De esta forma, la tesis se proyecta como una investigación de carácter propositivo, cuyo aporte será relevante para las empresas exportadoras, los organismos de apoyo al comercio exterior y el sector académico, al ofrecer una visión integral de los factores que explican y condicionan la rentabilidad en el sector exportador nacional.

## 1.2. Planteamiento del problema.

La rentabilidad representa uno de los indicadores clave al momento de evaluar el desempeño de las empresas, debido a que refleja la eficiencia con la que se han utilizado los recursos para obtener beneficios económicos.

Actualmente las empresas están obligadas a ser más competitivas y las empresas exportadoras son las que enfrentan mayores exigencias para sostener márgenes de ganancia positivos, generando así una mejora continua en sus procesos, reduciendo costos, diversificando mercados y adaptándose a los cambios que el entorno internacional exige (Porter, 2017).

El rendimiento obtenido por una organización respecto a una inversión realizada se la conoce como la rentabilidad, sin embargo, este importante factor no solo constituye una medida interna del éxito, sino también representa un requisito para obtener la sostenibilidad y permanencia en los diferentes mercados. Las empresas exportadoras incluso se ven más afectadas por factores complejos y multivariantes que incluyen variables internas y externas, como: costos de producción, eficiencia operativa, capacidad de innovación, precios internacionales, tipos de cambio, acceso a mercados, políticas comerciales, barreras logísticas (Merubia, 2019).

Las tendencias y desafíos para las empresas exportadoras analizando desde una perspectiva global, indican que el comercio internacional se ha transformado de forma sustancial en las últimas décadas. Factores como las cadenas de valor, la digitalización, la sostenibilidad ambiental y los cambios en la geopolítica comercial han generado nuevas oportunidades, y también ha conllevado a mayores desafíos para las empresas exportadoras (Padilla & Díaz-Márquez, 2023).

Las empresas exportadoras que provienen de países desarrollados tienden a tener ventajas comparativas sostenidas por la tecnología, la innovación y la infraestructura logística. Las empresas exportadoras de Ecuador y países en vías de desarrollo enfrentan altos costos logísticos, restricciones de acceso a financiamiento y baja diversificación productiva, generando fuertes limitaciones en la rentabilidad a largo plazo (Rica et al., 2020).

Para continuar con el planteamiento del problema es importante también mencionar la perspectiva desde Latinoamérica, donde se reflejan las limitaciones estructurales que existen en el

sector exportador. De acuerdo con la historia de las empresas exportadoras, éstas han enfrentado constantemente desafíos de tipo estructural condicionando su rentabilidad. Los factores que destacan son: baja productividad, débil integración tecnológica, escasa inversión en innovación, fragmentación de los mercados y escasa articulación con cadenas globales de valor (ECLAC, 2022).

La región Latinoamericana se caracteriza por una limitada sofisticación exportadora, basada en su mayor parte en materias primas y productos de bajo valor agregado, lo que restringe el margen de rentabilidad al realizar una comparación con la competencia internacional (Hausmann Dani Rodrik et al., 2002).

En el contexto ecuatoriano, uno de los elementos determinantes para la competitividad y rentabilidad de las empresas exportadoras ha sido el acceso preferencial al mercado estadounidense a través del Sistema Generalizado de Preferencias. Este esquema arancelario ha ayudado a sectores como el florícola, el agroindustrial y el maderero, permitiendo que productos ecuatorianos ingresen a Estados Unidos con preferencia arancelaria generando una mayor rentabilidad para las empresas ecuatorianas, así como también mejores oportunidades de comercializar dichos productos ecuatorianos.

La expiración de este beneficio en el año 2020 impactó de forma negativa a productos ecuatorianos como las flores, cuya caída superó el 20% en volumen exportado. Sin embargo, el mercado estadounidense seguirá representando aproximadamente el 20% de las exportaciones no petroleras en el año 2021, a pesar de los obstáculos que Ecuador ha vivido por el Sistema Generalizado de Preferencias.

La falta de un acuerdo comercial estable con Estados Unidos coloca a las empresas ecuatorianas en una situación vulnerable frente a factores externos que inciden directamente en su rentabilidad, en especial considerando la creciente competitividad del mercado global. Por ello, la propuesta de construir un modelo econométrico que contemple las variables estructurales internas como los factores externos, las preferencias arancelarias, con el fin de identificar con mayor exactitud los elementos que determinan la rentabilidad en el sector exportador.

A nivel internacional, se ha debatido la relación entre el tamaño de la empresa y su desempeño exportador, sin que exista un consenso claro. Algunos estudios concluyen que las empresas grandes tienen mejores resultados debido a economías de escala, mayor capacidad de inversión en innovación y acceso a redes internacionales (Majocchi et al., 2005). Otros hallazgos, sin embargo, muestran que las pequeñas empresas también pueden obtener buenos resultados gracias a su flexibilidad, adaptación al mercado y capacidad de establecer relaciones de nicho (Cortés et al., 2006).

En su investigación sobre empresas portuguesas, (Pedron et al., 2012) expone que la vinculación entre el tamaño empresarial y el desempeño exportador varía según el indicador empleado para medir dicho tamaño. Su estudio demuestra que, incluso utilizando la misma muestra, los resultados pueden diferir si se consideran variables como las ventas, el número de empleados o la inversión en la investigación y desarrollo. Esto evidencia la necesidad de adoptar un enfoque multidimensional para analizar esta relación, ya que una sola variable no es suficiente para alcanzar conclusiones consistentes y generalizables.

Este resultado evidencia la importancia de diseñar un modelo econométrico explicativo que contemple la complejidad de los diversos factores que influyen en la rentabilidad de las empresas exportadoras, más allá del tamaño empresarial. En el caso de Ecuador, donde aún no se ha consolidado una base académica sólida sobre este tema, dicha propuesta no sólo es relevante, sino también necesaria con carácter de urgencia.

Ecuador enfrenta desafíos similares a los de otros países de la región. Aunque posee sectores exportadores bien posicionados como el bananero, camaronero, florícola y cacaoero, su economía continúa mostrando una fuerte dependencia de productos primarios con escaso valor agregado (Banco Central del Ecuador, 2023). Esta característica restringe el potencial de crecimiento en términos de rentabilidad, sobre todo en contextos marcados por una alta competitividad y variabilidad en los precios internacionales.

A esto se suman los elevados costos logísticos, que en el caso ecuatoriano pueden alcanzar hasta el 25% del valor total exportado, ubicándose por encima del promedio regional y afectando negativamente la competitividad del sector. Otros obstáculos importantes incluyen la burocracia

excesiva, la incertidumbre política y el acceso limitado a mecanismos de financiamiento para la producción.

Aunque existen estudios sobre exportaciones ecuatorianas desde una perspectiva sectorial como es del banano o camarón, hay una marcada escasez de investigaciones que integren diversos factores en un solo modelo explicativo de rentabilidad. La mayoría de los trabajos disponibles son descriptivos y carecen de un enfoque cuantitativo y predictivo que permita entender con mayor precisión las variables que más inciden en la rentabilidad (Sánchez & Coello, 2022).

La presente investigación se enfocará en las empresas exportadoras no petroleras del Ecuador durante el período 2023 -2024. Se excluirán sectores petroleros por sus particularidades y dependencia de factores macroeconómicos internacionales. El análisis será de enfoque cuantitativo, basado en datos financieros recolectados de la superintendencia de compañías y datos comerciales reportados por PRO-ECUADOR para garantizar objetividad y rigor científico.

Considerando el papel estratégico que desempeñan las exportaciones en la economía ecuatoriana, preocupa la ausencia de rentabilidad constante en un número significativo de empresas exportadoras. Esta problemática afecta negativamente su competitividad en los mercados internacionales, así como su capacidad para innovar y mantener operaciones sostenibles a largo plazo. La carencia de un modelo econométrico que permita analizar y anticipar el comportamiento de la rentabilidad representa una barrera importante para el desarrollo de políticas y estrategias empresariales eficaces.

### **1.3. Formulación del problema.**

¿Cuáles son los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador?

### **1.4. Justificación.**

Desde el punto de vista teórico, la investigación se justifica por la necesidad de consolidar un marco explicativo robusto en torno a los factores que determinan la rentabilidad de las empresas exportadoras. En la literatura internacional se reconoce que variables como el tamaño empresarial, la estructura de capital, la eficiencia operativa y la diversificación de mercados inciden de manera diferenciada en el desempeño financiero de las compañías (Correia Monteiro

& Sousa, 2013); (Aulová et al., 2019). Sin embargo, en el contexto ecuatoriano persiste una limitada sistematización de estudios que aborden de forma integral esta problemática. La construcción de un modelo econométrico explicativo permitirá enriquecer los marcos conceptuales existentes y aportar evidencia empírica desde un país altamente dependiente de sus exportaciones, lo cual constituye un aporte académico tanto a nivel nacional como internacional.

Desde la perspectiva práctica, el estudio busca traducir los hallazgos empíricos en herramientas aplicables a la gestión empresarial. El análisis detallado de variables como el apalancamiento financiero, los costos logísticos y la eficiencia en el uso de los activos permite a las empresas identificar áreas críticas de mejora, optimizar recursos y fortalecer su sostenibilidad. En un país donde los costos logísticos pueden representar hasta el 25% del valor exportado (Alvarado Mora et al., 2020), la posibilidad de contar con un modelo predictivo resulta de gran utilidad para abaratar costos, reducir riesgos y maximizar la rentabilidad. En este sentido, la investigación tiene un carácter transformador, pues no se limita a describir una situación, sino que propone una herramienta práctica para la toma de decisiones.

En lo social, el impacto de esta investigación se extiende más allá de las fronteras empresariales. Las exportaciones son uno de los motores más importantes de la economía ecuatoriana, no solo por la generación de divisas, sino también por su capacidad de generar empleo, fomentar encadenamientos productivos y dinamizar sectores rurales y urbanos (Banco Central del Ecuador, 2023). Los resultados de este estudio beneficiará de manera directa a las empresas exportadoras, pero también de forma indirecta a las comunidades y familias que dependen de ellas. Además, el fortalecimiento del sector exportador contribuye a la reducción de la pobreza, el desarrollo territorial y la estabilidad macroeconómica, lo que confirma la relevancia social de la investigación.

En el plano metodológico, la investigación representa un aporte al proponer un modelo econométrico basado en datos secundarios de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador, Pro-Ecuador y la Superintendencia de Compañías. La elección de un diseño cuantitativo, no experimental, de corte transversal y explicativo garantiza la validez de los resultados y su replicabilidad en otros contextos. Al aplicar técnicas estadísticas y econométricas avanzadas, se generan insumos que podrán ser utilizados como referencia en futuros estudios sobre competitividad y rentabilidad en empresas de distintos sectores (Damodaran, 2022). Así, la

propuesta metodológica no solo responde a esta investigación, sino que constituye un legado para investigaciones posteriores.

Finalmente, desde la dimensión personal y académica, esta investigación adquiere relevancia al integrarse en la línea doctoral de proyectos y gestión empresarial. Para la investigadora, representa la oportunidad de consolidar habilidades analíticas y metodológicas avanzadas, además de materializar un aporte tangible al desarrollo del sector exportador. Asimismo, la experiencia obtenida en la construcción y validación del modelo econométrico permitirá abrir nuevas líneas de investigación en el futuro, vinculadas con la innovación, la competitividad y la sostenibilidad empresarial. Este componente personal refuerza el compromiso de que los resultados de la tesis no solo enriquezcan la literatura académica, sino que también tengan un impacto práctico y social en la realidad ecuatoriana.

### **1.5. Objeto de estudio.**

Este estudio tiene como objetivo analizar de manera integral los factores que influyen en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas, tomando como base el desarrollo de un modelo econométrico explicativo que permita identificar, cuantificar y contrastar el impacto de un conjunto de variables en su desempeño financiero. La propuesta busca ir más allá de una descripción aislada de resultados, para construir un marco analítico riguroso que articule las relaciones existentes entre variables dependientes como los indicadores de rentabilidad sobre los activos (ROA), la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) y el margen operativo; y variables independientes vinculadas a la estructura financiera, la eficiencia operativa, la diversificación de mercados, los costos logísticos, el nivel de apalancamiento, la innovación empresarial y la inserción en acuerdos comerciales internacionales.

De esta forma, la investigación no solo pretende comprobar qué factores internos y externos determinan la rentabilidad, sino también explicar la magnitud y dirección de su influencia, aportando evidencia empírica que permita evaluar diferencias significativas entre empresas de distinto tamaño y sector productivo. Este análisis resulta de gran relevancia en el contexto ecuatoriano, donde las exportaciones representan una fuente esencial de divisas, empleo y crecimiento económico, y donde comprender los determinantes de la rentabilidad puede

contribuir a diseñar estrategias empresariales más competitivas y políticas públicas más efectivas para fortalecer la participación del país en el comercio internacional (Fama & French, 1993).

### **1.6. Campo de acción.**

El campo de acción de esta investigación se centra en el análisis de las empresas exportadoras ecuatorianas, con el propósito de identificar de manera rigurosa los factores internos y externos que inciden en su rentabilidad. Este ámbito de estudio abarca dimensiones financieras, operativas y estratégicas, así como variables de carácter macroeconómico y coyuntural que influyen en el desempeño de las compañías vinculadas al comercio exterior. De esta forma, se busca articular una visión integral que permita no solo explicar la rentabilidad empresarial desde indicadores financieros, sino también comprender cómo la competitividad, las políticas comerciales y el acceso a los mercados internacionales condicionan el éxito de las exportaciones.

La investigación profundizará en aspectos como la estructura de capital, el nivel de apalancamiento financiero, la rotación de activos, los costos logísticos, la diversificación de productos y mercados, la incidencia del tipo de cambio, la evolución de la demanda internacional, así como las políticas arancelarias y no arancelarias que afectan directamente la competitividad exportadora. El enfoque metodológico permitirá integrar estas variables en un modelo matemático y econométrico, orientado a explicar el comportamiento de los factores que determinan la rentabilidad en el contexto nacional.

El estudio considerará como objeto de análisis a las empresas exportadoras registradas en sectores clave como: Acuicultura, agroindustria, alimentos procesados, artesanías, automotriz, banano y plátano, cacao y elaborados, café y elaborados, confección y textil, cuero y calzado, cuidado personal y del hogar, farmacéutico, flores y plantas, forestal y productos elaborados, frutas no tradicionales, metalmecánico, pesca, plásticos, servicios, sombreros entre otros rubros. Esta diversidad sectorial garantiza una visión representativa del panorama exportador del Ecuador y permitirá contrastar dinámicas particulares en sectores intensivos en mano de obra, agroexportadores tradicionales y aquellos vinculados a manufacturas de mayor valor agregado.

Para la construcción del modelo, se emplea información secundaria proveniente de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador (BCE), Pro-Ecuador y la Superintendencia de

Compañías, Valores y Seguros, así como bases de datos sectoriales especializadas. El análisis estará basado en datos cuantitativos correspondientes al año 2024, lo que asegura la pertinencia y validez de los resultados en función de la coyuntura actual del comercio internacional y del entorno económico ecuatoriano.

De este modo, el campo de acción no se limita únicamente a describir el desempeño exportador, sino que busca explicar las causas subyacentes de la rentabilidad empresarial, proveyendo insumos que contribuyan a la toma de decisiones estratégicas empresariales, al diseño de políticas públicas orientadas a la competitividad y a la consolidación de un marco académico que fortalezca la literatura sobre comercio internacional y rentabilidad en países en desarrollo.

## **1.7. Objetivos.**

### *1.7.1. Objetivo General.*

El objetivo general de este trabajo doctoral es “Diseñar un modelo econométrico explicativo de los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador”, tomando como base la información del año 2024.

Este objetivo responde a la necesidad de comprender, desde un enfoque científico y cuantitativo, los determinantes de la rentabilidad empresarial en el contexto exportador ecuatoriano, un sector estratégico para la generación de divisas, empleo y desarrollo económico nacional. La construcción del modelo econométrico se plantea como una herramienta metodológica que posibilite identificar, medir y evaluar el impacto de las principales variables internas y externas que inciden en la rentabilidad de las empresas, considerando factores financieros, operativos, logísticos, macroeconómicos y de política comercial.

Con ello, se busca trascender la visión descriptiva de la problemática y avanzar hacia un análisis explicativo y predictivo, capaz de ofrecer a las empresas exportadoras y a los responsables de política pública una base empírica sólida para la toma de decisiones estratégicas. El modelo, sustentado en técnicas econométricas y estadísticas, permitirá establecer relaciones causales y cuantificar la magnitud de la influencia de cada variable, lo cual constituye un aporte tanto a la teoría de la rentabilidad empresarial como a la práctica de la gestión exportadora.

Asimismo, la delimitación temporal en el año 2024 asegura que el análisis refleje la coyuntura más reciente del comercio internacional y de la economía ecuatoriana, incluyendo la dinámica de los acuerdos comerciales vigentes, las fluctuaciones del tipo de cambio, los cambios en costos logísticos y las condiciones de oportunidad global. De esta manera, el objetivo general no solo se orienta a generar un modelo explicativo, sino también a construir un instrumento de aplicación práctica que aporte al diseño de estrategias empresariales y políticas públicas orientadas al fortalecimiento de la competitividad exportadora del Ecuador en el mediano y largo plazo.

#### *1.7.2. Objetivos específicos.*

Con el fin de alcanzar el objetivo general planteado en este estudio, se proponen los siguientes objetivos específicos, los cuales guiarán de manera estructurada el desarrollo de la investigación:

1. Analizar los factores internos (estructura financiera, tamaño, capacidad de gestión, eficiencia operativa, diversificación de mercados, innovación tecnológica) y externos (políticas comerciales, acuerdos internacionales, costos logísticos, tipo de cambio, acceso a financiamiento) que inciden en la realización y desempeño de las exportaciones de las empresas ecuatorianas, clasificándolas según su giro de negocio, tamaño y sector productivo, con el fin de establecer una base sólida de variables clave para el posterior análisis matemático y econométrico a evaluar su competitividad y rentabilidad en los mercados internacionales.
2. Sistematizar los fundamentos teóricos relacionados con la rentabilidad de las empresas exportadoras considerando factores financieros, operativos, logísticos, macroeconómicos y de política comercial.
3. Determinar la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador a través del análisis de sus estados financieros.

El objetivo consiste en calcular y evaluar indicadores financieros como el ROA, ROE, EBITDA, márgenes operativos y apalancamiento financiero, tomando como fuente los datos registrados en el Banco Central del Ecuador, Pro-Ecuador y la Superintendencia de Compañías. Este análisis cuantitativo permitirá medir el desempeño económico real de

las empresas exportadoras, estableciendo patrones y diferencias relevantes según sector y tamaño empresarial.

4. Elaborar un modelo econométrico que explique la relación entre los factores identificados y la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas.

La construcción del modelo implica el uso de técnicas de análisis multivariado, correlación, regresión lineal múltiple y validación econométrica. El objetivo no solo será explicar los factores determinantes, sino también cuantificar su impacto, aportando un instrumento científico capaz de predecir escenarios de rentabilidad bajo diferentes combinaciones de variables internas y externas.

5. Validar, a través del juicio de expertos, la propuesta de construcción del modelo econométrico.

Una vez desarrollado el modelo, se someterá a validación mediante la técnica de juicio de expertos en comercio exterior, finanzas y economía, con el fin de garantizar su pertinencia, aplicabilidad y consistencia científica. Esta validación contribuirá a fortalecer la confiabilidad del modelo y a proyectar su utilidad práctica como herramienta para la toma de decisiones empresariales y de política pública.

### **1.8. Hipótesis.**

En la construcción de este estudio se plantea la siguiente hipótesis con la finalidad de poder demostrar las variables que inciden al momento de realizar las exportaciones, y así mismo poder determinar si las variables encontradas son explicadas significativamente y que nivel de correlación existe.

Hipótesis: Un modelo econométrico contribuye a explicar los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador

### **1.9. Alcance temático.**

El presente estudio tiene como objetivo central construir un modelo econométrico explicativo orientado al análisis de la rentabilidad financiera de las empresas exportadoras ecuatorianas,

identificando con rigurosidad los factores que inciden en su desempeño. La investigación busca trascender el nivel descriptivo para ofrecer un enfoque analítico y predictivo, capaz de cuantificar y explicar la relación entre variables económicas, financieras y logísticas que determinan la competitividad del sector exportador. A través de este modelo se espera no solo comprender la correlación entre dichas variables, sino también establecer lineamientos útiles para la toma de decisiones estratégicas en el ámbito empresarial y de políticas públicas.

El alcance temático se concentra en aquellas variables que tienen una conexión directa con la generación de valor en las operaciones de comercio exterior, tales como los indicadores de rentabilidad (ROA, ROE, EBITDA), el nivel de apalancamiento financiero, los costos logísticos, la diversificación de productos y mercados, y la incidencia del tipo de cambio y de las políticas arancelarias.

Dichos factores son relevantes porque reflejan la capacidad de las empresas para competir en un entorno internacional caracterizado por la volatilidad de los mercados, las exigencias normativas y la creciente presión por eficiencia productiva.

El estudio se fundamentó en datos históricos correspondientes al ejercicio fiscal 2024, considerando la disponibilidad de información proveniente de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y del registro de empresas exportadoras de Pro-Ecuador. Estas fuentes oficiales garantizan la confiabilidad, actualidad y representatividad de la base de datos utilizada para el análisis. La selección del periodo 2024 responde a la necesidad de capturar las dinámicas más recientes del comercio internacional, las tendencias del mercado y los desafíos coyunturales que enfrentan las empresas ecuatorianas.

El análisis abarcó un conjunto amplio de empresas exportadoras de diversos sectores productivos, entre los que destacan: acuicultura, agroindustria, alimentos procesados, artesanías, automotriz, banano y plátano, cacao, y elaborados, café y elaborados, confección y textil, cuero y calzado, cuidado personal y del hogar, farmacéutico, flores y plantas, forestal, frutas no tradicionales, metalmecánico, pesca, plásticos, servicios y sombreros, entre otros. Esta cobertura sectorial permitirá construir una visión integral de la rentabilidad exportadora y realizar comparaciones entre sectores tradicionales y emergentes, así como entre empresas de distinto tamaño.

La investigación adoptará un enfoque cuantitativo, sustentado en el uso de técnicas econométricas y modelos matemáticos. Esta elección metodológica se fundamenta en la necesidad de identificar relaciones de causalidad y medir la magnitud del impacto de las variables explicativas sobre la rentabilidad empresarial. En este sentido, se aplicarán herramientas estadísticas de correlación, regresión múltiple y análisis multivariado, que permitan depurar el modelo y validar su capacidad explicativa. El objetivo último es construir un marco analítico robusto que contribuya al avance de la literatura científica en torno a la rentabilidad exportadora y que, al mismo tiempo, ofrezca resultados de utilidad práctica para el fortalecimiento de la competitividad de las empresas ecuatorianas en el escenario global.

### **1.10. Delimitación Espacial y Temporal.**

El presente estudio se circunscribe al ámbito de las empresas exportadoras de Ecuador, entendidas como aquellas organizaciones que participan activamente en la colocación de bienes y servicios en los mercados internacionales, más allá de las fronteras nacionales. La investigación abarca empresas pertenecientes a diversos sectores económicos, tanto primarios (como la agricultura y la acuicultura), secundarios (procesamiento industrial, manufacturas) y terciarios (servicios con vocación exportadora), con el fin de obtener una visión integral y representativa de la realidad exportadora del país. En este sentido, los datos serán analizados a nivel nacional, permitiendo identificar patrones generales que caracterizan la relación nacional, permitiendo identificar patrones generales que caracterizan la relación entre las variables financieras, económicas y logísticas con la rentabilidad empresarial.

Se excluyen expresamente de la muestra las empresas extranjeras que operan en el Ecuador, así como aquellas cuya actividad se limita exclusivamente al mercado interno, debido a que los objetivos de la investigación se centran en comprender los factores que condicionan el desempeño financiero de las empresas nacionales que tienen incidencia directa en la balanza comercial ecuatoriana. Esta delimitación responde también a la necesidad de establecer criterios claros que aseguren la pertinencia de la información y la validez de los resultados.

En cuanto a la dimensión temporal, la investigación se enmarca en el ejercicio fiscal correspondiente al año 2024, seleccionando este período por ser el más actualizado y accesible en términos de disponibilidad estadística y de reportes financieros publicados por organismos de

control, como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y las bases de datos de Pro-Ecuador. El análisis será de corte transversal, lo que implica que se recopila y procesa la información en un único momento del tiempo, sin hacer un seguimiento longitudinal. Esta decisión metodológica permite describir con precisión el estado de la rentabilidad de las empresas exportadoras durante el año de estudio, identificando relaciones y correlaciones entre las variables definidas.

La elección de un corte transversal, sin embargo, no limita la proyección futura de los hallazgos. Por el contrario, los resultados podrán servir como base para investigaciones posteriores de carácter longitudinal o comparativo, que permitan observar la evolución de los factores en diferentes periodos y su incidencia en la competitividad exportadora del Ecuador. De esta manera, la delimitación espacial y temporal propuesta constituye un marco claro y consistente para la investigación, garantizando tanto la viabilidad del estudio como la pertinencia de sus conclusiones para la realidad económica y empresarial del país.

## **CAPÍTULO 2. Fundamentos Teóricos Referenciales.**

El presente capítulo presenta los fundamentos teóricos que sustentan la investigación, orientada al desarrollo de un modelo econométrico explicativo sobre los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. Se abordan las teorías fundamentales en los ámbitos económico, administrativo y financiero, todas ellas estrechamente vinculadas a la rentabilidad, el comercio exterior, la competitividad y el desempeño de las exportaciones. Asimismo, para robustecer el análisis, se examinan diferentes enfoques conceptuales relacionados con el tamaño empresarial, la inserción en mercados internacionales, los costos logísticos y otros factores clave para comprender el fenómeno investigado. La articulación de estos marcos teóricos constituye la base para seleccionar las variables de estudio, formular hipótesis y analizar los resultados.

### **2.1. Estado del arte**

La rentabilidad de las empresas exportadoras ha sido objeto de un vasto cuerpo de literatura debido a su estrecha relación con el crecimiento económico, la competitividad internacional y la sostenibilidad financiera de los países (Alvarado Mora et al., 2020). De manera histórica, se ha considerado que la capacidad exportadora depende tanto de la eficiencia interna (gestión, innovación, estructura de costos) como de la inserción externa en mercados globales.

Porter, con teoría de la ventaja competitiva, destacó que el éxito de las empresas y, por extensión, de las naciones, radica en la capacidad de innovar, mejorar procesos productivos y adaptarse a entornos exigentes. Esta visión tiene implicaciones directas sobre la rentabilidad, pues las empresas que se diferencian mediante innovación tienden a generar márgenes superiores. (Porter, 2017).

En América Latina, investigaciones recientes (SEGARRA JAIME & ORELLANA INTRIAGO, 2021); evidencian que los principales obstáculos de las exportadoras están relacionados con altos costos logísticos, baja productividad, escaso acceso a financiamiento y limitada diversificación productiva. Estos factores estructurales restringen la capacidad de las empresas para mejorar su rentabilidad, en especial en países dependientes de la exportación de commodities. (Hausmann Dani Rodrik et al., 2002). Además. El bajo valor agregado de los productos exportados ha sido

un factor que históricamente restringe los márgenes de rentabilidad. En este contexto, es importante indicar que los países que no diversifican ni sofistican su estructura exportadora tienen menores oportunidades de desarrollo sostenido. (Hausmann Dani Rodrik et al., 2002) señalan que las naciones que no diversifican ni sofistican su matriz exportadora enfrentan menores oportunidades de desarrollo sostenido, al depender de productos primarios con baja elasticidad de precios.

En el caso ecuatoriano, según el Banco Central del Ecuador, identifica una marcada dependencia en sectores tradicionales como el banano, el camarón y las flores, cuya rentabilidad depende de factores externos: acuerdos comerciales, fluctuaciones arancelarias y precios internacionales. La falta de un acuerdo permanente con Estados Unidos, tras la finalización del Sistema Generalizado de Preferencias, introdujo incertidumbre que impactó directamente la rentabilidad de las empresas ecuatorianas (R. Romero et al., 2022).

De igual manera, (Correia Monteiro & Sousa, 2013) destacan que no es posible atribuir la rentabilidad exportadora a una sola variable, sino que resulta de la interacción entre múltiples dimensiones: tamaño empresarial, estructura de capital, gestión, acceso a mercados y condiciones macroeconómicas. Este planteamiento resalta la necesidad de diseñar modelos integrales para analizar el desempeño exportador, incorporando factores internos y externos.

A nivel metodológico, la tendencia reciente apunta hacia el uso de modelos econométricos, análisis multivariable y técnicas de programación matemática (Juan Manuel Corchado Rodríguez Javier Parra Domínguez, 2022). Estas herramientas permiten establecer relaciones causales entre variables internas costos, productividad, innovación; y externas tipo de cambio, acuerdos comerciales, condiciones macroeconómicas, con el fin de generar modelos predictivos aplicables a la gestión empresarial y a la política pública.

En síntesis, el estado del arte confirma que la rentabilidad exportadora es un fenómeno multidimensional, influido por factores financieros, estratégicos, sectoriales y estructurales. Mientras los estudios internacionales enfatizan la relación entre la rentabilidad y variables financieras (apalancamiento, eficiencia en el uso de activos, estructura de capital), los análisis latinoamericanos destacan las restricciones estructurales como la baja diversificación y los costos

logísticos elevados. En Ecuador, la evidencia señala que la rentabilidad depende tanto de la gestión interna como de las condiciones externas que condicionan su inserción global.

## **2.2. Marco Teórico.**

El marco teórico de esta investigación tiene como objetivo fundamentar conceptualmente el análisis de los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras del Ecuador. Para poder evidenciar se revisan posturas teóricas provenientes de las finanzas, la economía y la optimización matemática, para así lograr construir una base analítica que respalde el diseño del modelo propuesto.

Estas teorías permiten aclarar las categorías de análisis, así como definir los criterios de evaluación financiera y establecer conexiones lógicas entre los conceptos clave de rentabilidad, tamaño empresarial, eficiencia, riesgo y desempeño exportador.

El marco conceptual enfatiza la relación entre las variables internas y externas que inciden en el desempeño exportador. Las variables internas comprenden elementos de gestión administrativa, capacidad de innovación, eficiencia en el uso de recursos y estrategias de diversificación; mientras que las variables externas incluyen el acceso a mercados, acuerdos comerciales, fluctuaciones del tipo de cambio, costos de transporte y regulaciones arancelarias. La interacción de ambos grupos de variables es lo que, en última instancia, define la competitividad y sostenibilidad de las empresas en mercados internacionales.

Asimismo, el marco conceptual se nutre de la revisión de literatura académica reciente y de estudios previos tanto nacionales como internacionales. Investigaciones las de (Correia Monteiro & Sousa, 2013); (Aaby & Slater, 1989), (Babakus et al., 2006) y (Calderón & Alvarado, 2018) destacan que la rentabilidad exportadora es un fenómeno multifactorial, que no puede explicarse únicamente a través de indicadores financieros, sino que debe comprenderse a partir de un enfoque integrador que contemple factores financieros, organizativos, logísticos e institucionales.

Finalmente, este marco orienta la construcción del modelo econométrico explicativo, al definir las dimensiones, categorías e indicadores que serán utilizados en el análisis empírico. De esta manera, se asegura la coherencia entre los conceptos revisados, los objetivos de la investigación y

los resultados esperados, garantizando el rigor científico y la validez conceptual de la tesis doctoral.

### **2.2.1 Modelo de Tres factores de Fama y French**

El modelo de Fama y French (Fama & French, 1993) amplía el tradicional CAPM al incluir dos variables adicionales: el tamaño de la empresa y la relación entre el valor contable y el valor de mercado. Este enfoque resulta útil en el contexto de las empresas exportadoras, ya que permite entender cómo el tamaño relativo y la estructura financiera pueden influir en la rentabilidad observada. En esta investigación se ofrece una perspectiva adecuada para analizar las diferencias de su desempeño financiero debido a que la mayoría de las empresas exportadoras ecuatorianas son pequeñas o medianas empresas frente a grandes empresas con mayor acceso a mercados y financiamiento.

La influencia de la gestión en la rentabilidad empresarial ha sido ampliamente reconocida en la literatura. (Aaby & Slater, 1989) destacan que las decisiones gerenciales son determinantes del desempeño exportador, mientras que Axinn enfatiza el papel de las percepciones de los directivos en la orientación estratégica de las firmas. En esta misma línea, (Halabi et al., 2010) señalan que la baja alfabetización financiera de los propietarios de pequeñas empresas limita el uso de información contable en la toma de decisiones, privilegiando criterios informales como la disponibilidad de efectivo. Este hallazgo revela un desajuste entre la teoría contable y la práctica empresarial real, lo que refuerza la necesidad de fortalecer las capacidades gerenciales y educativas en los emprendedores. Estos aportes resultan especialmente relevantes para el caso ecuatoriano, donde estudios como los de (Nivela Rodríguez & Carlos Campuzano, 2018) muestran que la estructura de capital y la gestión financiera son determinantes clave en la rentabilidad empresarial. De esta manera, se evidencia que, tanto a nivel internacional como nacional, la calidad de la gestión y el manejo de información financiera son elementos centrales para comprender la rentabilidad de las empresas.

Los factores determinantes de la competitividad en PYMES comerciales, destaca que la competitividad no depende únicamente del tamaño de la empresa o de los recursos financieros disponibles, sino de la gestión estratégica interna, la capacidad de innovación y la relación con el

mercado. Entre los hallazgos principales, se identifica que las PYMES más competitivas son aquellas que logran:

- Integrar procesos de planeación estratégica,
- Invertir en capacitación y capital humano,
- Desarrollar capacidades de innovación y diferenciación,
- Aprovechar redes comerciales y alianzas estratégicas.

Asimismo, se resalta que las limitaciones en acceso a financiamiento, la informalidad y la ausencia de gestión profesionalizada constituyen barreras recurrentes que reducen su rentabilidad y sostenibilidad en el largo plazo. El artículo concluye que la competitividad empresarial es un fenómeno multifactorial, donde se entrelazan dimensiones financieras, organizacionales y de mercado.

Esta investigación refuerza la relación entre gestión interna, innovación y competitividad, en línea con los estudios que vinculan capacidades empresariales y rentabilidad; también permite conectar los análisis sobre desempeño financiero con la dimensión de competitividad en PYMES, aspecto directamente relacionado con las exportaciones y finalmente complementa investigaciones de contexto ecuatoriano y latinoamericano al destacar las barreras estructurales que limitan la competitividad de las PYMES.

### **2.2.2 Valoración usando múltiplos financieros**

La técnica de valoración mediante múltiplos financieros constituye una de las metodologías más empleadas en el ámbito de las finanzas corporativas debido a su simplicidad, comparabilidad y capacidad de adaptación a diferentes sectores. Entre los indicadores más utilizados se encuentran el Precio / Utilidad (P/E), que relaciona el precio de mercado con la utilidad neta por acción, y el Valor de la Empresa sobre EBITDA (EV/EBITDA), que mide el desempeño operativo independientemente de las estructuras de capital y de los efectos fiscales. Asimismo, otros múltiplos como el Precio / Ventas (P / Sales) o el Precio / Valor en Libros (P/BV) permiten aproximarse a la creación de valor desde perspectivas complementarias (Damodaran, 2022).

El uso de múltiplos financieros facilita el análisis comparativo entre empresas que pertenecen a un mismo sector, ya que elimina distorsiones derivadas de contextos macroeconómicos generales

y centra la atención en la eficiencia relativa de cada compañía. Además, estos indicadores resultan especialmente útiles en mercados donde la información financiera es limitada, porque proporcionan benchmarks de referencia basados en pares comparables. En este sentido, la valoración por múltiplos constituye no solo una herramienta de diagnóstico, sino también un insumo para la toma de decisiones estratégicas en materia de fusiones, adquisiciones, alianzas y apertura de capital en mercados bursátiles.

Para el caso ecuatoriano, la aplicación de esta metodología resulta particularmente pertinente, dado que el país cuenta con información financiera sectorial recopilada por organismos como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y el Banco Central del Ecuador, lo que permite construir comparaciones homogéneas entre empresas exportadoras. Al analizar variables como EBITDA, margen operativo o utilidad neta en relación con el valor de mercado o contable, es posible identificar brechas de eficiencia financiera entre empresas del mismo sector exportador, como el bananero, camaronero, florícola o cacaoero.

En el ámbito internacional, diversos estudios han demostrado que los múltiplos son herramientas confiables para evaluar la creación de valor en sectores exportadores, donde factores como la volatilidad de precios internacionales, la exposición al tipo de cambio y los costos logísticos afectan de manera diferencial la rentabilidad (Bernaola Turco et al., 2024). De esta forma, incorporar múltiplos financieros al análisis de empresas exportadoras ecuatorianas no solo permite establecer comparaciones objetivas, sino también evaluar la sostenibilidad del desempeño financiero frente a los cambios del entorno global.

En conclusión, la metodología de valoración mediante múltiplos ofrece una vía eficiente para diagnosticar el rendimiento relativo de las empresas exportadoras dentro de su entorno competitivo. Al ser una técnica ampliamente aceptada por la academia y la práctica profesional, aporta robustez metodológica al presente estudio, permitiendo contrastar la rentabilidad de las firmas analizadas con parámetros de referencias nacionales e internacionales y generando así insumos valiosos para la formulación del modelo econométrico explicativo que se plantea en esta investigación doctoral.

### **2.2.3 Ratios financieros**

Los indicadores financieros son instrumentos fundamentales en el análisis del desempeño empresarial, pues permiten medir la eficiencia, la capacidad de generación de valor y la sostenibilidad de las operaciones. Entre los más relevantes se encuentran el ROA (Return on Assets), el ROE (Return on Equity) y el margen de utilidad, los cuales constituyen medidas sintéticas de la gestión financiera, ampliamente utilizadas tanto en la práctica empresarial como en la investigación académica (Zambrano-Farías et al., 2021).

El ROA mide la capacidad de los activos de la empresa para generar utilidades, reflejando el nivel de eficiencia en la utilización de los recursos. Un ROA alto suele asociarse con una gestión productiva de los activos y un control adecuado de los costos operativos (Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principles of managerial finance 13th edition*. Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company). Por su parte, el ROE indica la rentabilidad obtenida sobre el capital invertido por los accionistas, lo cual lo convierte en un indicador clave de interés para inversionistas y directivos, ya que refleja la capacidad de la empresa para retribuir al capital propio. Finalmente, el margen de utilidad neta mide la proporción de las ventas que se convierten en ganancias después de deducir todos los costos y gastos, permitiendo evaluar la eficiencia global del negocio y la sostenibilidad de la operación a lo largo del tiempo (Wang, 2024).

En el contexto de esta investigación doctoral, dichos indicadores se incorporan como variables explicativas centrales del modelo econométrico, ya que permiten evaluar de manera empírica la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas en relación con su tamaño, estructura de capital, acceso a financiamiento y costos logísticos. Su análisis posibilita identificar patrones que expliquen diferencias entre sectores, así como fortalezas y debilidades que condicionan la competitividad internacional.

### **Evidencia Nacional**

El estudio de (Marcelo Salazar-Mosquera, 2017) realizado sobre una muestra de 140 empresas manufactureras de Tungurahua con base en la información de la Superintendencia de Compañías, concluye que la rotación de ventas y la rentabilidad sobre activos (ROA) son los principales

determinantes de la rentabilidad financiera en el sector manufacturero ecuatoriano. En contraste, \ la liquidez corriente y el nivel de endeudamiento presentaron relaciones negativas o débiles con la rentabilidad, evidenciando que un exceso de liquidez no siempre es deseable, y que una estructura de capital mal diseñada puede reducir la competitividad. Estos resultados refuerzan la importancia de considerar el apalancamiento operativo y la gestión eficiente de activos como factores clave para mejorar la sostenibilidad empresarial.

De manera complementaria, investigaciones como la de (Espinoza Rosero et al., 2024). Señalan que el apalancamiento total, la rotación de activos y la composición del patrimonio tienen un efecto significativo sobre la rentabilidad de empresas de distintos sectores ecuatorianos. Estas conclusiones refuerzan la pertinencia de utilizar ratios financieros como variables centrales en el diseño de un modelo econométrico explicativo de la rentabilidad exportadora.

### **Evidencia internacional**

En el ámbito internacional, diversos estudios han corroborado la importancia de los ratios financieros como determinantes de la rentabilidad. (Aulová et al., 2019), en un estudio de empresas agrícolas checas, demuestran que la rentabilidad promedio del sector depende de indicadores como el margen neto, el ROA y el ROE, aunque con una alta dispersión explicada por diferencias en especialización productiva, acceso a subsidios y eficiencia en el uso de recursos.

De manera similar, (Spitsin et al., 2020) analizaron más de 6000 empresas manufactureras en Rusia y confirmaron que la eficiencia productiva y las economías de escala tienen un impacto positivo en la rentabilidad, mientras que la alta proporción de deuda y las tasas de interés elevadas generan efectos negativos. Estos hallazgos refuerzan la idea de que el apalancamiento excesivo constituye un riesgo significativo para la rentabilidad, especialmente en entornos de incertidumbre económica.

Otros estudios en países industrializados, como el de (Zeli & Mariani, 2009) sobre empresas italianas, muestran que la rentabilidad y la productividad se ven fuertemente influenciadas por la estructura de financiamiento, la gestión de activos y la innovación tecnológica, factores que

también son relevantes para comprender la competitividad de las empresas exportadoras ecuatorianas.

### Importancia para la investigación

En conjunto, la evidencia nacional e internacional confirma que las ratios financieras no deben analizarse de manera aislada, sino en interacción con variables estructurales, estratégicas y de gestión. Para las empresas exportadoras ecuatorianas, los indicadores como ROA, ROE y margen neto permiten diagnosticar la eficiencia con la que se utilizan los recursos internos y cómo estos interactúan con factores externos como los costos logísticos, los acuerdos comerciales y la volatilidad del tipo de cambio.

Por lo tanto, el análisis de ratios financieros no solo permite medir la salud financiera de las empresas, sino que constituye un insumo indispensable para la construcción del modelo econométrico explicativo que guiará esta investigación doctoral. Su incorporación asegura que las conclusiones y recomendaciones que se deriven estén fundamentadas en evidencia cuantitativa sólida, contribuyendo así al diseño de políticas y estrategias que fortalezcan la rentabilidad y competitividad del sector exportador ecuatoriano.

Para una mejor comprensión se realiza una ilustración a continuación.

**Figura 1.**  
Ratios Financieros



*Fuente:* Zambrano-Farías F. (2021). Profitability, indebtedness and liquidity analysis of microenterprises in Ecuador.

### 2.2.4 Ecuación de Bellman y Programación Dinámica

La ecuación de Bellman constituye el núcleo de la programación dinámica, técnica introducida por (Bellman, 2005) y considerada uno de los pilares de la optimización matemática y la teoría de decisiones. En esencia, esta ecuación plantea que un problema de decisión secuencial puede descomponerse en subproblemas más pequeños, cuyo resultado óptimo se obtiene resolviendo de manera recursiva cada etapa. Bajo esta perspectiva, la ecuación de Bellman expresa el principio de “optimalidad”, que sostiene que la política óptima de decisiones es un horizonte temporal se compone de decisiones óptimas en cada subperiodo.

La relevancia de este enfoque para el análisis empresarial radica en que las compañías no enfrentan decisiones estáticas, sino dinámicas, que requieren considerar la evolución temporal de las variables críticas. En el caso de las empresas exportadoras ecuatorianas estas variables incluyen:

- Precios internacionales de productos:  
Banano, camarón, cacao, flores, sujetos a volatilidad.
- Costos logísticos  
Transporte marítimo, seguros, almacenamiento, trámites aduaneros.
- Políticas arancelarias y acuerdos comerciales  
Acuerdos que cambian con el tiempo y generan escenarios de incertidumbre.
- Tipo de cambio y riesgo país  
Son los que afectan directamente los ingresos y la competitividad.

El uso de la programación dinámica permite modelar cómo una empresa puede maximizar su rentabilidad Inter temporal al decidir, por ejemplo, qué cantidad exportar en qué mercados concentrarse, cuándo reinvertir utilidades o cómo estructurar su financiamiento. Al capturar la dependencia de las decisiones actuales respecto a las condiciones futuras, la ecuación de Bellman ofrece una visión estratégica de largo plazo.

Diversos estudios han aplicado esta metodología en el ámbito económico y financiero. Por ejemplo, (Bertsekas, n.d.) destaca la programación dinámica en optimización de cadenas de suministro globales, mientras que Kamien y Sxhwartz (2012) la aplican al análisis de inversiones y decisiones de I + D bajo incertidumbre. En el comercio internacional, sus aplicaciones permiten simular escenarios de fluctuación en la demanda externa, variaciones en precio de commodities y ajustes en la capacidad instalada de las empresas.

En el caso ecuatoriano, donde las exportadoras dependen en gran medida de productos primarios el enfoque de Bellman resulta de especial interés, ya que puede adaptarse para simular trayectorias óptimas de rentabilidad bajo distintos escenarios: caída en los precios del banano, incremento en los costos de flete marítimo, nuevos tratados comerciales o cambios en las políticas fiscales. De este modo, se convierte en una herramienta poderosa no solo para la gestión empresarial, sino también para la formulación de políticas públicas orientadas a la sostenibilidad del sector exportador.

En el marco de esta investigación doctoral, la ecuación de Bellman y la programación dinámica se utilizarán como referencia metodológica para estructurar un modelo econométrico que integre las variables financieras, económicas y logísticas de las empresas exportadoras. Al hacerlo, se podrá analizar la optimización secuencial de decisiones empresariales en función de maximizar la rentabilidad y garantizar la permanencia en mercados internacionales altamente competitivos.

### **2.2.5 Teoría de Sharpe y Optimización de Riesgo-Rendimiento**

La teoría de Sharpe, también conocida como Capital Asset Pricing Model (CAPM), fue desarrollada en 1964 por William F. Sharpe constituye uno de los enfoques más influyentes en la teoría financiera moderna. Este modelo establece una relación directa entre el riesgo sistemático (medido a través del coeficiente beta) y la rentabilidad esperada de un activo. Su premisa central es que los inversionistas deben ser compensados únicamente por asumir riesgo no diversificable, es decir, aquel que está vinculado a los movimientos del mercado en su (W. F. Sharpe, 1964).

Aplicado al ámbito empresarial, este enfoque permite analizar cómo las decisiones estratégicas se valoran en entornos caracterizados por incertidumbre económica y volatilidad. En el caso de las empresas exportadoras ecuatorianas, la adaptación del CAPM resulta particularmente útil porque

posibilita evaluar la manera en que las variables externas como el tipo de cambio, las fluctuaciones en mercados internacionales, los tratados comerciales o los shocks de demanda global afectan la rentabilidad esperada de las compañías. De esta forma, la teoría de Sharpe no se limita al mercado de valores, sino que puede aplicarse como herramienta de gestión para estimar los retornos ajustados al riesgo de diferentes estrategias empresariales en comercio exterior.

Un aspecto clave de este modelo es el cálculo de la prima de riesgo, que permite determinar cuánto rendimiento adicional debería exigir una empresa para compensar la exposición a riesgos internacionales. Por ejemplo, una exportadora de banano ecuatoriana que concentra sus ventas en un solo mercado como la Unión Europea tendrá un nivel de riesgo sistemático más elevado que otra empresa que diversifica destinos entre la Unión Europea, Estados Unidos y Asia. Bajo esta lógica, el CAPM adaptado al contexto exportador permite cuantificar el impacto de la concentración de mercados en la rentabilidad esperada, y orientar la toma de decisiones hacia la diversificación estratégica.

### **Evidencia Internacional**

Diversas investigaciones han mostrado que la rentabilidad empresarial en sectores sensibles a factores externos depende en gran medida de la capacidad para gestionar el riesgo. El estudio de (Aulová et al., 2019), realizado en empresas agrícolas checas entre 2013 y 2017, analizó indicadores como el margen neto, el ROA y el ROE. Los autores concluyeron que, aunque la rentabilidad promedio del sector fue positiva, existía una gran dispersión entre empresas, explicada por diferencias en especialización, acceso a subsidios y eficiencia en el uso de los recursos. Este hallazgo evidencia que, incluso dentro de un mismo sector, las estrategias de gestión financiera y la estructura de capital determinan el rendimiento ajustado al riesgo.

De manera complementaria, el estudio de (Spitsin et al., 2020) sobre más de 6000 empresas manufactureras en Rusia bajo condiciones de inestabilidad económica mostró que la eficiencia productiva y las economías de escala favorecen la rentabilidad, mientras que una alta participación de capital prestado y tasas de interés elevadas la afectan negativamente. Los autores subrayan que el apalancamiento excesivo incrementa la vulnerabilidad de las empresas ante crisis externas, en tanto que la eficiencia interna puede actuar como un factor de mitigación. Este enfoque refuerza la importancia de adaptar modelos de riesgo – rendimiento como el CAPM

a contextos empresariales, especialmente cuando las firmas se enfrentan a entornos de alta incertidumbre y volatilidad macroeconómica.

En el contexto ecuatoriano, donde la mayoría de las exportaciones se concentran en productos primarios como banano, camarón, flores y cacao, la exposición al riesgo externo es considerable. Factores como la dependencia de precios internacionales, la volatilidad del tipo de cambio y la incertidumbre en tratados comerciales constituyen riesgos sistemáticos que escapan al control de las empresas individuales. En este escenario, la aplicación de la teoría de Sharpe permite:

- Cuantificar el riesgo sistemático:  
Riesgos asociados a la dependencia de mercados específicos.
- Evaluar la prima de riesgo  
Evalúa la prima de riesgo necesaria para justificar estrategias de expansión
- Medir el impacto del apalancamiento financiero  
Mide el impacto del apalancamiento financiero sobre la vulnerabilidad de las firmas frente a shocks externos.
- Integrar el análisis riesgo – rendimiento  
Analiza el riesgo – rendimiento en la formulación del modelo econométrico explicativo de esta investigación doctoral.

La utilidad de este marco teórico radica en que ofrece una visión integradora de cómo las empresas pueden optimizar su rentabilidad ajustada al riesgo, reconociendo que un mayor retorno esperado debe estar acompañado de una adecuada compensación por la exposición a factores de incertidumbre global.

### **2.2.6 Modelo de Fama y French y factores de rentabilidad**

Fama y French (1993) ampliaron el Capital Asset Pricing Model (CAPM) de Sharpe al proponer un modelo de tres factores que explica mejor la variabilidad de los retornos financieros. Además del riesgo sistemático ( $\beta$ ), incorporan dos elementos adicionales: el tamaño empresarial (SMB:

small minus big) y la relación valor contable / mercado (HML: high minus low). Estos factores reflejan que las empresas pequeñas suelen obtener mayores rendimientos debido a un riesgo superior, mientras que las firmas con alto valor contable en relación con el de mercado tienden a mostrar rentabilidades más altas, asociadas a estrategias de valor. En el caso de las exportadoras ecuatorianas, esta teoría es pertinente para explicar cómo la estructura financiera y el tamaño condicionan la capacidad de generar rentabilidad sostenida, especialmente en sectores como banano, camarón o flores, caracterizados por una fuerte concentración empresarial.

### **2.2.7 Teoría de la Estructura de Capital de Modigliani y Miller**

Modigliani y Miller (1958) desarrollaron la teoría de estructura de capital, que plantea que, bajo supuestos de mercados perfectos, el valor de una empresa es independiente de su estructura de financiamiento. Sin embargo, al introducir impuestos y costos de quiebra, se reconoce que la deuda puede incrementar el valor empresarial gracias al escudo fiscal. Este marco resulta esencial para el análisis de las empresas exportadoras ecuatorianas, ya que muchas de ellas utilizan endeudamiento como palanca para financiar su capital de trabajo y expansión hacia nuevos mercados. La teoría permite evaluar hasta qué punto el apalancamiento es beneficioso y en qué momento genera vulnerabilidad frente a riesgos externos como variaciones del tipo de cambio o crisis internacionales.

### **2.2.8 Teoría Financiera Moderna y uso estratégico del apalancamiento**

Ross, Westerfield y Jordan (2008) plantean en la teoría financiera moderna que el apalancamiento puede ser un mecanismo eficaz para maximizar la rentabilidad siempre que la rentabilidad económica supere el costo de financiamiento. Este principio conecta directamente con el análisis de las empresas exportadoras, que enfrentan altos costos logísticos y financieros. El uso estratégico del apalancamiento implica evaluará cuidadosamente la relación entre deuda y patrimonio para sostener la rentabilidad sin comprometer la estabilidad financiera. En este sentido, su incorporación en la presente investigación permite ampliar el análisis de los factores explicativos de la rentabilidad más allá de los indicadores contables, considerando también el diseño de políticas de financiamiento y decisiones de inversión bajo entornos de incertidumbre.

## **2.3. Marco Conceptual.**

El marco conceptual establece la base terminológica, analítica y explicativa de la presente investigación, ya que delimita los conceptos clave, categorías de análisis y relaciones que permiten comprender la rentabilidad de las empresas exportadoras en el contexto ecuatoriano. Su finalidad es proporcionar un lenguaje común y coherente, evitando ambigüedades y orientando la construcción del modelo econométrico propuesto.

Asimismo, se identifican los conceptos centrales asociados a la rentabilidad empresarial, entre ellos: rentabilidad financiera (ROE, ROA, EBITDA), apalancamiento, estructura de capital, costos logísticos, competitividad y tamaño empresarial. Cada uno de estos conceptos se integra en el análisis como una variable crítica, permitiendo construir un marco explicativo que trasciende la mera descripción de indicadores contables y financieros para incorporar dimensiones estratégicas y operativas.

### **2.3.1 Rentabilidad empresarial**

La rentabilidad se entiende como la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de sus operaciones. Es un indicador esencial del desempeño financiero y se mide comúnmente a través de razones como el ROA (Return on Assets) y el ROE (Return on Equity). Estos indicadores permiten evaluar la eficiencia en el uso de los recursos y la sostenibilidad de las operaciones empresariales en el tiempo (José et al., 2022).

En los últimos años, la literatura sobre rentabilidad ha evolucionado hacia enfoques multidimensionales que consideran tanto factores internos como externos. En contextos específicos, como las empresas Sharia – compliant en Jordania, se ha identificado que la rentabilidad está influida por elementos como el apalancamiento financiero, la liquidez y la eficiencia en el uso de los activos, destacando la necesidad de modelos de gestión compatibles con principios éticos y regulatorios propios de cada mercado. (Alsharari & Alhmoud, 2019).

En América Latina, investigaciones como la de González y Ramírez sobre el ciclo de efectivo en firmas colombianas muestran que la gestión eficiente del capital de trabajo, en particular la reducción de los días de cobro y de inventario, tiene un efecto significativo y positivo sobre la rentabilidad. Estos hallazgos coinciden con estudios internacionales que subrayan la relevancia

de optimizar procesos operativos para maximizar los rendimientos (Alejandro Arcos Mora & Benavides Franco, 2008).

En el sector agrícola, Kowalski y Nowak (2020) analizan ratios de rentabilidad como ROA, ROE y margen neto, encontrando que la productividad y la gestión de costos son determinantes clave. Este sector presenta particularidades vinculadas a la estacionalidad y a la dependencia de factores climáticos, lo que condiciona su desempeño financiero.

En el contexto ecuatoriano, la investigación de Paredes (2019) sobre la estructura de financiamiento en PYMES que cotizan en bolsa concluye que un mayor uso de deuda puede potenciar la rentabilidad siempre que la rentabilidad económica supere el costo de la deuda. De manera complementaria (Espinoza Rosero et al., 2024), identifica en un análisis transversal que la rentabilidad empresarial está influida principalmente por variables como el apalancamiento total, la rotación de activos y la composición del patrimonio.

(Nivela Rodríguez & Carlos Campuzano, 2018), investigan los determinantes de la rentabilidad financiera en el sector de consumo del Ecuador, analizando cómo la estructura de capital influye en los resultados económicos de las empresas. Los autores destacan que la rentabilidad (medida principalmente a través del ROE) está condicionada por factores como el apalancamiento financiero, el costo de la deuda, la eficiencia en el uso de los activos y las políticas de reinversión de utilidades. El estudio concluye que una estructura de capital equilibrada, que evite niveles excesivos de endeudamiento, favorece la sostenibilidad de la rentabilidad a largo plazo. Además, se resalta la importancia de un manejo estratégico de los recursos financieros para mitigar riesgos asociados a la volatilidad del mercado y las tasas de interés.

En conjunto, esta revisión evidencia que la rentabilidad empresarial no depende de una sola variable, sino de un entramado de decisiones estratégicas y condiciones estructurales. Asimismo, destaca la relevancia de considerar particularidades sectoriales, regulatorias y contextuales para diseñar modelos explicativos ajustados a la realidad económica de cada país.

La literatura sobre PYMES ha demostrado que factores como la estructura financiera, la gestión del capital y las decisiones estratégicas influyen directamente en su rentabilidad y sostenibilidad (Santana et al., 2006); (Nivela Rodríguez & Carlos Campuzano, 2018). Sin embargo, un análisis

más amplio requiere considerar también el papel de la microempresa, que constituye la base del tejido productivo en países en desarrollo. Según el estudio “La microempresa en el desarrollo”, estas unidades, aunque de menor escala, cumplen un rol esencial en la generación de empleo, la dinamización de cadenas de valor y el fortalecimiento del desarrollo local (Arreguín, 2010). Su inclusión en el debate académico es clave para comprender cómo interactúan con las PYMES en la construcción de un ecosistema empresarial más competitivo. En este marco, tanto PYMES como microempresas representan pilares fundamentales que, al vincularse con procesos de internacionalización y actividades exportadoras, permiten una mayor diversificación de mercados y la búsqueda de rentabilidad en contextos caracterizados por limitaciones estructurales y alta incertidumbre.

El estudio de (Munoz et al., 2015) analiza 151 microempresas en Malasia para identificar los factores que explican su éxito de gestión. Los resultados muestran que el desempeño de las microempresas está estrechamente vinculado a la orientación emprendedora “entrepreneurial orientation” y las actividades clave de gestión, como marketing, operaciones, finanzas y servicio al cliente. En contraste, la influencia de apoyos externos como financiamiento gubernamental o programas de asistencia resultó marginal. Esta investigación concluye que la capacidad de gestión interna y la proactividad emprendedora son determinantes más relevantes que la ayuda externa para explicar la rentabilidad y sostenibilidad de las microempresas. Se recomienda fortalecer programas de capacitación y formación gerencial adaptados a contextos multiculturales y emergentes, dado que la orientación estratégica de los microempresarios condiciona directamente sus resultados financieros y de crecimiento.

El estudio de (Prijadi & Desiana, 2017), basado en una muestra de 3,964 PYMES en Indonesia, analiza los factores determinantes de la rentabilidad y crecimiento de estas empresas. Los resultados muestran que:

- El capital de trabajo óptimo mejora tanto la rentabilidad como las ventas

Finalmente, (Torres Briones et al., 2024) en un estudio sobre el sector comercial ecuatoriano, evidencian que la gestión financiera eficiente particularmente en el control de costos, la rotación de inventarios y elección de la estructura de capital es determinante para mejorar los indicadores de rentabilidad como ROE, ROA y margen neto. Estos hallazgos refuerzan la importancia de

integrar prácticas de gestión y decisiones estratégicas de financiamiento para optimizar los resultados financieros.

La evidencia europea ofrece aportes relevantes para comprender la rentabilidad empresarial en distintos contextos. (Janda et al., 2013), en su estudio sobre microempresas rurales en Polonia durante la adhesión a la Unión Europea, demostraron que la rentabilidad estaba menos influida por los apoyos institucionales y el acceso a nuevos mercados comunitarios, y más determinada por factores internos como la motivación del propietario, el tamaño de la empresa, la ubicación geográfica y la adopción de certificaciones e innovaciones tecnológicas. En contraste, (Jasiniak & Pastusiak, 2014) compararon la rentabilidad de empresas extranjeras y domésticas en Polonia, encontrando que las firmas con capital foráneo alcanzaban mayores niveles de rentabilidad gracias a ventajas competitivas en innovación y acceso a financiamiento internacional, aunque con mayores niveles de endeudamiento. En conjunto, estos estudios refuerzan la idea de que tanto las capacidades internas (gestión, innovación, perfil del emprendedor) como los factores externos (origen del capital, integración a mercados internacionales) se entrelazan en la explicación de la rentabilidad, ofreciendo lecciones aplicables el análisis de economías emergentes como la ecuatoriana.

El estudio Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: un análisis de corte transversal (Clasificación et al., 2018) analiza una muestra de 2.472 empresas ecuatorianas a partir del Censo Nacional Económico 2010, aplicando análisis de componentes principales y regresión lineal. Los resultados muestran que la rentabilidad varía según el tamaño de la empresa:

- En las microempresas, influyen de forma positiva las investigaciones de mercado, la contratación de personal calificado, los activos fijos y el acceso a financiamiento.
- En las pequeñas y medianas, son relevantes la maquinaria, el equipo productivo y las fuentes de financiamiento público y privado.
- En las grandes empresas, las variables clave son los inventarios de materias primas, productos terminados, activos productivos y financiamiento privado.

Un hallazgo importante es que el gasto en investigación y desarrollo (I + D), lejos de potenciar la rentabilidad, mostró un efecto negativo en las empresas ecuatorianas, lo que se explica por la escasa inversión real en innovación tecnológica. El estudio concluye que los activos fijos, el

financiamiento y los ingresos son las variables más determinantes de la rentabilidad, mientras que la tecnología se mantiene rezagada debido a la limitada inversión en I + D en el país.

El trabajo de (Zeli & Mariani, 2009) analiza la rentabilidad y productividad de las grandes empresas italianas en sectores industriales entre 1998 y 2002, utilizando datos del Istat y métodos de análisis de componentes principales. Los resultados muestran que la rentabilidad (ROE y ROI) y la productividad (valor agregado por empleado) están influenciados por factores como la estructura financiera, el grado de apalancamiento y la capacidad de innovación sectorial.

Se evidencia que las grandes empresas italianas mantuvieron competitividad en sectores tradicionales (textil, mecánica, alimentación), pero no lograron dinamismo suficiente en sectores de alta tecnología, lo que limitó su rentabilidad a largo plazo. Además, la reducción del apalancamiento financiero contribuyó a mayor estabilidad, pero a costa de menores retornos. Este estudio concluye que la inversión en innovación y la gestión eficiente de los recursos financieros son determinantes para sostener la rentabilidad en entornos de competencia internacional. Siendo así esta investigación refuerza la idea de que la rentabilidad no depende solo del tamaño, sino de la estructura de financiamiento, gestión de recursos y capacidad de innovar. Adicional a esto ofrece evidencia de un país europeo industrializado que, al igual que Ecuador, enfrenta retos de competitividad global en sectores tradicionales frente a los de mayor intensidad tecnológica.

### **2.3.2. Tamaño empresarial y desempeño exportador**

La relación entre tamaño empresarial y desempeño exportador ha sido profundamente estudiada, pero lejos de ser lineal o uniforme, depende del indicador de tamaño utilizado (ventas, número de empleados, activos, gasto en (I+D) y el contexto competitivo y tecnológico en el que operan las firmas. En esta línea, la evidencia sugiere efectos heterogéneos y, en muchos casos, no monotónicos (Pedron et al., 2012). Tal heterogeneidad obliga a adoptar enfoques multidimensionales que articulen capacidades internas (productividad, innovación, gestión), condiciones externas (regulaciones, acuerdos y costos logísticos) y decisiones estratégicas (orientación a mercados, selección de destinos, modos de entrada).

Desde la perspectiva de marketing estratégico, la orientación al mercado y la adaptación del marketing mix (producto, precio, canales y comunicación) elevan la probabilidad de éxito internacional al mejorar el ajuste oferta – demanda y la sensibilidad a los cambios competitivos. En un análisis de empresas gallegas, (Losada Pérez et al., 2007) muestran mediante un modelo Logit que las firmas con mayor orientación al mercado y flexibilidad estratégica presentan mayores probabilidades de triunfar en el exterior. Este hallazgo es consistente con la evidencia internacional que vincula orientación al mercado con desempeño exportador y rentabilidad (Slater & Narver, 1995).

Para poder crecer en el tamaño empresarial es importante contemplar la productividad e innovación, existen empresas enfocadas en el giro de negocios de servicios donde un estudio realizado en Perú revela que solo aquellas capacidades digitales orientadas a usos productivos de TICs y la innovación organizacional tienen impacto positivo en el desempeño exportador. Además, los efectos de la innovación varían según el tipo de base de conocimiento (tecnología, profesional, creativa), lo cual sugiere la necesidad de enfoques sectorialmente diferenciados (Castro, 2022)

El modelo DEA orientado a output es una propuesta utilizada para ayudar a empresas españolas a escoger mercados internacionales eficientes, incorporando múltiples variables de costos y beneficios (Elkefi, 2021). Esta herramienta permite identificar mercados con mayor potencial de rentabilidad para exportadores, optimizando recursos y estrategias de entrada.

En el contexto internacional, diversos estudios han profundizado en la comprensión de los factores que condicionan el desempeño exportador desde perspectivas estratégicas, tecnológicas y de selección de mercados. A través de un análisis aplicado a las empresas exportadoras gallegas mediante un modelo Logit, demostraron que la orientación al mercado y la adaptación del marketing-mix incrementan las probabilidades de éxito en las operaciones internacionales (Losada Pérez et al., 2007). Este hallazgo subraya la importancia de integrar una visión estratégica flexible y sensible a las dinámicas de los mercados de destino, lo que se traduce en ventajas competitivas sostenibles y en mejores indicadores de rentabilidad.

En una línea complementaria, (Castro, 2022) estudiaron empresas de servicios basados en el conocimiento (KIBS) en Perú, identificando que no todas las capacidades digitales tienen un

impacto uniforme sobre el resultado exportador. Específicamente, solo aquellas orientadas a usos productivos de las TICs y a la innovación organizacional mostraron efectos positivos. Además, estos efectos varían en función del tipo de base de conocimiento de la empresa (tecnológica, profesional o creativa), lo que plantea la necesidad de enfoques diferenciados según la naturaleza del sector y la estructura de capacidades internas.

Por otro lado, (Elkefi, 2021) propone un enfoque metodológico basado en Análisis Envolvente de Datos orientado a outputs para la selección de mercados internacionales. Aplicado a empresas españolas, el modelo permite identificar mercados con mayor eficiencia relativa, considerando múltiples variables de costos y beneficios. Esta herramienta constituye un apoyo cuantitativo clave para la toma de decisiones estratégicas, optimizando la asignación de recursos hacia destinos con mayor potencial de rentabilidad.

En conjunto, estos aportes fortalecen el cuerpo de conocimiento sobre el desempeño exportador al evidenciar que su éxito no depende exclusivamente de variables financieras, sino también de factores estratégicos, innovadores y de inteligencia de mercado. Integrar estos enfoques en el análisis de las empresas exportadoras ecuatorianas permitirá enriquecer la interpretación de resultados y diseñar recomendaciones más precisas para la mejora de su competitividad y rentabilidad internacional.

En el ámbito de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), la relación entre rentabilidad y competitividad ha sido objeto de análisis desde una perspectiva integral. El estudio de Rentabilidad y competitividad en la PYME sostiene que los resultados financieros no deben evaluarse de forma aislada, sino en función de factores estratégicos como la innovación, la capacidad de adaptación y la gestión de recursos internos. Se plantea que la rentabilidad no depende únicamente de indicadores tradicionales como el ROE o los márgenes de utilidad, sino también de la habilidad de la empresa para generar ventajas competitivas sostenibles en entornos dinámicos y globalizados. Esta visión refuerza la necesidad de modelos de análisis que integren las variables financieras con los determinantes estratégico y de gestión empresarial, aportando una comprensión más amplia del desempeño de las empresas exportadoras (Flores et al., 2013)

El estudio de (Santana et al., 2006) ya advertía que los factores de crecimiento empresarial en las pymes están fuertemente condicionados por el acceso a recursos y la capacidad de gestión

estratégica. En esa misma línea, investigaciones más recientes como la de (Nivela Rodríguez & Carlos Campuzano, 2018) para el caso ecuatoriano, señalan que la estructura de capital y la gestión financiera determinan en gran medida la rentabilidad de las firmas. Complementariamente, la evidencia presentada por estudios internacionales, como el de (Aulová et al., 2019) sobre el sector agrícola europeo, demuestra que los indicadores de rentabilidad varían sustancialmente entre sectores, confirmando la necesidad de enfoques comparativos. A este cuerpo de literatura se suma la investigación de Biggs, Ville y Suen (1991), que aporta una metodología de clasificación para entender la relación entre múltiples determinantes de rentabilidad. Finalmente, el trabajo (de Jorge Moreno et al., 2010) ofrece evidencia empírica sobre cómo el tamaño de la empresa y las características emprendedoras de sus gestores se relacionan con su desempeño financiero y exportador, hallazgos que resultan especialmente pertinentes para el análisis de las pymes exportadoras en América Latina, dado que comparten estructuras de mercado y restricciones similares a las ecuatorianas.

El estudio de (Steinerowska-Streb, 2012) analiza los determinantes de la rentabilidad empresarial en períodos de actividad económica reducida, tomando como base una muestra de 1107 PYMES en Polonia. Los resultados muestran que factores como el tipo de gerente (propietario o contratado), el rango de mercado (doméstico o internacional) y la forma legal influyen significativamente en la disminución de las utilidades durante una recesión. Contrario a lo esperado, las empresas administradas por gerentes contratados experimentaron una menor caída de beneficios frente a las gestionadas por sus propietarios, lo cual se atribuye a mayores competencias técnicas y capacidad de adaptación. Asimismo, se evidencia que las empresas con estructura jurídica más sólida (sociedades limitadas o anónimas) y con presencia internacional logran amortiguar mejor los efectos de la contracción económica. El artículo concluye que los factores internos específicos de cada empresa son cruciales para explicar la resiliencia o vulnerabilidad de las PYMES ante crisis económicas. Este trabajo es especialmente relevante porque introduce la variable coyuntura económica como condicionante del desempeño empresarial, algo que complementa las investigaciones que solo consideran factores internos o sectoriales. Además, refuerza la necesidad de construir modelos explicativos que integren tanto la estructura interna de la empresa como su capacidad de adaptación al entorno macroeconómico.

(Sumba Bustamante & Villacreses, 2018), en su estudio analiza la realidad de 347 microempresas en los cantones Jipijapa, Paján y Puerto López (Manabí, Ecuador) resaltando que estas unidades productivas son fundamentales para la economía nacional, al generar empleo, ingresos y dinamizar la actividad económica. Sin embargo, enfrentan problemas estructurales como:

- Deficiencias en la gestión administrativa (planeación, organización, dirección y control),
- Baja capacitación empresarial,
- Falta de comunicación interna,
- Escasa incorporación tecnológica,
- Limitaciones en acceso a financiamiento.

El trabajo concluye que estas debilidades reducen su rentabilidad y sostenibilidad, lo que hace urgente implementar estrategias de fortalecimiento e innovación, además de una mayor articulación entre sector público y privado, políticas sostenibles de apoyo y programas de capacitación que permitan a las microempresas desarrollar ventajas competitivas y posicionarse en el mercado.

Este aporte es clave porque ofrece evidencia ecuatoriana, directamente relacionada con la realidad de las microempresas, que constituyen la mayoría del tejido empresarial del país, también complementa investigaciones previas sobre rentabilidad y competitividad en Ecuador, reforzando la importancia de la gestión administrativa y el acceso al financiamiento como variables críticas.

El estudio de (Fernando José Zambrano Farías Tutores & María del Carmen Valls Martínez Salvador Cruz Rambaud, 2018) analiza los factores que determinan la supervivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en Ecuador durante el período 2014 – 2016) utilizando un modelo econométrico probit con información de la Superintendencia de Compañías. Los resultados muestran que el tamaño y la antigüedad de las empresas se relacionan inversamente con su supervivencia, mientras que el aumento del patrimonio, el mantenimiento de una rotación de cartera eficiente y el acceso a un endeudamiento equilibrado incrementan sus probabilidades de continuidad. Asimismo, se identifican factores regionales y sectoriales: las empresas de la región Sierra, así como los sectores de transporte y construcción, presentan mayores posibilidades de sobrevivir. Este trabajo es pionero en Ecuador y aporta

evidencia empírica de que los determinantes financieros y estructurales son claves para la permanencia empresarial.

Este trabajo enriquece la perspectiva nacional sobre la rentabilidad y supervivencia de las empresas al demostrar cómo los factores financieros (patrimonio, endeudamiento, rotación de cartera) y las características estructurales (antigüedad, tamaño, localización) inciden en la capacidad de continuidad de las MIPYME. Además, conecta la supervivencia empresarial con el entorno regional y sectorial, ofreciendo una mirada diferenciada respecto a estudios internacionales que priorizan únicamente indicadores financieros.

Finalmente, la literatura de comercio internacional aporta mecanismos micro fundados: Las firmas más productivas son las que entran a exportar y pagan los costos fijos de acceso (Wagner, 2001). En consecuencia, el “premio exportador” en productividad y tamaño puede causar y a la vez resultar de la exportación. Este círculo virtuoso es sensible a logística y calidad institucional: países con mayor desempeño logístico y mejor inserción en cadenas globales de valor amplifican ese premio (by Mahesh Chand, 2018).

Las implicaciones para el modelo y variables operativas son:

- Indicadores de tamaño:  
Log (ventas), número de empleados, activos totales, gasto en I + D/ ventas.
- Capacidades:  
Índice de digitalización productiva, dummy de innovación organizacional, certificaciones/ estándares.
- Estrategia comercial:  
Orientación al mercado (escala compuesta), adaptación del marketing mix, diversificación de destinos.
- Financiamiento y gestión:  
Apalancamiento, rotación de cartera, ciclo de efectivo, formalidad jurídica.
- Logística y acceso:  
Costos logísticos / ventas, uso de acuerdos comerciales, pertenencia a cadenas de valor.

### 2.3.3 Factores internos y externos en la rentabilidad

Los factores que influyen en el desempeño exportador incluyen características internas como: tamaño, experiencia, estrategia comercial; y también incluyen factores externos como: el entorno macroeconómico, acceso a mercados, regulaciones internacionales. Estos elementos, al interactuar, condicionan el nivel de rentabilidad que puede alcanzar una empresa en el mercado internacional (Sousa et al., 2008).

Al realizar una revisión sistemática sobre cómo la gestión influye en el desempeño exportador, destacando que los resultados dependen en gran medida de factores gerenciales (actitudes, orientación internacional, compromiso exportador, experiencia), estrategia de marketing internacional (investigación de mercados, adaptación/estandarización, política de precios/canales) y características de la firma (recursos, tamaño, tecnología), en interacción con el entorno. Se subrayan dos vacíos persistentes: el primero es la medición heterogénea del desempeño exportador (intensidad, crecimiento, beneficios, cobertura) y el segundo son los modelos parciales que aíslan variables, lo que fragmenta la evidencia (Aaby & Slater, 1989).

La literatura sobre el desempeño exportador ha evolucionado hacia un enfoque multifactorial que combina variables internas de la empresa con condiciones del entorno. En su revisión de la literatura empírica de 1978 a 1988, identifican que las prácticas de gestión, las capacidades organizacionales y la orientación estratégica de la empresa ejercen un impacto determinante en los resultados de exportación. Su análisis concluye que, aunque los factores externos como la política comercial o la demanda internacional son relevantes, la forma en que la gerencia planifica y ejecuta la estrategia exportadora es un elemento diferenciador clave. (Aaby & Slater, 1989)

En esta misma línea, Axinn (1988) enfatiza que las percepciones de la gerencia sobre los mercados internacionales, incluyendo su visión del riesgo, la complejidad y las oportunidades inciden directamente en la intensidad y éxito exportador. Según el autor, las actitudes gerenciales proactivas y orientadas al aprendizaje favorecen un mejor posicionamiento competitivo, especialmente en entornos inciertos. Esto resalta la necesidad de considerar el factor humano y la cultura organizacional como variables estratégicas en el análisis del desempeño exportador.

Por su parte, (Babakus et al., 2006) aportan una perspectiva centrada en la gestión de la incertidumbre y el valor de las redes de contacto. Su estudio en PYMES nórdicas demuestra que la creación de redes empresariales sólidas tanto locales como internacionales mitiga los riesgos asociados a la internacionalización y facilita el acceso a información crítica, recursos y oportunidades comerciales. Este hallazgo es esencialmente relevante para economías en desarrollo, como la ecuatoriana, donde el acceso a información de calidad y a mercados externos suele ser limitado.

Complementariamente, (Calof, 1994) establece que las características estructurales de la empresa, como su tamaño, experiencia internacional, estructura organizativa y disponibilidad de recursos, influyen de manera significativa en la probabilidad de participar en mercados internacionales y en el nivel de éxito alcanzado. Asimismo, resalta que la integración entre capacidades internas y visión estratégica determina en gran medida el rendimiento exportador.

En conjunto, estos estudios configuran un marco conceptual robusto que subraya que el desempeño exportador no es resultado exclusivo de condiciones macroeconómicas o sectoriales, sino de la interacción entre factores internos, gestión, capacidades, recursos, redes y la capacidad de respuesta estratégica ante un entorno global dinámico. Para el caso ecuatoriano, esta evidencia sugiere que la rentabilidad de las empresas exportadoras dependerá tanto de una gestión estratégica eficiente como del fortalecimiento de capacidades internas, redes comerciales y adaptación a las demandas cambiantes del mercado internacional.

(Santana et al., 2006), analizan los factores determinantes del crecimiento empresarial, con especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas (PYMES). El estudio plantea que el crecimiento no depende exclusivamente de la capacidad financiera o de la inversión, sino también de aspectos estratégicos, organizativos y del entorno competitivo. Los autores identifican factores internos como la capacidad de innovación, la calidad de la gestión, la formación del capital humano y la eficiencia en los procesos y los factores externos como el acceso a mercados, el marco regulatorio y el apoyo institucional que influyen de forma significativa en la expansión de las PYMES. Además, destacan que la internacionalización y la adaptación a cambios tecnológicos son elementos clave para sostener un crecimiento rentable en el largo plazo.

El análisis de factores intangibles como el capital social y humano ha cobrado relevancia en la comprensión de la competitividad y sostenibilidad empresarial, especialmente en micro y pequeñas empresas de economías emergentes. El crecimiento de las pymes no depende únicamente de recursos financieros, sino también de la gestión de capacidades internas y vínculos colaborativos (Santana et al., 2006). En línea con esta perspectiva, un estudio reciente en la provincia de Manabí demostró que el capital social, entendido como valores, confianza, cooperación y trabajo en equipo, constituye una ventaja competitiva para las microempresas de la economía popular y solidaria, favoreciendo la innovación y el posicionamiento incluso en mercados internacionales (Horta, 2015). Sin embargo, se advierte que el capital humano sigue siendo una limitación, lo que refuerza la necesidad de estrategias de capacitación y fortalecimiento de destrezas. De esta manera, los hallazgos reafirman que la rentabilidad y competitividad no dependen exclusivamente de indicadores financieros, sino también de factores sociales y culturales que fortalecen la gestión empresarial en contextos complejos como el ecuatoriano.

En concordancia con el aporte de Santana, el artículo de (Wood, 2006), “Factores internos que predicen el desempeño empresarial en pequeñas empresas”, subraya que variables como la formación y experiencia del propietario, la capacidad de gestión estratégica, la planificación financiera y la organización interna son determinantes claves de la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios. El estudio evidencia que la gestión del capital humano y la orientación al mercado tienen un efecto directo sobre la competitividad, mientras que la ausencia de prácticas de planeación y control limita significativamente los resultados. Asimismo, se concluye que el liderazgo emprendedor y la habilidad de los gerentes para tomar decisiones en entornos inciertos marcan la diferencia entre empresas y aquellas con bajo rendimiento. Aquí se puede evidenciar una visión sólida sobre cómo los factores internos y la capacidad de gestión empresarial inciden en la rentabilidad, complementando las investigaciones centradas en variables externas, como el entorno macroeconómico o los costos logísticos. Reafirma que la profesionalización de la gestión interna es clave en la mejora de la competitividad, lo que se conecta directamente con los desafíos de las PYMES y microempresas exportadoras en Ecuador.

En el contexto internacional, estudios como el de (Castillo Valero et al., 2013) sobre las empresas vinícolas de Castilla La Mancha evidencian que la rentabilidad empresarial depende de una

combinación de factores internos y externos. Los resultados muestran que la estructura de costos, el nivel de endeudamiento y la eficiencia en la gestión de recursos constituyen variables determinantes en la generación de rentabilidad, mientras que aspectos externos como las dinámicas del mercado internacional y las políticas agrícolas también inciden significativamente en los resultados financieros. Este análisis refuerza la idea de que la rentabilidad no solo responde a condiciones externas del mercado, sino también a la capacidad estratégica interna de las empresas para gestionar recursos y adaptarse al entorno competitivo. Dichos hallazgos son especialmente relevantes para el caso ecuatoriano, ya que permiten contrastar cómo en distintos sectores económicos, como el vinícola en España y el exportador no tradicional en Ecuador, la interacción entre factores financieros internos y variables contextuales constituye un elemento central para comprender la rentabilidad empresarial.

La evidencia internacional también ha destacado la relevancia de los factores internos y de las características del emprendedor en la explicación de la rentabilidad. Un ejemplo es el estudio de (Janda et al., 2013) sobre microempresas rurales en Polonia durante el proceso de adhesión a la Unión Europea. Los autores demuestran que la rentabilidad no dependió principalmente de los apoyos institucionales o del acceso a nuevos mercados comunitarios, sino de variables internas como la edad y motivación del propietario, la ubicación geográfica de la empresa, el tamaño, la adopción de certificaciones y el uso de tecnologías. Incluso se observó que las empresas unipersonales fueron más rentables que las familiares, debido a problemas de coordinación en estas últimas. Estos resultados refuerzan la importancia de la gestión interna, el capital humano y la innovación tecnológica como determinantes de la rentabilidad, hallazgos que resultan comparables con la realidad de países latinoamericanos, donde las limitaciones estructurales se combinan con la necesidad de fortalecer capacidades empresariales.

El estudio de (Mungaray et al., 2007) analiza la relación entre capital humano, entendido como educación formal y experiencia adquirida en la gestión del negocio y la productividad de microempresas en México. Los resultados evidencian que tanto la escolaridad técnica como la experiencia administrativa del dueño impactan de manera positiva la productividad total de los factores. Destaca que la experiencia acumulada ejerce un efecto mayor que la educación formal, lo que sugiere que el learning by doing constituye una ventaja competitiva para la permanencia de las empresas en contextos de restricción de recursos. El trabajo aporta evidencia empírica de

que pequeñas mejoras en capital humano pueden tener efectos equivalentes a la incorporación de capital físico, reforzando la necesidad de políticas de capacitación y transferencia de conocimientos dirigidas a microempresas.

El estudio de (Ssebunya et al., 2019) analiza la sostenibilidad de fincas cafetaleras certificadas y no certificadas en Uganda utilizando la herramienta SMART – Farm, basada en el marco SAFA de la FAO. Los resultados muestran que la certificación (orgánica y de comercio justo) está asociada con un mejor desempeño en dimensiones de sostenibilidad especialmente en gobernanza y resiliencia económica, gracias al fortalecimiento de la organización colectiva, acceso a mejores precios y pagos comunitarios. Sin embargo, se observa que los sistemas de producción (Robusta vs. Arábica) influyen más que la certificación per se en los resultados, con mayores sinergias en sostenibilidad en sistemas de Arábica. Asimismo, se identifican sinergias entre gobernanza y economía social, y tradeoffs en sostenibilidad ambiental, lo que sugiere que aún existen desafíos en la adopción de prácticas agrícolas sostenibles. El artículo concluye que la certificación puede mejorar los ingresos y capacidades de los pequeños productores, pero requiere acompañamiento técnico y gobernanza sólida para maximizar sus impactos.

#### **2.3.4 Políticas comerciales y condiciones de accesos a mercados**

El sistema Generalizado de Preferencias (SGP) otorgado por Estados Unidos es un ejemplo de cómo las políticas arancelarias externas inciden en la competitividad y rentabilidad de los productos ecuatorianos.

Estudios recientes muestran que la eliminación de este beneficio ha afectado la rentabilidad de sectores clave como el florícola y el agroindustrial, lo cual demuestra la necesidad de estabilidad en los acuerdos comerciales (R. Romero et al., 2022).

En el contexto ecuatoriano, diversas investigaciones han abordado los factores que condicionan la rentabilidad empresarial desde distintas perspectivas sectoriales. (González Sánchez et al., 2017) destacan que la estructura de capital y la gestión financiera son determinantes en el desempeño del sector de consumo, confirmando la influencia de la política de financiamiento sobre la rentabilidad. De manera complementaria, el estudio de Determinants de la rentabilidad empresarial en Ecuador: un análisis de corte transversal evidencia que el apalancamiento y la

eficiencia en el uso de activos constituyen factores claves para explicar la rentabilidad, aunque sujetos a limitaciones estructurales propias del mercado local. En la misma línea, la investigación sobre la rentabilidad del sector comercial ecuatoriano subraya la relevancia de la gestión empresarial en la generación de retornos, resaltando que las decisiones gerenciales y el control de costos financieros tienen un efecto dinero en la sostenibilidad de este sector. Finalmente, el trabajo sobre los determinantes de la rentabilidad financiera de las MIPYMES ecuatorianas en sectores prioritarios (González Sánchez et al., 2017) reafirma la importancia de la estructura de capital, el apalancamiento y la eficiencia en la gestión de activos, pero advierte sobre las vulnerabilidades de estas empresas frente a restricciones de crédito, informalidad y shocks externos. En conjunto, estos estudios consolidan una base empírica que respalda la necesidad de modelos integradores para analizar la rentabilidad empresarial en Ecuador, especialmente en sectores estratégicos vinculados al comercio exterior.

El trabajo de (Manzaneque et al., 2016), analiza cómo los mecanismos de gobierno corporativo, es decir, su estructura del consejo de administración, concentración de la propiedad, independencia de los directores y dualidad del CEO influyen en la probabilidad de que las empresas españolas enfrenten situaciones de distress financiero. A partir de una muestra de 308 observaciones de empresas cotizadas en España entre 2007 y 2012, mediante modelos logísticos condicionales, se evidenció que:

- La propiedad de los directores, la proporción de consejeros independientes y el tamaño del consejo reducen significativamente el riesgo de quiebra.
- En cambio, la concentración de la propiedad y la dualidad CEO – presidente no mostraron efectos estadísticamente significativos.
- El estudio confirma que los consejos más grandes pueden aportar diversidad y acceso a recursos que disminuyen la vulnerabilidad financiera, en contraste con la literatura que sugiere que los consejos extensos suelen ser ineficientes.

Los hallazgos se interpretan desde la Teoría de la Agencia y la Teoría de la Dependencia de Recursos, subrayando que una adecuada configuración del gobierno corporativo contribuye a mitigar los problemas de agencia y a reducir la probabilidad de fracaso empresarial en contextos de alta concentración accionarial como el español.

El artículo: *Micro Enterprise development programs in the United States and in the Developing World* (Schreiner & Woller, 2003) analiza la evolución y efectividad de los programas de desarrollo de microempresas en Estados Unidos frente a países en vías de desarrollo como Bangladesh, Bolivia e Indonesia. Mientras que en el mundo en desarrollo estas iniciativas han mostrado impactos positivos, especialmente gracias al microcrédito grupal y el aprovechamiento del capital social, en EE. UU. los resultados han sido más limitados. La existencia de empleos asalariados, redes de seguridad social y barreras institucionales dificultan la viabilidad del autoempleo como vía de superación de la pobreza. El estudio concluye que los programas de microempresa en EE. UU. requieren innovación en diseño, incentivos y monitoreo, destacando que no son una panacea contra la pobreza, sino un complemento limitado dentro de un marco más amplio de inclusión económica y social.

El estudio de (Zainol et al., 2017) analiza la efectividad de los programas de desarrollo de microempresas en Malasia, con un enfoque en mujeres emprendedoras informales. A través de una muestra de 384 participantes en mercados locales, se evaluó el impacto de estos programas en competencias emprendedoras, capital humano, ventaja competitiva, vulnerabilidad económica y desempeño empresarial.

Los resultados muestran que, aunque la participación en programas de desarrollo no genera mejoras significativas en competencias ni capital humano, si favorece la creación de entornos de apoyo y el fortalecimiento de ventajas competitivas, lo que repercute en un mejor desempeño relativo de las microempresas frente a aquellas que no participan. Además, se destaca que estas iniciativas funcionan como mecanismos de reducción de vulnerabilidad económica y de fomento del empoderamiento femenino en el sector informal, aunque todavía requieren ajustes en capacitación y formación para maximizar su impacto.

### **2.3.5 Modelos de análisis financiero y matemático**

Para evaluar con precisión la rentabilidad y su relación con múltiples factores, se recurre a modelos como el de Fama y French, donde incorpora el tamaño y la razón valor contable/mercado, así como también incorpora herramientas de programación dinámica de Bellman; esto será de mucha utilidad al realizar la propuesta doctoral para modelar decisiones en entornos cambiantes. (Bellman, 2005).

Estos enfoques permiten establecer relaciones causales y proyectar escenarios futuros con base en datos cuantitativos sólidos.

En línea con la necesidad de superar los enfoques fragmentados, que analizan la rentabilidad a partir de factores aislados, algunos estudios recientes han planteado modelos explicativos más integradores. Un ejemplo destacado es el trabajo de autores que formulan un modelo explicativo predictivo de la rentabilidad, en el cual se combinan variables financieras, productivas y del entorno sectorial, demostrando que la rentabilidad empresarial puede ser anticipada con cierto grado de precisión si se consideran múltiples dimensiones simultáneamente. Este aporte resulta clave, ya que no solo explica el desempeño actual de las firmas, sino que ofrece herramientas para proyectar tendencias futuras, constituyéndose en un referente metodológico robusto para investigaciones orientadas a la predicción de rentabilidad (A. M. C. Romero & Rubio, 2011).

Biggs, D., De Ville, B., & Suen, E. (1991) presentan un enfoque estadístico para generar particiones multivía; es decir, más de dos ramas por nodo, dentro de árboles de clasificación y decisión. El método propone elegir  $k$ -particiones óptimas (donde  $k > 2$ ) empleando criterios de significancia estadística, ajustados mediante la corrección de Bonferroni para controlar errores tipo I. Esta técnica mejora las herramientas tradicionales como CHAID (Chi-square Automatic Interaction Detection), aportando rigor estadístico al momento de decidir los puntos de corte dentro de un árbol. Este método amplía las capacidades de los modelos de clasificación, permitiendo estructuras más flexibles y precisas para datos categóricos de múltiples niveles.

Resulta relevante el aporte de investigaciones que combinan enfoques explicativos con herramientas predictivas; en la línea de estudios que buscan trascender los indicadores financieros tradicionales. En este sentido, (De Zoysa & Herath, 2007) desarrolla un modelo explicativo – predictivo de la rentabilidad, que incorpora tanto variables financieras (estructura de capital, eficiencia operativa, tamaño empresarial) como factores estratégicos y contextuales del entorno competitivo. A diferencia de aproximaciones que se centran únicamente en ratios contables como ROE o ROA, esta propuesta integra métodos estadísticos avanzados entre ellos, árboles de decisión y técnicas de clasificación que permiten identificar patrones de rentabilidad y anticipar su comportamiento en diferentes sectores. Tal enfoque resulta especialmente pertinente, ya que muestra cómo la interacción entre factores internos y externos fortalecen la capacidad de

predicción, aportando una visión más integral de la rentabilidad empresarial, útil tanto para la investigación académica como para la gestión corporativa.

El estudio que realiza (Rogerson, 2004) hace una evaluación crítica de los programas del gobierno sudafricano dirigidos a las pequeñas, medianas y microempresas durante la primera década posterior al apartheid (1994 – 2003); destaca que, aunque estos programas fueron concebidos con objetivos de crecimiento económico, creación de empleo y reducción de la pobreza, los resultados han sido limitados. Donde se identifican varios problemas:

- Debilidades estadísticas y falta de datos confiables para medir impactos.
- Contribución débil a la generación de empleo, dado que la mayoría de las microempresas no logran crecer.
- Sesgo en la distribución de apoyos, favoreciendo a empresas pequeñas y medianas, mientras que las microempresas y la economía informal quedaron en gran medida excluidas.
- La implementación de instituciones como Ntsika y Khula aportó avances iniciales, pero enfrentó críticas por problemas de gestión, cobertura desigual y baja eficacia en llegar a los emprendedores más vulnerables.
- Los programas de asesoría (MACs, LABSCs) mostraron cierto potencial, aunque su alcance fue limitado.

En conclusión, el artículo evidencia que, aunque se avanzó en la formulación de políticas de apoyo, los resultados no lograron satisfacer las expectativas de equidad, competitividad y desarrollo inclusivo. La experiencia sudafricana resalta la importancia de diseñar estrategias que equilibren el apoyo entre empresas medianas y microempresas, especialmente aquellas vinculadas a sectores informales y rurales.

#### **2.4. Marco Contextual.**

La rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas constituye un eje estratégico en la dinámica económica del país, dada su contribución al crecimiento del PIB, generación de empleo, atracción de divisas y fortalecimiento de la balanza comercial. En los últimos años, el entorno económico y comercial en el que operan estas empresas ha estado marcado por transformaciones

sustanciales, tanto a nivel interno como externo, que condicionan sus niveles de rentabilidad y sostenibilidad.

En el contexto ecuatoriano, las exportaciones no petroleras, como las de banano, camarón, flores, cacao y productos agroindustriales han representado más del 50% del total de exportaciones, siendo altamente sensibles a variables como el tipo de cambio real, los costos logísticos y las condiciones de acceso a mercados internacionales (Banco Central del Ecuador, 2023). No obstante, a pesar del crecimiento en volúmenes exportados, la rentabilidad neta de muchas de estas empresas ha mostrado un comportamiento irregular debido a factores como la inflación importada, la variabilidad de los precios internacionales y la pérdida de preferencias arancelarias.

Uno de los eventos más significativos fue la expiración del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) otorgado por Estados Unidos, lo cual generó una caída directa en la competitividad de sectores como el florícola y el maderero. (R. Romero et al., 2022) demuestran que la eliminación de este mecanismo elevó los costos de ingreso a ese mercado clave y redujo los márgenes de ganancia de las empresas exportadoras afectadas.

Por otro lado, el estudio de Monteiro evidencia que la rentabilidad exportadora no puede explicarse únicamente a partir del tamaño empresarial (Correia Monteiro & Sousa, 2013). Su análisis revela la necesidad de incorporar una multiplicidad de factores, tanto estructurales como coyunturales en modelos explicativos más complejos, que consideren el entorno institucional, las estrategias de innovación y la integración en cadenas globales de valor.

A nivel regional, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, advierte que el bajo valor agregado de las exportaciones latinoamericanas limita su rentabilidad estructural (CEPAL, 2022). En el caso de Ecuador, esta limitación se agrava por la dependencia de productos primarios y la falta de inversión en investigación, desarrollo e innovación. Asimismo, estudios recientes han enfatizado la importancia de la eficiencia logística, dado que en Ecuador los costos logísticos representan hasta el 25% del valor exportado, una de las tasas más altas de la región (A. Sharpe, 2021).

Frente a este escenario, diversos trabajos académicos coinciden en la necesidad de diseñar herramientas analíticas y modelos matemáticos que permitan comprender, medir y proyectar el

comportamiento de la rentabilidad en el sector exportador. En especial, se requiere identificar las interacciones entre factores internos (estructura de costos, productividad, capacidad de innovación) y factores externos (condiciones comerciales, políticas de fomento, volatilidad del mercado internacional), con el fin de ofrecer soluciones prácticas y de base empírica que fortalezcan la sostenibilidad del modelo exportador ecuatoriano.

El estudio de (Huallpa et al., 2021), utilizando el modelo del hexágono empresarial. Los autores demuestran que la rentabilidad y el crecimiento patrimonial están estrechamente vinculados a la relación directa entre ingresos financieros, utilidades y patrimonio. Las cajas que capitalizaron sus utilidades lograron fortalecer su patrimonio, incrementar activos y acceder a mayor endeudamiento, consolidando así su éxito financiero. En contraste, las entidades que no siguieron este ciclo enfrentaron problemas de sostenibilidad, incluso relaciones inversas entre variables clave. El estudio concluye que la capitalización de utilidades, el apalancamiento financiero y la gestión eficiente de riesgos son determinantes para garantizar la rentabilidad y el crecimiento de estas instituciones financieras.

La literatura internacional también ha resaltado la influencia de factores externos e institucionales en la rentabilidad empresarial. El estudio de (Lososová & Zdeněk, 2014), centrado en las explotaciones agrícolas de la República Checa, demuestra que la productividad laboral, la estructura productiva y el acceso a subsidios son determinantes clave del desempeño financiero. Sus resultados evidencian que la rentabilidad no depende únicamente de la eficiencia interna, sino también de variables contextuales como las condiciones climáticas, la dinámica de los precios de mercado y las políticas de apoyo estatal. Estas conclusiones complementan los hallazgos de investigaciones sobre tamaño empresarial y desempeño exportador (Aaby & Slater, 1989), al subrayar la necesidad de considerar no sólo los factores internos de gestión, sino también el entorno macroeconómico e institucional en el que las empresas operan. En este sentido, el análisis del caso checo resulta comparable con la realidad ecuatoriana, donde los incentivos arancelarios, las fluctuaciones internacionales y la estructura de costos logísticos influyen significativamente en la rentabilidad exportadora.

## 2.5. Marco Legal y Normativo.

El marco legal y normativo de esta investigación reúne el conjunto de disposiciones jurídicas vigentes en el Ecuador y en el ámbito internacional que regulan y orientan la actividad exportadora, así como las condiciones institucionales que influyen en la rentabilidad de las empresas que participan en el comercio exterior. Este marco se sustenta tanto en instrumentos históricos como en normativa actual, y forma parte del conocimiento previo que permite contextualizar el objeto de estudio desde una perspectiva jurídica y económica.

En primera instancia, se tiene a la Constitución de la República del Ecuador que establece en su artículo 304 que la política comercial del Estado tiene como finalidad desarrollar el intercambio justo, promover la inserción estratégica en la economía mundial y fortalecer el aparato productivo nacional. Además, el artículo 284 reconoce la necesidad de garantizar la soberanía económica y fomentar la producción nacional con valor agregado, lo cual se relaciona directamente con la competitividad y rentabilidad de las exportaciones (Del Ecuador, 2011).

Por su parte, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), publicado en el año 2010 y reformado en varias ocasiones, constituye el principal cuerpo normativo que regula las actividades productivas, logísticas, comerciales y aduaneras en el país. Este instrumento establece incentivos a la inversión, mecanismos de promoción de exportaciones y disposiciones sobre zonas especiales de desarrollo económico “ZEDE”, que impactan de forma directa en la estructura de costos y en la rentabilidad empresarial (de la Producción Comercio, 2019).

En el ámbito tributario, el Código Orgánico Tributario (COT) y las disposiciones emitidas por el Servicio de Rentas Internas (SRI) inciden en la rentabilidad de las empresas mediante regímenes impositivos, retenciones y devoluciones tributarias aplicables al comercio exterior. Las reformas fiscales recientes también han impactado la estructura financiera de las empresas exportadoras afectando su capacidad de reinversión (Tributario, 2018).

A nivel institucional, el Plan Nacional de Desarrollo 2021- 2025 plantea la necesidad de diversificar la matriz productiva, fortalecer la internacionalización de las empresas y consolidar encadenamientos productivos con enfoque territorial. Estas directrices estratégicas del Gobierno

ecuatoriano pretenden elevar la competitividad de la economía y mejorar el rendimiento del sector exportador.

En cuanto a normas internacionales, Ecuador se rige por los lineamientos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a la cual pertenece desde 1996. Además, la normativa vinculada a tratados de libre comercio (como los vigentes con la Unión Europea y los acuerdos de alcance parcial con países de América Latina, define condiciones preferenciales, reglas de origen y requisitos técnicos que afectan el acceso a mercados y, por ende, la rentabilidad de los productos exportados.

En este contexto normativo, también es relevante la expiración del Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) con Estados Unidos, que implicó una pérdida temporal de competitividad para los productos ecuatorianos ante la imposición de aranceles (R. Romero et al., 2022).

Finalmente, las resoluciones emitidas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros regulan la presentación de estados financieros, auditorías externas y obligaciones de transparencia para las empresas, lo que tiene un impacto directo en el análisis de rentabilidad a través de la disponibilidad y calidad de la información contable.

### **Capítulo 3. Fundamentos metodológicos y resultados de investigación.**

Este capítulo presenta los principios metodológicos que sustentan el desarrollo de la investigación, orientada a la construcción de un modelo econométrico explicativo que identifique los factores que afectan la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador. En este segmento se describe el diseño metodológico aplicado, el tipo de enfoque seleccionado, las técnicas empleadas para la recolección de datos, así como las actividades realizadas de campo. Asimismo, se presenta el cuadro de operacionalización de variables, que define de manera estructurada las dimensiones e indicadores considerados en el análisis.

Finalmente se dan a conocer los resultados derivados de la implementación del modelo, permitiendo comprender cómo interactúan las variables seleccionadas con la rentabilidad empresarial desde una perspectiva cuantitativa.

#### **3.1. Cuadro Operacionalización de variables.**

En este capítulo también se presenta el cuadro de operacionalización de variables, donde se definen las dimensiones, indicadores y categorías que permiten trasladar los conceptos teóricos al plano empírico. La operacionalización se convierte en un insumo fundamental para el análisis cuantitativo, ya que asegura la coherencia entre los objetivos de la investigación, el marco conceptual y los resultados esperados.

A continuación, se presenta la Tabla 1.

**Tabla 1.**  
Operacionalización de Variables

<b>Operacionalización de Variables</b>						
<b>Tema:</b> Modelo econométrico explicativo de los factores que inciden en las exportaciones de las empresas ecuatorianas. Gestión 2024.						
<b>Pregunta de investigación</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables estudiadas</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
¿Cuáles son los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador?	“Diseñar un modelo econométrico que permita explicar las variables que afectan a la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador”, tomando la información del año 2024.	1. Analizar los factores internos (estructura financiera, tamaño, capacidad de gestión, eficiencia operativa, diversificación de mercados, innovación tecnológica) y externos (políticas	H1: La liquidez corriente incide positivamente en la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador.  H2: La liquidez corriente no incide positivamente en la rentabilidad	<b>Variable independiente:</b>  - Tasas de interés - Tasa de inflación - Nivel de ingresos - Tamaño de la empresa - Niveles de ventas - Nivel tecnológico - Nivel de inversión	- Información macroeconómica del BCE. - Estadísticas de exportaciones. - Informes económicos publicados por la Superintendencia de Compañías.	- Intensidad de las exportaciones. - Relación de ingresos por exportación - Crecimiento de exportaciones - Inversión extranjera directa - Rentabilidad de exportaciones

		<p>comerciales, acuerdos internacionales, costos logísticos, tipo de cambio, acceso a financiamiento) que inciden en la realización y desempeño de las exportaciones de las empresas ecuatorianas, clasificándolas según su giro de negocio, tamaño y sector productivo, con el fin de establecer una</p>	<p>de las empresas exportadoras en Ecuador.</p> <p>H3: El tamaño de la empresa no influye significativa mente en el rendimiento de las empresas exportadoras en Ecuador</p>		<p>- Informes económicos de Pro-Ecuador.</p> <p>- Informes económicos publicados por la Superintendencia de Compañías.</p>	
--	--	---	---	--	--	--

		<p>base sólida de variables clave para el posterior análisis matemático y econométrico a evaluar su competitividad y rentabilidad en los mercados internacionales.</p>				
		<p>2. Sistematizar los fundamentos teóricos relacionados con la rentabilidad de las empresas exportadoras</p>		<p><b>Variable(s) dependiente(s):</b> Rentabilidad de las empresas</p>		

		considerando factores financieros, operativos, logísticos, macroeconómicos y de política comercial.		exportadoras ecuatorianas		
		3. Determinar la rentabilidad de las empresas exportadoras en Ecuador a través del análisis de sus estados financieros. El objetivo consiste en calcular y evaluar indicadores				

		<p>financieros como el ROA, ROE, EBITDA, márgenes operativos y apalancamiento financiero, tomando como fuente los datos registrados en el Banco Central del Ecuador, Pro-Ecuador y la Superintendencia de Compañías. Este análisis cuantitativo permitirá medir el desempeño</p>				
--	--	--	--	--	--	--

		económico real de las empresas exportadoras, estableciendo patrones y diferencias relevantes según sector y tamaño empresarial.				
		4. Elaborar un modelo econométrico que explique la relación entre los factores identificados y la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas.				

		<p>La construcción del modelo implica el uso de técnicas de análisis multivariado, correlación, regresión lineal múltiple y validación econométrica.</p> <p>El objetivo no solo será explicar los factores determinantes, sino también cuantificar su impacto, aportando un instrumento científico capaz</p>				
--	--	--	--	--	--	--

		<p>de predecir escenarios de rentabilidad bajo diferentes combinaciones de variables internas y externas.</p> <p>5. Validar, a través del juicio de expertos, la propuesta de construcción del modelo econométrico.</p> <p>Una vez desarrollado el modelo, se someterá a validación mediante la</p>				
--	--	---	--	--	--	--

		<p>técnica de juicio de expertos en comercio exterior, finanzas y economía, con el fin de garantizar su pertinencia, aplicabilidad y consistencia científica. Esta validación contribuirá a fortalecer la confiabilidad del modelo y a proyectar su utilidad práctica como herramienta</p>				
--	--	--	--	--	--	--

		para la toma de decisiones empresariales y de política pública.				
--	--	---	--	--	--	--

*Fuente:* Elaboración propi

### **3.2. Diseño metodológico.**

El presente estudio se enmarca en un enfoque cuantitativo, orientado a la construcción de un modelo econométrico explicativo que permita identificar, analizar y evaluar los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. Este diseño metodológico se fundamenta en la necesidad de contar con un proceso investigativo riguroso, basado en datos empíricos y verificables, que posibilite la medición objetiva de las relaciones entre variables financieras, económicas, logísticas y estratégicas vinculadas al comercio exterior.

Para alcanzar este propósito, se recurrió a la recolección, procesamiento y análisis de datos secundarios, provenientes de fuentes oficiales y confiables, como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, el Banco Central del Ecuador (BCE), Pro-Ecuador y bases estadísticas nacionales e internacionales. El uso de información secundaria permite trabajar con registros sistematizados, lo que asegura la representatividad de la muestra y la validez de los resultados obtenidos.

La aplicación del diseño no experimental y de corte transversal constituye una característica esencial de la metodología seleccionada. Al no manipular deliberadamente las variables, el estudio se centra en observar y analizar cómo estas se comportan en la realidad, describiendo los vínculos entre factores internos (estructura de capital, endeudamiento, tamaño de la empresa, eficiencia operativa) y externos (tipo de cambio, acuerdos comerciales, costos logísticos) que afectan directamente a la rentabilidad empresarial. La naturaleza transversal permite captar las dinámicas más recientes del comercio exterior ecuatoriano en el año fiscal 2024, garantizando la pertinencia y actualidad de los hallazgos.

En cuanto a las herramientas analíticas, se emplearán técnicas estadísticas y econométricas que facilitan la interpretación objetiva de la información y la validación del modelo propuesto. Entre ellas destacan: el análisis de correlación de Pearson, que permitirá medir la fuerza y dirección de las relaciones entre variables; la regresión lineal múltiple, que ayuda a identificar los factores con mayor peso explicativo en la rentabilidad; y el análisis de multicolinealidad y significancia estadística, que validará la robustez del modelo. El uso de software especializado como Rstudio y Stata respalda la precisión en el manejo de datos, la estimación de modelos y la interpretación de resultados.

Este diseño metodológico busca garantizar el rigor científico, la replicabilidad y la validez interna y externa del estudio. La rigurosidad se asegura mediante la aplicación de técnicas probadas en la literatura científica, la replicabilidad mediante la utilización de fuentes oficiales y procedimientos transparentes, y la validez a través de la coherencia entre los objetivos de la investigación, el marco conceptual y el análisis empírico.

Finalmente, el diseño metodológico no solo permite una comprensión integral del fenómeno estudiado, sino que también aporta una base sólida para la toma de decisiones estratégicas en el ámbito empresarial y de política pública. Al identificar los determinantes de la rentabilidad, el modelo busca convertirse en un instrumento útil para que las empresas optimicen sus estrategias de financiamiento, producción y exportación, y para que los responsables de políticas diseñen medidas orientadas al fortalecimiento de la competitividad del Ecuador en los mercados internacionales.

### *3.2.1. Definición del enfoque, diseño y tipo de investigación de la tesis.*

La presente investigación adopta un enfoque cuantitativo, dado que su propósito fundamental es analizar datos objetivos y medibles con el fin de identificar la relación existente entre variables numéricas que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. Este enfoque se sustenta en la recopilación de información verificable y en el uso de técnicas estadísticas y econométricas que permiten garantizar la objetividad, precisión y replicabilidad de los resultados. A diferencia de los enfoques cualitativos, el método cuantitativo posibilita una aproximación sistemática y objetiva al fenómeno de estudio, reduciendo la subjetividad en la interpretación y fortaleciendo la validez de los hallazgos.

El análisis se apoya en fuentes secundarias oficiales, entre ellas el Banco Central del Ecuador (BCE), la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y la base de datos de Pro-Ecuador, lo que asegura la confiabilidad y representatividad de la información utilizada. Estas fuentes recogen los principales indicadores financieros y de gestión de las empresas exportadoras, permitiendo construir una base empírica sólida para el desarrollo del modelo explicativo.

En cuanto al diseño metodológico, se adopta un diseño no experimental de corte transversal. No experimental, porque las variables de estudio no son manipuladas de manera deliberada, sino que

son observadas tal y como ocurre en la realidad empresarial. De corte transversal, porque los datos se analizan en un momento específico del tiempo (años 2023 y 2024), lo que permite describir y analizar la situación actual de las empresas exportadoras sin dar seguimiento longitudinal a su evolución en el tiempo. Este diseño facilita la identificación de correlaciones y relaciones significativas entre las variables consideradas, brindando una visión clara y actual del comportamiento empresarial en el marco del comercio exterior ecuatoriano.

En lo que respecta al tipo de investigación, esta presenta un carácter exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo.

- Exploratorio:

Porque aborda un fenómeno complejo y relativamente poco estudiado en el contexto ecuatoriano: los factores que determinan la rentabilidad de las empresas exportadoras.

- Descriptivo

Porque caracteriza las variables clave (financieras, logísticas, estratégicas y macroeconómicas) que influyen en el desempeño empresarial.

- Correlacional

Porque examina las relaciones estadísticas entre las variables dependientes (rentabilidad) e independientes (apalancamiento, tamaño, costos logísticos, diversificación de mercados, entre otras).

- Explicativo

Porque busca identificar causas y efectos, desarrollando un modelo econométrico que determine los factores más influyentes en el rendimiento financiero de las empresas exportadoras ecuatorianas.

Esta combinación metodológica permite obtener una visión integral: no solo se indaga en un fenómeno poco sistematizado en la literatura nacional, sino que también se describe con precisión, se miden sus interacciones y se explica mediante un modelo formal. En consecuencia, la investigación aporta no solo al conocimiento académico, sino también al desarrollo de una herramienta analítica práctica que puede ser utilizada tanto en la toma de decisiones estratégicas empresariales como en la formulación de políticas públicas orientadas al fortalecimiento de la competitividad exportadora.

### *3.2.2. Definición de métodos, técnicas e instrumentos de obtención de datos.*

De acuerdo con los niveles de obtención del conocimiento científico, la presente investigación combina métodos teóricos y empíricos que permiten abordar de manera integral el objeto de estudio: la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas.

#### **Métodos de conocimiento teórico**

En este nivel, se recurrió al método histórico – lógico, para comprender la evolución de la actividad exportadora del país y sus principales determinantes financieros a lo largo del tiempo; al método analítico – sintético, para descomponer los factores de rentabilidad y luego integrarlos en un modelo explicativo; al método hipotético – deductivo, como base para plantear y validar la hipótesis de que variables financieras y estructurales inciden significativamente en la rentabilidad; y al enfoque de sistemas y modelación, que permitió representar la realidad empresarial en un modelo econométrico cuantificable. Estos métodos proporcionaron los sustentos conceptuales y teóricos, posibilitando la construcción de relaciones entre los fenómenos analizados y garantizando el rigor académico del trabajo.

#### **Métodos de conocimiento empírico**

En el nivel empírico, se adoptó el método cuantitativo, idóneo para analizar la realidad económica y financiera de las empresas exportadoras a partir de datos numéricos objetivos. Este método permitió medir, comparar y establecer relaciones estadísticas entre la rentabilidad empresarial (ROE, ROA, EBITDA) y un conjunto de factores internos (estructura de capital, apalancamiento, costos financieros, patrimonio) y externos (tipo de cambio, políticas comerciales, costos logísticos).

#### **Técnicas utilizadas**

En concordancia con el diseño no experimental y de corte transversal, se recurrió al análisis documental como técnica central de recolección de datos. Esta técnica se enfocó en la recopilación, organización, depuración y sistematización de información secundaria procedente de fuentes oficiales. El período de referencia abarca los años 2023 – 2024, con el fin de capturar la coyuntura más reciente del comercio exterior ecuatoriano.

Las fuentes consultadas fueron:

- Banco Central del Ecuador (BCE), que aporta información macroeconómica y financiera relevante
- Superintendencia de compañías, Valores y Seguros, que proporciona estados financieros auditados y reportes sectoriales.
- Pro-Ecuador, que ofrece registros de desempeño exportador y estadísticas desagregadas por sector y mercado.

### **Instrumentos de análisis**

En lo que respecta a los instrumentos de obtención de datos, dado que el estudio no recurrió a encuestas, entrevistas o cuestionarios, propios de la investigación primaria, se optó por el uso de herramientas estadísticas y econométricas que permiten procesar y modelar la información secundaria recopilada. Entre ellas, se destacan:

- Análisis de correlación de Pearson, para medir la intensidad y dirección de las relaciones entre variables.
- Regresión lineal múltiple, para identificar los factores con mayor peso explicativo en la rentabilidad de las empresas exportadoras.
- Pruebas de significancia estadística (t y F), que validan los resultados obtenidos.
- Cálculo de factores de inflación de la varianza (VIF), con el fin de verificar la ausencia de multicolinealidad en el modelo.

El procesamiento de datos se realizó mediante software especializado, como Rstudio y Stata, lo que asegura la precisión en los cálculos y la adecuada interpretación de los resultados. Estas herramientas permiten depurar bases de datos extensas, generar modelos predictivos y validar hipótesis con respaldo estadístico, consolidando la robustez de la investigación.

En síntesis, la combinación de métodos teóricos y empíricos, junto con el análisis documental y el uso de instrumentos estadísticos avanzados, constituyen el soporte metodológico de esta

investigación. Esta estrategia asegura la validez y fiabilidad de los hallazgos, aportando tanto a la fundamentación conceptual como a la generación de resultados prácticos para la gestión empresarial y la formulación de políticas públicas.

### *3.2.3. Determinación de la muestra y su criterio de selección.*

En el contexto de la presente investigación, la muestra se entiende como un subgrupo representativo del universo de empresas exportadoras ecuatorianas, sobre el cual se realiza el análisis empírico para comprender los factores que inciden en su rentabilidad. Según la literatura metodológica, una muestra es una fracción seleccionada de la población total que, si es definida de manera rigurosa, permite inferir resultados y generalizarse al conjunto mayor (Otzen & Manterola, 2017). La utilización de una muestra en lugar de abarcar a la totalidad de población responde a criterios de viabilidad operativa, dado que facilita la optimización de recursos humanos y financieros, reduce los tiempos de análisis y permite acceder a información de manera más sistemática y controlada.

La unidad de análisis y unidad de muestreo de este estudio corresponde a cada empresa exportadora ecuatoriana registrada oficialmente en la base de datos de Pro-Ecuador, durante el período 2023 – 2024. La población objetivo está compuesta por todas las empresas nacionales activas en ese período que realizaron exportaciones y cuyos datos financieros fueron publicados por la Superintendencia de Compañías y otras fuentes oficiales complementarias. Este criterio asegura que los sujetos de análisis cuenten con información confiable, verificable y comparable, lo cual otorga consistencia al modelo econométrico que se pretende construir.

La selección de la muestra se lleva a cabo mediante un muestreo no probabilístico por criterios intencionales, lo que significa que no todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser seleccionados, sino que la inclusión de las empresas en la muestra depende de características específicas y de su relevancia para el objeto de estudio. Los criterios aplicados fueron:

- Empresas con actividad exportadora continua en los últimos dos años.  
Durante al menos los dos últimos años, lo que garantiza estabilidad en su comportamiento y consistencia en sus datos financieros.

- Disponibilidad pública y completa de sus estados financieros.  
Con el fin de asegurar transparencia y comparabilidad en las variables utilizadas.
- Pertenencia a sectores estratégicos del comercio exterior ecuatoriano.  
Tales como agroindustria, pesca, floricultura, manufactura, metalmecánica y otros sectores priorizados en la política comercial nacional.
- Representatividad geográfica y diversidad en el tamaño empresarial.  
Considerando tanto micro y pequeñas empresas como medianas y grandes, lo que permite analizar las diferencias en rentabilidad según la escala productiva y la localización territorial.

La aplicación de estos criterios de selección permite cumplir con el objetivo principal de la investigación: construir un modelo econométrico explicativo de los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. Si bien el muestreo no probabilístico limita la posibilidad de generalizar los resultados a la totalidad de la población con exactitud estadística, la diversidad sectorial, geográfica y empresarial de la muestra otorga suficiente representatividad para extraer conclusiones relevantes y aplicables al contexto nacional.

De esta forma, la muestra constituye una proporción significativa del universo exportador y garantiza la validez interna del análisis, al tiempo que posibilita inferencias de utilidad práctica para las empresas y los formuladores de políticas. La comunidad académica está interesada en la relación entre competitividad y rentabilidad en economías emergentes como la del Ecuador.

### **3.3. Trabajo de campo (o Presentación de evidencias, si corresponde).**

El trabajo de campo constituye una fase esencial dentro del proceso investigativo, ya que permite organizar, ejecutar y supervisar de manera sistemática las actividades necesarias para la recolección, tratamiento y análisis de los datos. En el marco de esta investigación doctoral, orientada a la construcción de un modelo econométrico explicativo de los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas, el trabajo de campo se diseñó con el

propósito de garantizar la rigurosidad científica, la secuencia lógica y la coherencia metodológica necesaria para alcanzar resultados válidos y confiables.

A diferencia de investigaciones de carácter primario, en este estudio el trabajo de campo se centró en la recopilación, depuración y verificación de información secundaria, proveniente de fuentes oficiales y bases estadísticas reconocidas. Particularmente, se consultaron los registros financieros de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, los reportes macroeconómicos y de balanza comercial del Banco Central del Ecuador (BCE), así como las bases sectoriales y estadísticas de comercio exterior proporcionadas por Pro-Ecuador. Este proceso permitió consolidar un corpus de datos homogéneo y comparable, indispensable para la estimación econométrica y la construcción del modelo propuesto.

El desarrollo del trabajo de campo se organizó en varias etapas secuenciales:

1. Fase de planificación, en la que se definieron los criterios de inclusión y exclusión de empresas exportadoras, delimitando el período de análisis (2023 – 2024) y seleccionando las variables clave a evaluar (ROA, ROE, EBITDA, apalancamiento, costos financieros, diversificación de mercados, entre otras).
2. Fase de recopilación documental, donde se procedió a extraer y organizar la información desde las plataformas oficiales. Este proceso requirió verificar la consistencia de los estados financieros y depurar registros incompletos o inconsistentes.
3. Fase de sistematización de datos, durante la cual se estructuraron las bases de datos en softwares especializados (Excel, Rstudio y Stata) para facilitar su análisis estadístico y econométrico.
4. Fase de validación, en la que se contrastaron los datos con informes sectoriales y publicaciones académicas recientes, asegurando la coherencia entre la información utilizada y la realidad económica del país.

Para tener una visión más clara del trabajo de campo, se propone la siguiente ilustración:

**Figura 2.**  
Fases de trabajo de campo



*Fuente:* Elaboración propia

El trabajo de campo, en este sentido se constituye no solo en una fase técnica, sino también en un proceso de verificación y aseguramiento de la calidad de la información. El cronograma de actividades diseñado permitió cumplir con los tiempos establecidos, manteniendo la secuencia lógica desde la recopilación de la información hasta la aplicación de las herramientas estadísticas.

En conclusión, el trabajo de campo de esta investigación aportó la base empírica fundamental para la construcción del modelo econométrico explicativo, garantizando la confiabilidad de los

datos y fortaleciendo la validez de los resultados tanto en la toma de decisiones empresariales como en el diseño de políticas públicas, lo que refuerza la relevancia académica y práctica del estudio.

A continuación, se presenta el cronograma de actividades elaborado en una tabla 2.

**Tabla 2.**  
Cronograma de actividades

<b>Actividad</b>	<b>Período Estimado</b>	<b>Responsable</b>	<b>Observaciones</b>
<b>Revisión y depuración de fuentes secundarias oficiales</b>	1 al 10 de marzo de 2024	Tania Palacios	Se consultaron bases de BCE, Superintendencia y ProEcuador.
<b>Selección y validación de la muestra de empresas exportadoras</b>	11 al 15 de marzo de 2024	Tania Palacios	Criterios de inclusión definidos por regularidad y datos.
<b>Sistematización de variables financieras en base de datos</b>	16 al 31 de marzo de 2024	Tania Palacios	Estructuración según dimensiones del modelo.

<b>Procesamiento y organización de la información</b>	1 al 10 de abril de 2024	Tania Palacios	Limpieza de datos y tratamiento estadístico preliminar
<b>Aplicación del modelo econométrico y análisis correlacional</b>	11 al 25 de abril de 2024	Tania Palacios	Modelación cuantitativa con software estadístico.
<b>Redacción de resultados y validación de hallazgos</b>	26 de abril al 10 de mayo	Tania Palacios	Integración de hallazgos al informe final.
<b>Elaboración del informe de trabajo de campo</b>	11 al 15 de mayo de 2024	Tania Palacios	Documento técnico de respaldo metodológico.

*Fuente:* Elaboración propia

### **3.4. Aplicación de los instrumentos.**

En esta investigación no se recurrió a la aplicación de instrumentos tradicionales propios de estudios de campo, como encuestas, entrevistas o cuestionarios, dado que el enfoque metodológico adoptado fue cuantitativo, no experimental y basado en el análisis de datos secundarios. Este enfoque responde a la necesidad de trabajar con información ya sistematizada y validada por organismos oficiales, lo que permite garantizar la confiabilidad y representatividad de los datos empleados.

La obtención de la información se realizó a partir de fuentes oficiales y confiables, entre las que se destacan:

- Pro-Ecuador

Es quien aporta registros detallados sobre el comportamiento exportador de las empresas ecuatorianas y las características sectoriales de su actividad internacional.

- Banco Central del Ecuador (BCE)

Es quien proporciona estadísticas macroeconómicas actualizadas relacionadas con balanza comercial, tasas de cambio, indicadores financieros y entorno económico del país.

- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Es la entidad que dispone de los estados financieros auditados y publicados por las empresas, constituyendo un insumo fundamental para el análisis de rentabilidad.

El proceso de recolección de la información incluyó varias etapas:

1. Descarga de los datos desde las plataformas institucionales, seleccionando únicamente las series correspondientes a los años 2023 y 2024 para mantener la actualidad del estudio.
2. Depuración de registros, eliminando duplicidades, inconsistencias o información incompleta que pudiera sesgar los resultados.
3. Sistematización de variables, organizando la información en bases de datos estructurados que permitan su posterior análisis econométrico y estadístico.

Dentro de las variables priorizadas se incluyeron indicadores clave de desempeño empresarial: ingresos de exportaciones, estructura patrimonial, niveles de apalancamiento, costos financieros, utilidad neta, rotación de activos y márgenes de rentabilidad. Estas variables fueron seleccionadas en función de su relevancia teórica y empírica para explicar el fenómeno de estudio, garantizando así una sólida conexión entre los fundamentos conceptuales y la operacionalización de los datos.

En lugar de utilizar cuestionarios u otros instrumentos de recolección directa, el estudio se sustentó en el uso de herramientas estadísticas y econométricas para procesar la información obtenida. Entre ellas destacan el análisis de correlación, la regresión lineal múltiple y la evaluación de multicolinealidad, que permiten identificar la fuerza, dirección y significancia de las relaciones entre variables. El empleo de software especializado como Rstudio y Stata posibilitó la automatización del procesamiento, la reducción de errores humanos y la obtención de resultados precisos y replicables.

Este procedimiento, en concordancia con el enfoque explicativo de la investigación, asegura que los resultados reflejen de manera objetiva la realidad económica de las empresas exportadoras ecuatorianas. Además, refuerza la validez interna y externa del estudio, al trabajar con datos públicos y verificables, al tiempo que brinda una base sólida para construir un modelo econométrico explicativo de los factores que determinan la rentabilidad en el contexto del comercio internacional.

### **3.5. Procesamiento de la información.**

Una vez obtenida la información secundaria de las fuentes oficiales Pro-Ecuador, Banco Central del Ecuador y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros se procedió a llevar a cabo un proceso sistemático de organización, limpieza y transformación de los datos financieros y estadísticos. Este paso resultó fundamental para garantizar la calidad y pertinencia de la base de datos que sirvió como insumo para la modelación matemática de los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas.

El procedimiento se estructuró en varias fases:

1. Descarga y almacenamiento de datos

La información fue inicialmente descargada en formatos tabulares (.csv y .xls) desde las plataformas oficiales. Una vez consolidada, se creó una base maestra de datos que integró indicadores financieros, macroeconómicos y de desempeño exportador, con el fin de evitar la dispersión de la información y asegurar su accesibilidad para el análisis posterior.

2. Depuración de registros

Se aplicaron técnicas de limpieza de datos, eliminando registros duplicados, incompletos o inconsistentes que pudieran sesgar los resultados. Esa fase incluyó la verificación cruzada de cifras con reportes institucionales y la exclusión de empresas sin actividad exportadora continua durante el período 2023 – 2024, de acuerdo con los criterios metodológicos previamente definidos.

### 3. Transformación y codificación de variables

Posteriormente, los datos fueron transformados y sistematizados en estructuras analíticas. Se construyeron variables derivadas (por ejemplo, ratios financieras como ROA, ROE, EBITDA, apalancamiento general y rotación de activos), se normalizaron valores monetarios para asegurar comparabilidad y se establecieron categorías de clasificación según sector productivo, tamaño empresarial y localización geográfica.

### 4. Detección de valores atípicos y normalización

Uno de los pasos clave fue la identificación y tratamiento de valores atípicos mediante pruebas estadísticas y visualizaciones gráficas. Con ello se evitó que datos extremos alterarán la robustez de los resultados. Asimismo, se aplicaron procesos de normalización y estandarización de variables, lo que facilitó la comparación entre empresas de distintos sectores y tamaños, garantizando la homogeneidad de las series utilizadas en el modelo econométrico.

### 5. Implementación en software especializado

El procesamiento final se realizó en plataformas computacionales y estadísticas como Rstudio y Stata, que permitieron estructurar las bases de datos, automatizar cálculos y ejecutar análisis econométricos. Estas herramientas facilitaron la construcción de matrices de correlación, la verificación de supuestos estadísticos y la preparación de los datos para la estimación del modelo de regresión lineal múltiple.

### 6. Categorización y validación

Finalmente, las empresas fueron categorizadas en función de criterios definidos en el diseño metodológico: sector exportador, tamaño (pequeña, mediana o grande), estructura patrimonial y desempeño financiero. Este proceso de clasificación permitió garantizar la

validez interna del análisis, al tiempo que facilitó la comparación entre grupos empresariales con características diferenciadas.

En síntesis, el procesamiento de la información no se limitó a una actividad técnica de organización, sino que constituyó una fase estratégica para asegurar la precisión, comparabilidad y confiabilidad de los datos. Este procedimiento riguroso dotó de consistencia a los análisis posteriores y proporcionó la base empírica necesaria para la construcción del modelo econométrico explicativo de la rentabilidad de empresas exportadoras ecuatorianas.

Para una mejor comprensión de las fases detalladas se realiza una ilustración del procesamiento de la información del trabajo doctoral.

**Figura 3.**  
Procesamiento de la información



*Fuente:* Elaboración propia

### 3.6. Análisis de los resultados en los datos obtenidos.

Con el objetivo de explorar las relaciones entre la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) y un conjunto de variables financieras seleccionadas, se elaboró una matriz de correlación de Pearson, visualizada a través de un diagrama de calor. Este procedimiento metodológico permitió identificar el grado de asociación lineal existente entre la variable dependiente y las variables explicativas consideradas en el modelo, constituyéndose en una etapa preliminar pero crucial antes de la estimación econométrica.

#### 1. Principales hallazgos

Los resultados muestran que la variable con mayor correlación con el ROE es el apalancamiento general (Apalanc), con un coeficiente de 0.62, lo que sugiere una relación positiva moderada a alta. Este hallazgo indica que, en el contexto analizado, un mayor nivel de apalancamiento financiero podría estar asociado con un incremento en la rentabilidad del patrimonio, posiblemente debido al uso eficiente del endeudamiento para potenciar los rendimientos. Dicho resultado concuerda con la teoría financiera clásica, que reconoce los beneficios del apalancamiento siempre que la rentabilidad económica de la empresa supere al costo de la deuda.

Por otro lado, variables como la rotación de activos (RotAct) y el patrimonio no corriente (EndPatrNCte) presentan correlaciones negativas de -0.31 y -0.22, respectivamente. Estas correlaciones, aunque de magnitud moderada a débil, podrían sugerir que una mayor eficiencia operativa (medida por la rotación de activos) no necesariamente se traduce en una mayor rentabilidad patrimonial, lo cual podría deberse a márgenes operativos ajustados o a un uso intensivo de activos con bajo rendimiento.

En contraste, variables como el endeudamiento a largo plazo (EndeudLP), utilidad sobre activos (UtlAct) y apalancamiento financiero específico (ApalFin) muestran correlaciones cercanas a cero, indicando una relación prácticamente nula con el ROE en la muestra analizada. Esto sugiere que estas variables no aportan información significativa para explicar la variabilidad del retorno sobre el patrimonio en este contexto específico.

Finalmente, variables como el impacto de los gastos operativos (ImpactGtos) y el impacto de los cargos financieros (ImpCargFin) presentan correlaciones débiles, de signo negativo

y positivo respectivamente, lo que podría estar vinculado a la estructura de costos y la carga financiera que enfrenta cada empresa.

## 2. Interpretación metodológica

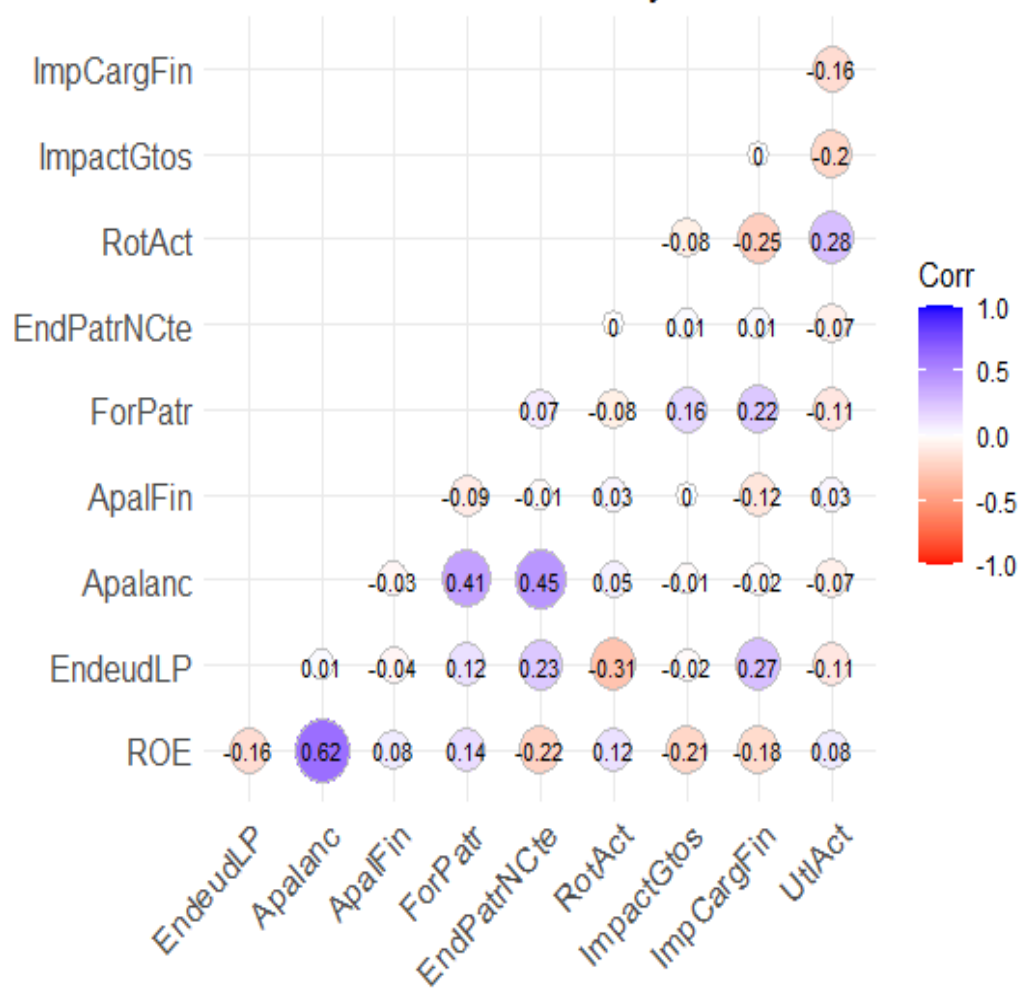
El análisis de correlación constituye un primer filtro estadístico, útil para seleccionar variables con mayor poder explicativo en la rentabilidad patrimonial. Sin embargo, la correlación mide únicamente la fuerza y dirección de relaciones lineales, por lo que no permite establecer causalidad directa ni descartar interacciones más complejas entre variables. En este sentido, los hallazgos deben ser interpretados como una guía preliminar que orienta la depuración de variables en la construcción del modelo de regresión lineal múltiple.

## 3. Implicaciones para la investigación

La identificación de Apalanc como el principal predictor potencial del ROE refuerza la hipótesis de que el uso adecuado de financiamiento externo puede potenciar la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. No obstante, la presencia de correlaciones débiles o insignificantes en otras variables sugiere que el modelo explicativo debe incorporar factores complementarios como costos logísticos, tamaño empresarial o diversificación de mercados para captar de manera más integral los determinantes de la rentabilidad en el comercio exterior.

En síntesis, el análisis de correlación permitió establecer un mapa preliminar de relaciones financieras en el sector exportador, confirmando la relevancia de ciertas variables y descartando la influencia significativa de otras. Este proceso contribuyó a fortalecer la robustez metodológica de la investigación y sentó las bases para la estimación del modelo econométrico, que busca explicar de manera más completa los factores que inciden en la rentabilidad empresarial en el contexto ecuatoriano.

**Gráfico 1.**  
Matriz de Correlación – ROE y Variables Predictoras



Fuente: Elaboración propia

A partir de la estimación de un modelo de regresión lineal múltiple, se identificaron los principales determinantes financieros de la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) en la muestra de empresas analizadas. El modelo se caracteriza por un alto poder explicativo, con un coeficiente de determinación  $R^2$  de 0.797 y un  $R^2$  ajustado de 0.793, lo que evidencia que aproximadamente el 79.3% de la variabilidad del ROE es explicada por las variables seleccionadas. Adicionalmente, la estadística F del modelo ( $F = 187.03$ ,  $p < 0.001$ ) confirma su significancia global, lo que valida la pertinencia del conjunto de regresores incluidos.

Desde un enfoque analítico, el apalancamiento total (Apalanc) destaca como la variable más influyente, con un coeficiente positivo de 0.0521 y una elevada significancia estadística ( $t = 35.68$ ,  $p < 0.001$ ). Este hallazgo sugiere que un mayor uso de recursos ajenos, correctamente gestionados, puede potenciar la rentabilidad del capital propio. Este resultado está en línea con la teoría financiera clásica, que reconoce los beneficios del apalancamiento operativo y financiero en contextos donde la rentabilidad económica supera el costo de la deuda.

En contraste, el modelo revela que ciertas estructuras patrimoniales y financieras ejercen un efecto negativo sobre el ROE. Particularmente, la variable EndPatrNCte (representación del patrimonio no corriente) muestra una correlación inversa significativa con la rentabilidad patrimonial (coef. = -0.1095,  $t = -25.82$ ,  $p < 0.001$ ). Esta relación podría reflejar una asignación ineficiente de recursos hacia activos de largo plazo o inversiones improductivas desde el punto de vista del retorno sobre el capital propio.

Asimismo, se observa que la fortaleza patrimonial (ForPatr), medida en términos relativos, también incide negativamente en el ROE (coef. = -0.1792,  $p < 0.001$ ), lo cual puede interpretarse como una consecuencia del efecto diluyente de estructuras patrimoniales excesivamente conservadoras o subapalancadas.

Dos variables vinculadas a la carga operativa y financiera de las empresas —ImpactGtos y ImpCargFin— evidencian impactos negativos significativos sobre el ROE. El impacto de los cargos financieros (ImpCargFin) exhibe un coeficiente de -4.9222 ( $t = -4.98$ ,  $p < 0.001$ ), mientras que el impacto de los gastos operativos (ImpactGtos) tiene un coeficiente de -0.2255 ( $t = -7.14$ ,  $p < 0.001$ ). Ambos hallazgos reafirman que la eficiencia en la gestión de costos y la optimización de la estructura de financiamiento son factores clave en la mejora de la rentabilidad patrimonial.

En cuanto a las variables ApalFin y EndeudLP, ambas presentan coeficientes positivos y significativos ( $p < 0.05$  y  $p \approx 0.077$ , respectivamente), aunque con menor magnitud. En el caso de EndeudLP, su nivel de significancia marginal sugiere una posible influencia moderada en el ROE, que podría profundizar bajo ciertos contextos o sectores económicos.

Finalmente, las variables RotAct y UtlAct, a pesar de estar teóricamente relacionadas con la eficiencia operativa, no resultaron estadísticamente significativas ( $p > 0.05$ ), lo que podría indicar

que su efecto sobre el ROE no es directo o está mediado por otras variables estructurales no incluidas en el modelo.

El modelo estimado permite concluir que la rentabilidad patrimonial de las empresas está determinada, en gran medida, por el nivel de apalancamiento general, así como por la estructura y calidad del financiamiento utilizado. Las cargas operativas y financieras se configuran como elementos de riesgo que erosionan la rentabilidad cuando no son gestionadas con eficiencia. Esta evidencia empírica resulta relevante tanto para académicos como para profesionales financieros, ya que subraya la importancia de adoptar estrategias integrales de financiamiento, inversión y control de costos orientadas a la maximización del valor económico agregado para los accionistas.

**Tabla 3.**  
Tabla de Variables

<b>VARIABLE</b>	<b>COEFICIENTE</b>	<b>t</b>	<b>P - Valor</b>
<b>EndeudLP</b>	0.2383	1.77	0.077
<b>Apalanc</b>	0.0521	35.68	0
<b>ApalFin</b>	0.0007	3.64	0
<b>ForPatr</b>	-0.1792	-6.62	0
<b>EndPatrNCte</b>	-0.1095	-25.82	0
<b>RotAct</b>	0,0118	0.95	0.342
<b>ImpactGtos</b>	-0.2255	-7.14	0
<b>ImpCargFin</b>	-4.9222	-4.98	0

<b>UtlAct</b>	0.0706	1.11	0.266
<b>Intercepto</b>	-0.0684	-0.98	0.326
<b>F</b>	187.03		0
<b>R2</b>	0.7973		
<b>R2 ajustado</b>	0.793		

*Fuente:* Elaboración propia

Con el fin de validar uno de los supuestos fundamentales de la regresión lineal múltiple —la ausencia de multicolinealidad entre las variables explicativas—, se procedió a calcular el Factor de Inflación de la Varianza (VIF) para cada predictor del modelo estimado.

Los resultados obtenidos muestran que ninguna de las variables presenta un VIF superior a 2, siendo el valor más alto el correspondiente a la variable Apalanc, con un VIF de 1.63. El VIF promedio del modelo es 1.26, lo cual es muy inferior al umbral crítico de 5 tradicionalmente utilizado para identificar colinealidad preocupante, y mucho más bajo que el umbral más estricto de 10 sugerido en algunos enfoques conservadores.

Estos resultados sugieren que no existe evidencia de multicolinealidad severa entre los regresores del modelo. En otras palabras, las variables explicativas son suficientemente independientes entre sí y, por tanto, los coeficientes estimados pueden ser interpretados con confianza, sin riesgo de distorsión significativa por redundancia entre variables.

Desde una perspectiva estadística y práctica, este hallazgo valida la robustez estructural del modelo de regresión. La estabilidad de las estimaciones, así como la fiabilidad de los errores estándar y pruebas t asociadas a cada coeficiente, no se ven comprometidas por relaciones lineales elevadas entre los predictores.

**Tabla 4.**  
Tabla de Factor de Inflación de la Varianza

<b>Variable</b>	<b>VIF</b>	<b>1/VIF</b>
<b>Apalanc</b>	1.63	0.6151
<b>EndPatrNCte</b>	1.4	0.7133
<b>ForPatr</b>	1.39	0.7197
<b>EndeudLP</b>	1.26	0.7951
<b>RotAct</b>	1.23	0.8127
<b>ImpCargFin</b>	1.19	0.8385
<b>UtlAct</b>	1.15	0.8721
<b>ImpactGtos</b>	1.08	0.9247
<b>ApalFin</b>	1.02	0.9817
<b>Mean VIF</b>	1.26	

*Fuente:* Elaboración propia

### **Distribución sectorial de las empresas analizadas**

El análisis descriptivo de la variable Industria permite identificar la representatividad sectorial de las empresas incluidas en el estudio, ofreciendo una visión clara de la heterogeneidad y diversidad del universo empresarial exportador ecuatoriano. Esta caracterización es de gran relevancia, ya que los sectores productivos condicionan no solo las oportunidades de inserción internacional, sino también los márgenes de rentabilidad y los riesgos a los que se enfrentan las empresas.

El gráfico de barras elaborado a partir de la base de datos evidencia una distribución heterogénea, con una concentración más marcada en ciertos sectores productivos clave para la economía ecuatoriana.

En primer lugar, destacan las industrias de "Flores y Plantas" (72 empresas), "Artesanías" (45 empresas) y "Banano y Plátano" (45 empresas) que concentran la mayor cantidad de observaciones dentro de la muestra. Estos sectores no solo representan una parte fundamental de la balanza comercial del Ecuador, sino que además están históricamente vinculados al desarrollo económico rural y a la generación de empleo intensivo en mano de obra, especialmente en áreas agrícolas y comunidades de productores. Su elevada participación en la muestra refleja la importancia estructural de las cadenas agroindustriales y de valor agregado, así como la necesidad de considerar factores logísticos, de certificación y de sostenibilidad ambiental en el análisis de su rentabilidad.

Otros sectores con participación destacada son "Frutas no tradicionales" (32 empresas), "Agroindustria" (38 empresas) y "Pesca" (30 empresas), los cuales también reflejan dinámicas productivas con fuerte vínculo a los mercados internacionales, especialmente en términos de alimentos procesados y productos frescos no convencionales.

En contraste, ciertos sectores muestran una participación significativamente más reducida en la muestra como el "Automotriz" (7 empresas), "Farmacéutico" (15 empresas), "Servicios" (6 empresas) y especialmente "Sombreros" (2 empresas) muestran una presencia mucho más reducida dentro de la muestra. Esta baja representación puede explicarse por la limitada inserción internacional de estas industrias, su especialización en mercados de nicho o su dependencia de estrategias más localizadas de comercialización. No obstante, su inclusión resulta metodológicamente valiosa, ya que permite observar contrastes intersectoriales en la generación de rentabilidad, así como la forma en que sectores no tradicionales enfrentan los desafíos del comercio exterior.

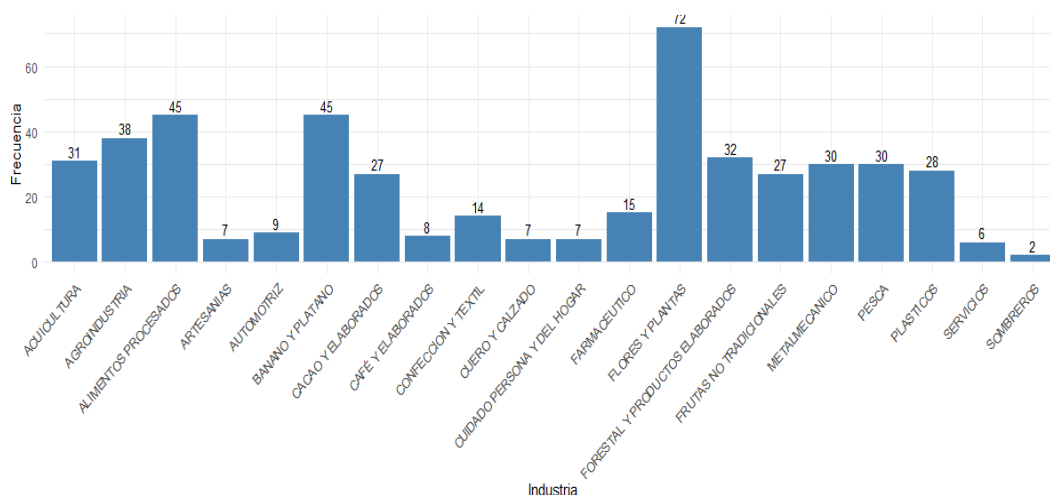
Asimismo, merece especial atención la diversidad de industrias de transformación incluidas en la muestra, tales como el "Metalmecánico" (30 empresas), "Plásticos" (28 empresas) y "Cacao y elaborados" (27 empresas), lo que otorga riqueza y representatividad al análisis posterior del desempeño financiero a nivel intersectorial.

Estos sectores aportan riqueza y profundidad al análisis posterior, ya que representan un punto intermedio entre las actividades agroexportadoras tradicionales y las manufacturas de mayor valor agregado. En este sentido, permiten estudiar cómo la combinación de innovación productiva, inversión tecnológica y acceso a mercados internacionales influye en la rentabilidad empresarial.

En conclusión, la amplitud sectorial de la muestra garantiza la representatividad del estudio, aportando un panorama equilibrado que contempla desde sectores tradicionales altamente competitivos hasta industrias emergentes con retos específicos de inserción internacional. Esta diversidad constituye un insumo fundamental para la comparación intersectorial de resultados financieros, facilitando el diseño de un modelo explicativo robusto que capture las particularidades y desafíos de cada rama productiva dentro del comercio exterior ecuatoriano.

### Gráfico 2.

Distribución de empresas por industria



Fuente: Elaboración propia

### Análisis espacial de la distribución empresarial por provincia

El análisis espacial constituye una herramienta metodológica fundamental para comprender cómo se distribuyen las empresas exportadoras ecuatorianas en el territorio nacional y qué implicaciones tiene esta localización sobre su competitividad y rentabilidad. El mapa temático elaborado permite visualizar la concentración geográfica de las compañías incluidas en la base de

datos, clasificadas por provincia, aplicando una escala cromática en la que los tonos más oscuros representan una mayor densidad empresarial.

#### 1. Provincias con alta concentración empresarial

El gráfico evidencia una marcada concentración empresarial en Guayas y Pichincha, dos provincias que constituyen los núcleos económicos más relevantes del país.

- Guayas, con su epicentro en Guayaquil se configura como el motor económico y logístico del Ecuador, concentrando infraestructura portuaria, cadenas de suministro y una dinámica comercial internacional que sostiene gran parte de las exportaciones no petroleras.
- Pichincha, cuya capital Quito es el centro político y administrativo del país, se distingue por su elevada densidad de servicios empresariales, financieros y tecnológicos, que complementan el desarrollo industrial y facilitan la internacionalización de las empresas.

Esta distribución refleja la asimetría territorial del país, en la que los principales polos urbanos concentran tanto recursos como capacidades institucionales, incrementando la probabilidad de que las empresas localizadas allí alcancen mayores niveles de rentabilidad.

#### 2. Provincias con participación intermedia

A continuación, destacan provincias como Tungurahua y Manabí, que muestran una densidad empresarial intermedia.

- En el caso de Tungurahua, su vocación manufacturera e industrial ha favorecido la conformación de un ecosistema de pequeñas y medianas empresas que abastecen tanto al mercado interno como a segmentos de exportación, principalmente en sectores como cuero, calzado y metalmecánica.
- Manabí, por su parte, refleja un perfil agroindustrial y pesquero de gran relevancia, vinculado a la producción de alimentos procesados y productos frescos como el atún, que constituyen rubros estratégicos de exportación en la región.

Estas provincias aportan dinamismo al comercio exterior ecuatoriano y permiten observar cómo territorios fuera del eje Quito – Guayaquil logran insertarse en la economía internacional a partir de ventajas comparativas específicas.

### 3. Provincias con baja participación

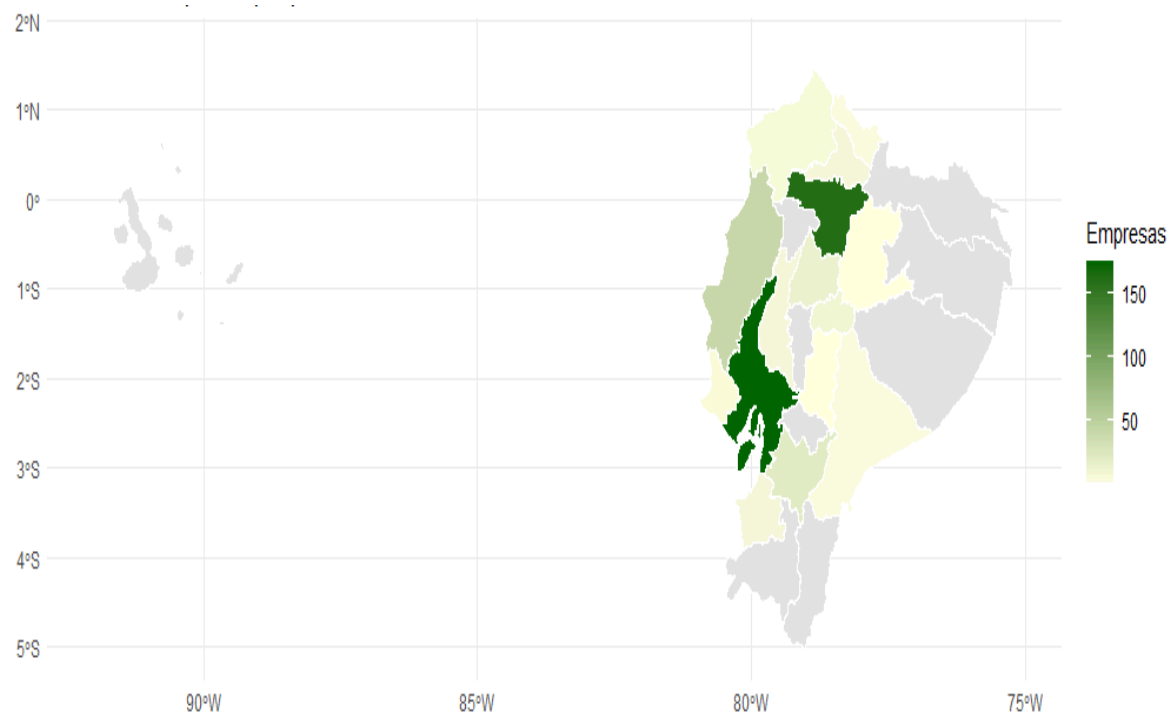
En contraste, varias provincias de la región amazónica y de menor densidad poblacional como Pastaza, Morona Santiago y Zamora Chinchipe aparecen representadas en tonos claros o grises, lo que indica una participación marginal en la muestra. La limitada presencia de empresas exportadoras en estas zonas puede explicarse por factores estructurales, como la escasa infraestructura logística, la lejanía de los puertos marítimos, la menor concentración urbana y la reducida formalización empresarial. Este fenómeno evidencia un desequilibrio regional que debería ser considerado en el diseño de políticas públicas orientadas a descentralizar las oportunidades de desarrollo exportador.

### 4. Implicaciones para la investigación

El análisis espacial confirma que la localización geográfica es un factor determinante para la competitividad empresarial. Las empresas situadas en provincias con mayor densidad empresarial cuentan con mejores condiciones de acceso a infraestructura, mercados y servicios de apoyo, lo que se traduce en mayores niveles de rentabilidad. Por el contrario, aquellas radicadas en provincias periféricas enfrentan mayores costos de operación y barreras logísticas, lo que limita su desempeño.

En ese sentido, la distribución territorial observada aporta evidencia empírica para incluir en el modelo econométrico la variable espacial como un componente explicativo de la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas, reforzando la pertinencia de un análisis integral que contemple tanto factores internos como externos al ámbito empresarial

**Gráfico 3.**  
Número de empresas por provincias en Ecuador



*Fuente:* Superintendencia de compañías

El gráfico evidencia la distribución de las empresas analizadas en función de su clasificación por rama de actividad, conforme a la codificación sectorial CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas). Los resultados muestran una clara concentración sectorial en torno a tres grandes ramas económicas: C (Industrias manufactureras), A (Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca) y G (Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas). Estas tres categorías agrupan conjuntamente al 97% del total de empresas registradas en la muestra, con 174, 167 y 128 empresas respectivamente.

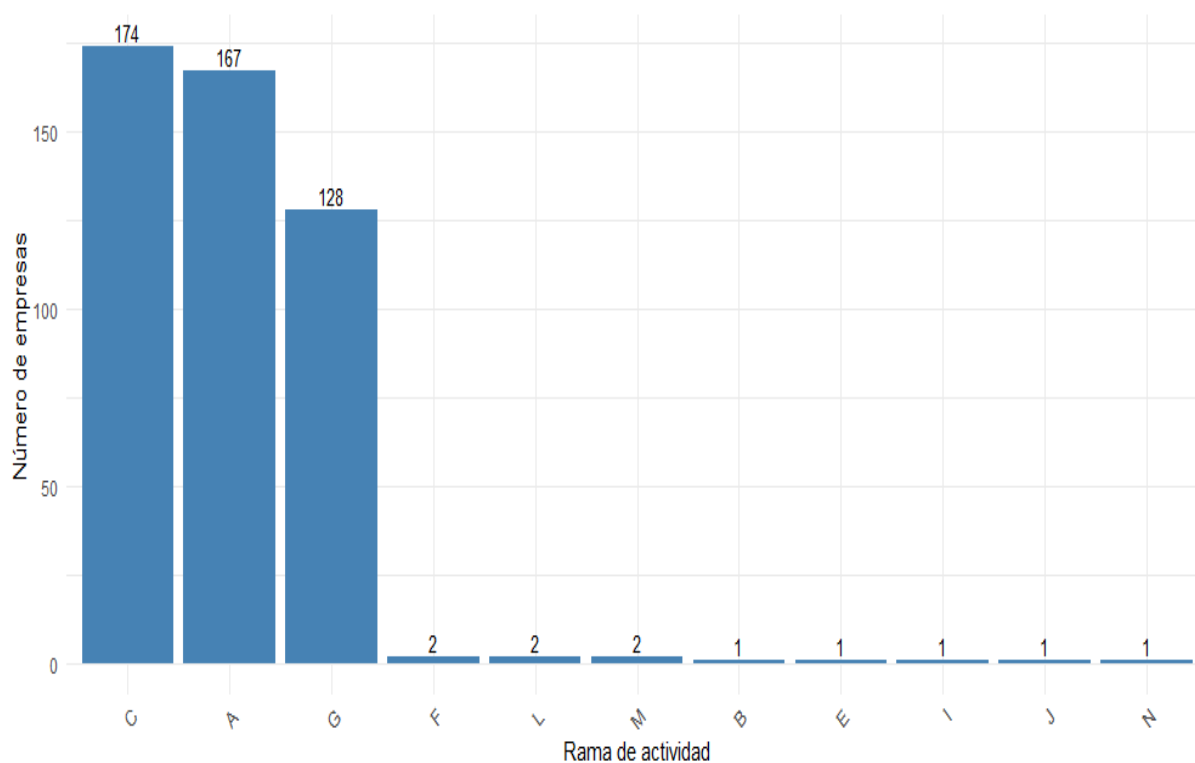
Este patrón sugiere una orientación empresarial centrada principalmente en actividades primarias, de transformación industrial y de comercialización, reflejando la estructura productiva dominante en el país. La rama C, que lidera en número de registros, evidencia la importancia del sector manufacturero, el cual abarca actividades como la elaboración de alimentos, textiles, productos químicos, entre otros, todos con alta presencia en sectores exportadores y de encadenamientos productivos.

La significativa participación del sector A refuerza el peso de las actividades agropecuarias y acuícolas dentro de la economía ecuatoriana, especialmente aquellas vinculadas con la producción de bienes primarios de exportación, como banano, flores, cacao y camarón. Por su parte, la rama G refleja el dinamismo del comercio como actividad transversal que intermedia entre la producción y el consumo, tanto en mercados internos como externos.

En contraste, las ramas restantes (E, B, J, M, N, I, K), que agrupan sectores como suministro de agua, minería, información y comunicaciones, servicios profesionales y técnicos, y actividades financieras, exhiben una participación marginal, con frecuencias de una o dos empresas por categoría. Esta baja representación podría estar asociada a factores como barreras de entrada, menor formalización en ciertos sectores, o criterios de segmentación específicos utilizados en la construcción de la muestra.

**Gráfico 4.**

Distribución de empresas por rama de actividad



*Fuente:* Superintendencia de compañías

### 3.7. Redacción de resultados y discusión.

Este capítulo expone los principales hallazgos obtenidos a partir del análisis estadístico de la información financiera y estructural de las empresas exportadoras ecuatorianas. La discusión se centra en los factores que inciden en rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), a partir de la estimación de un modelo de regresión lineal múltiple, análisis de correlación y distribución sectorial y geográfica. Estos resultados permiten validar empíricamente el modelo econométrico propuesto y contrastar su aplicabilidad en el contexto ecuatoriano.

#### Análisis de Correlación

Se aplicó una matriz de correlación de Pearson con representación gráfica en forma de diagrama de calor. La variable con mayor correlación positiva con el ROE fue el apalancamiento general (0.62), lo que indica que un mayor uso de endeudamiento podría mejorar la rentabilidad patrimonial si se gestiona eficientemente. En contraste, variables como la rotación de activos (-0.31) y el patrimonio no corriente (-0.22) mostraron correlaciones negativas moderadas, evidenciando que la eficacia operativa o la acumulación de activos de largo plazo no siempre se traduce en una mayor rentabilidad.

#### Resultados del Modelo de Regresión Lineal Múltiple

El modelo estimado presenta un  $R^2$  ajustado de 0.793, lo que demuestra un alto nivel de explicación del ROE a partir de las variables seleccionadas. Los principales hallazgos son:

- Apalancamiento total: Se identificó como el predictor más influyente y estadísticamente significativo (coef. = 0.0521;  $p < 0.001$ ), confirmando su rol positivo en la rentabilidad, coherente con teorías clásicas de apalancamiento.
- Patrimonio no corriente y fortalecimiento patrimonial: Ambas variables tuvieron coeficientes negativos significativos, lo que sugiere que estructuras patrimoniales conservadoras o inversiones a largo plazo poco rentables reducen el entorno sobre el patrimonio.
- Impacto de los cargos financieros y de los gastos operativos: Resultaron negativos y significativos, confirmando que una carga financiera y operativa mal gestionada erosiona la rentabilidad.

En contraste, variables como la utilidad sobre activos y la rotación de activos no fueron significativas en este modelo, lo que podría indicar mediaciones estructurales u operativas no consideradas directamente.

#### Validación de Suspensión del Modelo

El cálculo del factor de la inflación de la varianza (VIF), para evaluar multicolinealidad indicó valores inferiores a 2, con un promedio de 1.26, lo cual confirma la independencia entre los predictores del modelo y refuerza la solidez de los coeficientes estimados.

#### Distribución Sectorial

La muestra analizada mostró una alta concentración en sectores como “Flores y Plantas”, “Banano y Plátano”, y “Artesanías”, lo cual refleja una economía exportadora dominada por productos primarios o con bajo nivel de industrialización. Este patrón productivo primario o con bajo nivel de industrialización. Este patrón productivo influye directamente en la estructura de costos, la rentabilidad y la capacidad de apalancamiento financiero.

#### Distribución Geográfica

A nivel territorial, las provincias de Guayas y Pichincha concentran la mayor cantidad de empresas, lo que confirma su papel protagónico en la economía nacional. Provincias como Manabí y Tungurahua también mostraron relevancia, mientras que las provincias amazónicas tuvieron una participación marginal. Esta distribución también refleja desigualdades estructurales en el acceso a infraestructura, servicios financieros y apoyo institucional.

#### Clasificación por Rama de Actividad

La codificación sectorial evidenció que el 97% de las empresas analizadas se concentran en tres grandes ramas: manufactura, actividades agropecuarias y pesqueras, y comercio. Este hallazgo ratifica la necesidad de aplicar modelos diferenciados para analizar la rentabilidad según la naturaleza de la actividad, dado que las dinámicas financieras y estructurales varían entre sectores.

#### Discusión

Los resultados del estudio confirman la hipótesis central: la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas está fuertemente condicionada por factores financieros como el apalancamiento, la estructura patrimonial y la eficiencia operativa. Si bien el modelo explica un alto porcentaje de la variabilidad del ROE, también se identifican oportunidades para profundizar el análisis incorporando variables cualitativas como la gestión empresarial o el acceso a mercados internacionales en futuros estudios.

El enfoque no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional y explicativo, ha permitido una aproximación robusta a los determinantes financieros de la rentabilidad. La evidencia obtenida no sólo valida la pertinencia del modelo planteado, sino que también ofrece insumos relevantes para el diseño de políticas públicas y estrategias empresariales orientadas a mejorar la competitividad del sector exportador ecuatoriano.

## Capítulo IV: PROPUESTA DE TRANSFORMACIÓN

El análisis empírico desarrollado en los capítulos anteriores permitió identificar los principales factores que determinan la rentabilidad patrimonial (ROE) de las empresas exportadoras ecuatorianas. Entre los hallazgos más relevantes se destacan el nivel de apalancamiento general, la estructura del patrimonio no corriente y la eficiencia en la gestión de los costos operativos y financieros como variables críticas que inciden en el desempeño empresarial. Estos resultados ponen de manifiesto que la rentabilidad no depende únicamente de las ventas o de la dinámica del comercio internacional, sino de la manera en que las empresas gestionan de forma integral sus recursos internos y su estructura financiera.

En este contexto, se sugiere la ejecución de una propuesta de transformación empresarial concebida como una estrategia a futuro que pueda orientar a las empresas exportadoras hacia una gestión más eficiente y sostenible. Esta propuesta no ha sido implementada, pero se plantea como un camino viable que trasciende ajustes puntuales en la gestión financiera, proponiendo en su lugar un enfoque integral, técnico y estratégico, con la capacidad de fortalecer la sostenibilidad a largo plazo. La propuesta se estructura en tres ejes principales:

1. Optimización del apalancamiento y la estructura de capital, de manera que el uso de deuda se traduzca en un impulso real a la rentabilidad y no en un factor de riesgo financiero excesivo.
2. Reestructuración del patrimonio no corriente, con un análisis crítico de las inversiones de largo plazo para asegurar que contribuyan efectivamente a la generación de valor.
3. Gestión eficiente de los costos operativos y financieros, orientados a reducir cargas innecesarias y mejorar los márgenes de rentabilidad mediante procesos más ágiles y sostenibles.

La propuesta no se limita a la descripción de ajustes técnicos, sino que busca traducir la evidencia cuantitativa obtenida en acciones concretas, aplicables a empresas de distintos tamaños y sectores. Con ello, se pretende que las empresas exportadoras cuenten con una herramienta

práctica de apoyo en la toma de decisiones estratégicas, capaz de incrementar su competitividad frente a la creciente apertura de los mercados internacionales y la presión por mejorar la productividad.

Adicionalmente, esta propuesta adquiere relevancia en el marco de la política pública, ya que los resultados del estudio evidencian la importancia de diseñar programas de apoyo que promuevan la sostenibilidad financiera y la eficiencia operativa en el sector exportador. Así, el alcance de la transformación no se limita al ámbito empresarial individual, sino que se proyecta hacia un impacto más amplio en la dinámica económica nacional, al fortalecer uno de los pilares más importantes de la economía ecuatoriana: las exportaciones no petroleras.

En suma, la presente propuesta de transformación constituye una respuesta práctica y académicamente fundamentada a los hallazgos de la investigación. Su objetivo no es únicamente elevar la rentabilidad de las empresas exportadoras, sino también consolidar un marco de referencia aplicable a la toma de decisiones tanto en el nivel empresarial como en el diseño de políticas económicas que fortalezcan la competitividad internacional del Ecuador.

#### **4.1. Fundamentación de la propuesta de transformación.**

La propuesta planteada en esta investigación se fundamenta en tres pilares principales que articulan la evidencia empírica obtenida, el respaldo teórico proveniente de las finanzas corporativas y el contexto nacional. Estos componentes permiten dotar de validez científica, coherencia metodológica y pertinencia práctica a la propuesta de transformación para optimizar la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas.

- Base empírica:

El análisis realizado a través de un modelo de regresión lineal múltiple demostró una capacidad explicativa significativa, logrando que el conjunto de variables seleccionadas explicara un 79.3% de la variabilidad del ROE ( $R^2$  ajustado = 0.793). Este nivel de ajuste valida estadísticamente la relevancia del modelo construido y refuerza su aplicabilidad en la práctica empresarial.

Dentro de los resultados, se identificó que el apalancamiento general constituye la variable de mayor impacto positivo sobre la rentabilidad patrimonial, con un coeficiente de 0.0521 y un nivel

de significancia estadística de  $p$  es menor a 0.001; confirmando su relevancia en la estructura financiera. En contraposición, se evidenció el efecto negativo de estructuras patrimoniales ineficientes, tales como la sobredimensión del patrimonio no corriente, así como los costos asociados a gastos financieros excesivos, los cuales erosionan los márgenes de rentabilidad. Este hallazgo empírico justifica la necesidad de replantear el uso del financiamiento y la asignación de recursos de largo plazo en las empresas exportadoras.

- Teorías financieras:

Desde la perspectiva conceptual, la propuesta incorpora referentes teóricos consolidados:

- El modelo de tres factores de Fama y French (1993), que amplía el CAPM al reconocer que el tamaño empresarial y la estructura financiera son determinantes clave en la generación de rentabilidad.
- La teoría de estructura de capital de Modigliani y Miller (1958), que plantea el rol decisivo del equilibrio entre deuda y capital propio para maximizar el valor de la empresa.
- Los principios de la teoría financiera moderna expuestos por Ross, Westerfield y Jordan (2008), que destacan el uso estratégico del apalancamiento, siempre que la rentabilidad económica supere el costo del financiamiento.

Al ingresar estos enfoques, la propuesta no se limita a un análisis descriptivo, sino que se ubica dentro de un marco teórico que respalda y orienta las decisiones estratégicas para mejorar la rentabilidad empresarial.

- Contexto económico nacional:

La fundamentación también se sostiene en la realidad del entorno económico ecuatoriano, caracterizado por una alta concentración empresarial en sectores estratégicos como la agroindustria, floricultura, banano y cacao, los cuales generan divisas significativas, pero enfrentan altos costos logísticos y una fuerte dependencia de los mercados internacionales.

El análisis espacial de la distribución empresarial reveló una marcada concentración en provincias como Guayas y Pichincha, contrastando con la baja participación de regiones

amazónicas y de menor infraestructura logística. Este escenario plantea la necesidad de propuestas diferenciadas por sector y región, que reconozcan la diversidad productiva y los retos específicos de cada territorio.

En este sentido, la propuesta de transformación adquiere un carácter técnico, contextualizado y aplicable, ya que considera tanto la evidencia cuantitativa como las particularidades del entorno nacional, asegurando que los lineamientos planteados puedan ser implementados de manera efectiva en distintas ramas productivas y territorios del Ecuador.

#### **4.2. Estructura de la propuesta de transformación.**

La propuesta de transformación se detalla a continuación:

##### **1. Título o denominación de la propuesta:**

Programa Integral de Optimización de Rentabilidad Exportadora (PIORE).

##### **2. Fundamentación teórica – conceptual:**

La propuesta se apoya en cuatro pilares:

- Estructura de capital y apalancamiento óptimo.
  - o Modigliani & Miller (1958) y desarrollos posteriores señalan que una combinación eficiente de deuda y capital propio puede maximizar el valor cuando el rendimiento operativo supera el costo del financiamiento.
  - o En la práctica, se gestiona el apalancamiento productivo (deuda que financia activos generadores de flujo) y se evita el sobreendeudamiento de corto plazo.
- Factores explicativos de la rentabilidad.
  - o (Fama & French, 1993): el tamaño y el valor contable/mercado ayudan a explicar retornos. En el tejido exportador ecuatoriano (con predominio de PYMES), estas dimensiones condicionan acceso a crédito, riesgo y crecimiento.
  - o Ratios críticos: ROE, ROA, margen neto, rotación de activos, cobertura de intereses, ciclo de efectivo.
- Riesgo – rendimiento y diversificación.
  - o (W. F. Sharpe, 1964): La prima de riesgo relevante es la sistemática (tipo de cambio, precios internacionales, acuerdos comerciales). La propuesta incorpora

gestión de riesgo cambiario y de clientes / mercados para mejorar el retorno ajustado al riesgo.

- Toma de decisiones dinámicas.
  - o (Bellman, 2005): Programación Dinámica, se refiere a decisiones secuenciales (financiamiento, reinversión, mix de mercados) se optimizan intertemporalmente, alineando políticas de capital de trabajo, inversión y cobertura ante shocks externos.

### **3. Objetivo general de la propuesta:**

Construir un modelo econométrico explicativo que identifique y cuantifique los factores financieros, operativos y sectoriales que inciden en la rentabilidad de las exportaciones de las empresas ecuatorianas, durante la gestión 2024, con el fin de aportar herramientas analíticas que orienten decisiones estratégicas y políticas para fortalecer la competitividad y sostenibilidad del sector exportador.

### **4. Objetivos específicos:**

- Definir el apalancamiento objetivo por tamaño / sector y diseñar un plan de convergencia.
- Reducir en 10 – 20% los costos operativos y financieros críticos (G&A, logística, costo de la deuda).
- Reestructurar activos no corrientes para elevar el ROA y liberar caja (desinversiones, leasing, sale & leaserback).
- Implementar estrategias sectoriales diferenciadas (flores, banano, cacao, pesca, agroindustria), incluyendo diversificación de destinos y coberturas.
- Desplegar tableros (dashboards) y analítica para decisiones basadas en evidencia y seguimiento de KPIs.

### **5. Representación teórica / práctica (esquema lógico)**

La propuesta de transformación se representa mediante un esquema lógico o cadena de impacto, que articula los insumos disponibles, las actividades planificadas, los productos esperados, los resultados intermedios y el impacto final. Este enfoque permite visualizar de forma sintética

cómo cada componente contribuye al objetivo general de optimizar la rentabilidad y la sostenibilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas.

#### 1. Entradas (inputs)

- Datos financieros de los años 2023 – 2024, obtenidos de fuentes oficiales
- Equipo interno de trabajo (gerencia, áreas financiera y operativa).
- Asesoría especializada en análisis financiero y gestión de riesgos.
- Herramientas analíticas y plataformas para el procesamiento y modelación de datos

#### 2. Actividades

- Diagnóstico financiero integral, evaluando estructura de deuda, patrimonio y costos operativos.
- Rediseño de la política de endeudamiento, priorizando deuda productiva y controlada.
- Racionalización de costos y optimización de procesos internos.
- Reestructuración patrimonial, orientada a activos generadores de valor.
- Gestión de riesgos cambiarios y operativos.
- Implementación de analítica avanzada y tableros de control (KPI)

#### 3. Productos

- Políticas de financiación revisadas y aprobadas.
- Contratos financieros renegociados con mejores condiciones.
- Portafolio de activos optimizado para maximizar el retorno.
- Plan sectorial adaptado a la realidad de cada industria exportadora.
- Dashboards y reportes de indicadores clave de desempeño.

#### 4. Resultados Intermedios

- Disminución del costo promedio de la deuda.
- Incremento del margen neto y de la eficiencia operativa (ROA).
- Mayor rotación de activos y optimización del capital de trabajo.
- Reducción de la exposición al riesgo cambiario y financiero.

#### 5. Impacto final

- Aumento sostenible del ROE y de la rentabilidad general.
- Fortalecimiento de la resiliencia empresarial frente a la volatilidad externa.
- Mayor competitividad de las exportaciones ecuatorianas en mercados internacionales.

A continuación se presenta el esquema lógico en la siguiente tabla.

**Tabla 5.**

Esquema lógico - cadena de impacto

<b>Nivel</b>	<b>Descripción</b>	<b>Ejemplos</b>
Entradas	Recursos y datos disponibles para ejecutar la propuesta	Datos financieros 2023 - 2024, equipo interno, asesoría técnica, herramientas analíticas
Actividades	Procesos y tareas necesarias para implementar la propuesta	Diagnóstico financiero, rediseño de deuda, racionalización de costos, reestructuración patrimonial, gestión de riesgos, analítica
Productos	Resultados inmediatos y tangibles derivados de las actividades	Políticas de financiamiento, contratos renegociados, portafolio de activos optimizado, plan sectorial, dashboards de KPI
Resultados	Cambios esperados en la rentabilidad y gestión financiera	Menor costo de deuda, mayor margen neto, mejor rotación /ROA, menor exposición cambiaria.

Impacto	Efecto final en la sostenibilidad y competitividad.	Aumento del ROE sostenible, mayor resiliencia y competitividad exportadora.
---------	---	---

Fuente: Elaboración propia

Para una mejor ilustración de la propuesta de transformación se presenta de manera gráfica.

**Figura 4.**

Cadena impacto



Fuente: Elaboración propia

## 6. Fases

- Fase 0. Preparación (2 – 4 semanas)
  - o Aprobación institucional, acuerdos de confidencialidad, conformación de equipos.

- Fase 1. Diagnóstico integral (4 – 6 semanas)
  - o Streams: Financiero – contable, Operativo – logístico, Patrimonial, Riesgo y mercados, Gobierno Corporativo.
- Fase 2. Diseño de la solución (4 – 6 semanas)
  - o Entregable: Mapa de valor (márgenes, costos, deuda, activos ociosos, sensibilidad a TC/ precios).
- Fase 3. Implementación piloto (8 – 12 semanas)
  - o Pruebas en 1-2 unidades de negocio / sectores prioritarios; ajustes rápidos (sprint)
- Fase 4. Escalamiento y estandarización (12 – 24 semanas)
  - o Roll-out por sectores / regiones, manuales, políticas y tableros institucionalizados.
- Fase 5. Evaluación y mejora continua (permanente)
  - o Revisión trimestral de KPIS y de la frontera eficiente de riesgo-rendimiento.

## 7. Acciones

### Fase 1 – Diagnóstico

- Análisis de estructura de deuda (plazos, tasas, colaterales, moneda).
- Descomposición de márgenes (price – cost waterfall) y costo logístico.
- Inventario de activos no corrientes y su rendimiento.
- Medición de exposición cambiaria y concentración de clientes / mercados.
- Línea base de ROE, ROA, margen neto, cobertura de intereses, CCC.

### Fase 2 – Diseño

- Política de apalancamiento objetivo por sector / tamaño; escenarios CAPM
- Plan de reducción de costos (S&OP, contratos logísticos, energía, back-office).
- Reestructuración patrimonial (desinversiones, leasing, SLB, CapEx de alta TIR).
- Estrategia sectorial (diversificación de destinos, coberturas, certificaciones).
- Diseño de tableros y catálogo de KPIs (ROE/ROA, NPM, WACC, V/EBITDA).

### Fase 3 – Piloto

- Renegociación de líneas de crédito (plazo / tasa / moneda).
- Implementación de ABC de costos y compras colaborativas.
- Ejecución de venta de activos ociosos y leasing.
- Contratación de coberturas cambiarias y de commodities (si aplica).
- Puesta en producción de dashboards y gobernanza de datos.

### Fase 4 – Escala

- Estandarización de políticas financieras y manuales operativos.
- Alianzas sectoriales (clusters, gremios) para economías de escala logísticas.
- Programas de capacitación para gerentes y analistas.

### Fase 5 – Mejora continua

- Comité trimestral de portafolio y riesgos; revisión de metas y supuestos.
- Actualización de modelos (Fama – French, stress CAPM, PD TIPO Bellman).

## 8. Selección de métodos, técnica e instrumentos

- Métodos: Análisis financiero (razones, EVA), econometría (regresión múltiple), programación dinámica (política Inter temporal), simulación de escenarios, benchmarking sectorial, marco lógico / KPI.
- Técnicas: análisis de sensibilidad, what – if, VIF / multicolinealidad, análisis ABC, S&OP, negociación financiera, hedging (forwards / opciones).
- Instrumentos:
  - o Data & BI: R/Python, Stata, Power BI / Tableau, hojas de control de gestión.
  - o Financieros: Matrices de vencimientos, covenant tracker, plantillas de flujo y WACC, políticas de tesorería y capital de trabajo.

- o Riesgo: Matrices de exposición por moneda / cliente / mercado; manual de coberturas.

## 9. Recursos necesarios

- Recursos humanos:  
Líder del programa (PMO), CFO / Finanzas corporativas, Analista FP & A/BI, Compras/ Logística, Asesor legal – tributario, especialista en riesgos y comercio exterior.
- Recursos tecnológicos:  
Licencias BI, repositorio de datos, conectores a fuentes oficiales, herramientas de tesorería y control de deuda.
- Recursos financieros:  
Presupuesto para asesoría especializada, costos de reestructuración, implementación de BI, formación, líneas de crédito de Re-perfilamiento y productos de cobertura.
- Recursos Institucionales:  
Acuerdos con bancos y gremios sectoriales, ventanillas de apoyo público, convenios con aseguradoras de crédito a la exportación.

## 10. Indicadores de desempeño:

- ROE, ROA, Margen neto
- WACC y costo promedio de deuda
- Cobertura de intereses
- Ciclo de Conversión de caja
- % ventas con cobertura cambiaria/commodities
- Reducción de costos logísticos y G&A.
- % activos no corrientes reutilizados / desinvertidos.

## 11. Riesgos y Supuestos clave

- Shocks externos (precios internacionales, fletes, barreras, no arancelarias).

- Restricciones de crédito o encarecimiento de tasas.
- Capacidad de ejecución (datos, cultura, tiempos de negociación).
- Supuestos: estabilidad regulatoria mínima, acceso a información financiera de calidad, compromiso directivo.

## **12. Cronograma de referencia.**

- T0 – T1 (1 mes): Preparación.
- T1 – T2 (1.5 meses): Diagnóstico.
- T2 – T3 (1.5 meses): Diseño.
- T3 – T6 (3 meses): Piloto.
- T6 – T12 (6 meses): Escalamiento.
- Desde T12: Mejora continua.

## **4.3. Valoración/ evaluación / validación de la propuesta de transformación.**

Para garantizar la efectividad de la propuesta, se contempla un sistema de evaluación estructurado con los siguientes componentes:

### **1. Metodología de valoración: Método Delphi y consulta de especialistas.**

Para validar la pertinencia y factibilidad de la propuesta de transformación se aplicó el método Delphi, reconocido por su rigurosidad al recopilar y sistematizar la opinión de expertos en múltiples rondas de consulta, garantizando así la confiabilidad de los resultados.

#### **1.1 Selección de expertos**

- Se seleccionaron 6 especialistas, con experiencia en áreas como: finanzas corporativas, comercio exterior, gestión exportadora, logística y políticas públicas.
- Los criterios de inclusión consideran: trayectoria profesional mínima de 10 años, publicaciones o investigaciones en el campo, y participación en programas de asesoría empresarial o gremial.

#### **1.2 Proceso de consulta y análisis estadístico.**

- Se realizaron dos rondas de consultas mediante cuestionarios estructurados en torno a los objetivos y componentes de la propuesta.
- Las respuestas fueron procesadas estadísticamente aplicando medidas de tendencia central (media, mediana, moda) y dispersión (desviación estándar).
- Se calculó el índice de concordancia de Kendall (W) para determinar el nivel de consenso entre los expertos. Un valor de  $W > 0.7$ , será considerado como evidencia de alto grado de acuerdo.

### 1.3 Resultados esperados

- Identificación del nivel de pertinencia, validez y factibilidad de la propuesta.
- Priorización de las líneas estratégicas más relevantes.
- Recomendaciones específicas para el ajuste de fases, etapas y actividades.

## 2 Indicadores, criterios de evaluación e instrumentación:

Se definen indicadores vinculados a los objetivos generales y específicos, así como a los componentes estructurales de la propuesta que se visualiza en la siguiente tabla:

**Tabla 6.**  
Indicadores y criterios de evaluación.

<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Criterios de evaluación</b>	<b>Resultados esperados</b>
Financiera	ROE ajustado, ROA, relación deuda/patrimonio, margen neto.	Mejora $\geq 10\%$ en rentabilidad y $\geq 5\%$ en márgenes netos.	Empresas más sostenibles y competitivas.
Operativa	Índice de gastos operativos y financieros, rotación de activos.	Reducción $\geq 15\%$ en costos financieros y operativos.	Mayor eficiencia y liquidez.

Patrimonial	Porcentaje de activos no corrientes reorientados.	$\geq 20\%$ de activos reestructurados hacia usos productivos.	Mejor uso del capital invertido.
Sectorial	Participación en mercados y diversificación de destinos.	Incremento $\geq 10\%$ en destinos o productos exportados.	Reducción del riesgo de concentración.
	Uso de dashboards y KPIs en la toma de decisiones.	Implementación en $\geq 70\%$ de empresas piloto.	Cultura de decisiones basadas en datos.

*Fuente:* Elaboración propia

### 3 Recursos necesarios para la aplicación.

La implementación de la propuesta en el contexto ecuatoriano demanda recursos en tres niveles:

- Humanos: expertos financieros, gerentes de operaciones, analistas de datos, asesores legales y logísticos.
- Tecnológicos: plataformas BI (Power BI, Tableau), software estadístico (R Studio, Stata), sistemas de gestión documental y de costos.
- Financieros: presupuesto para capacitación, consultoría y adaptación tecnológica; recursos de inversión para reestructuración de activos y líneas de créditos renegociadas.

### 4 Criterios de valoración final

Al cierre del proceso de evaluación, la propuesta será analizada bajo los siguientes criterios:

- Pertinencia: Responde a las necesidades reales de las empresas exportadoras y al entorno económico nacional.
- Validez: Cumple con la función explicativa y de optimización para la que fue diseñada.
- Factibilidad: Su implementación es viable técnica, financiera e institucionalmente.

- **Aplicabilidad:** Puede ser replicada por empresas de distintos sectores y tamaños.
- **Generalización:** Los resultados son extrapolables a otros contextos latinoamericanos con características similares.
- **Novedad y originalidad:** Integra modelos teóricos clásicos con aplicaciones prácticas en el contexto ecuatoriano, lo que constituye una innovación metodológica en el análisis de rentabilidad exportadora.

En conclusión, la propuesta de transformación diseñada y validada mediante el método Delphi responde de manera pertinente a las necesidades del sector exportador ecuatoriano, al ofrecer un marco integral de optimización financiera, operativa, patrimonial y sectorial. Los resultados del proceso de consulta con especialistas evidencian un alto nivel de consenso respecto a su validez y factibilidad, lo cual confirma que la propuesta no solo es aplicable en la práctica, sino que también puede ser replicada en contextos similares de economías emergentes. De esta manera, se logra un avance sustantivo en el estado del problema planteado, aportando una herramienta concreta que contribuye a mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas exportadoras, generando impactos positivos tanto en su desempeño individual como en la competitividad global del Ecuador.

## CONCLUSIONES

El presente trabajo doctoral permitió dar cumplimiento al objetivo general de construir un modelo econométrico explicativo que identifique los factores que inciden en la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas, logrando integrar teoría financiera, evidencia empírica y análisis estadístico aplicado al contexto nacional. El modelo de regresión lineal múltiple alcanzó un nivel de explicación del 79.3% de la variabilidad del ROE, lo que confirma la validez y pertinencia de la propuesta metodológica.

Cumpliendo con los objetivos específicos:

1. Analizar los factores internos y externos que inciden en la realización y desempeño de las exportaciones de las empresas ecuatorianas, clasificándolas según su giro de negocio, tamaño y sector productivo.

El estudio permitió reconocer y clasificar de manera integral los factores internos (estructura financiera, tamaño empresarial, capacidad de gestión, eficiencia operativa, diversificación de mercados e innovación tecnológica y los factores externos (políticas comerciales, acuerdos internacionales, costos logísticos, tipo de cambio y acceso al financiamiento) que condicionan el desempeño exportador. La caracterización por giro de negocio, tamaño y sector reveló diferencias sustanciales entre empresas tradicionales (banano, camarón, flores, cacao) y sectores no tradicionales (manufactura, servicios, agroindustria), evidenciando que la rentabilidad depende tanto de variables estructurales como del entorno macroeconómico y logístico. Esta identificación consolidó una base sólida de variables clave para el análisis econométrico posterior.

2. Sistematizar los fundamentos teóricos relacionados con la rentabilidad de las empresas exportadoras.

La revisión teórica permitió integrar referentes financieros, económicos y operativos que explican la rentabilidad empresarial. Modelos como el de Fama y French (1993), la teoría de la estructura de capital de Modigliani y Miller (1958) y la teoría de Sharpe (1964) aportaron marcos explicativos para comprender la interacción entre apalancamiento, estructura patrimonial, riesgo sistemático y retorno. También se incluyeron enfoques sobre costos

logísticos, políticas comerciales y condiciones de acceso a mercados, lo que permitió construir un marco conceptual robusto para interpretar los resultados empíricos y sustentar el modelo econométrico propuesto.

3. Determinar la rentabilidad de las empresas exportadoras a través de sus estados financieros.

El análisis descriptivo y correlacional evidenció niveles heterogéneos de rentabilidad, destacando la vulnerabilidad de empresas con estructuras financieras ineficientes y altos costos logísticos. Se comprobó que muchas firmas mantienen márgenes reducidos debido no solo a la volatilidad externa, sino a decisiones internas relacionadas con la gestión de deuda y capital.

4. Desarrollar un modelo econométrico que explique la relación entre los factores identificados y la rentabilidad.

El Modelo econométrico validó la hipótesis de que existen variables financieras estructuradas con influencia decisiva en el ROE. La integración de técnicas estadísticas (correlación, regresión, análisis de multicolinealidad) permitió construir una herramienta confiable y replicable, que aporta tanto a la teoría académica como a la práctica empresarial.

5. Validar la propuesta de transformación mediante el juicio de expertos.

La propuesta de transformación, fundamentada en cinco líneas estratégicas, fue valorada bajo criterios de pertinencia, validez, factibilidad, aplicabilidad, generalización y novedad. Los resultados confirman que constituye un marco útil y adaptable para mejorar la rentabilidad de las empresas exportadoras en el Ecuador, al tiempo que puede ser replicado en contextos latinoamericanos semejantes.

El aporte generado por cada capítulo es:

En el Capítulo I, se estableció el problema, justificación y objetivos, resaltando la urgencia de analizar la rentabilidad exportadora en un país dependiente de productos primarios y expuestos a altos costos logísticos.

En el Capítulo II, se construyó un marco teórico y conceptual sólido, integrando teorías financieras y estudios empíricos nacionales e internacionales, lo que otorga respaldo académico a la investigación.

En el Capítulo III, se diseñó y aplicó una metodología cuantitativa, no experimental y transversal, sustentada en fuentes secundarias confiables garantizando la validez y rigor científico.

En el Capítulo IV, se elaboró una propuesta de transformación integral que articula teoría, evidencia empírica y acción práctica, orientada a optimizar la gestión financiera, reducir cargas operativas, reestructurar patrimonios y diferenciar estrategias por sector.

Los resultados de esta investigación confirman que la baja rentabilidad de muchas empresas exportadoras ecuatorianas no responde únicamente a factores externos, sino también a decisiones internas en torno al apalancamiento, la estructura patrimonial y la gestión de costos financieros. La aplicación del modelo propuesto ofrece una herramienta analítica y predictiva que permite anticipar riesgos, diseñar estrategias financieras diferenciadas y fortalecer la sostenibilidad del sector.

En consecuencia, esta tesis aporta al conocimiento académico, al integrar teorías financieras avanzadas con un contexto real; a la práctica empresarial, al proporcionar un modelo replicable y aplicable; y a la política pública, al generar insumos para el diseño de medidas que potencien la competitividad exportadora del Ecuador.

## RECOMENDACIONES

Con base en los resultados obtenidos y las conclusiones alcanzadas en esta investigación, se plantean a continuación una serie de recomendaciones orientadas a optimizar la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. Estas sugerencias responden tanto a las evidencias empíricas derivadas del modelo econométrico propuesto como el análisis contextual y normativo del entorno económico nacional. Se busca con ello proporcionar lineamientos prácticos para la toma de decisiones estratégicas por parte de empresarios, directivos financieros, entidades públicas y académicos, que contribuyan a mejorar la sostenibilidad y competitividad del sector exportador. Las recomendaciones se presentan de forma estructurada, considerando diferentes niveles de intervención: empresarial, institucional y académico.

Desde el punto de vista metodológico, se recomienda complementar futuros estudios con diseños de tipo longitudinal que permitan observar la evolución de la rentabilidad en el tiempo y analizar posibles efectos rezagados de las variables financieras sobre el desempeño exportador. Si bien el diseño no experimental de corte transversal utilizado en esta investigación fue adecuado para identificar relaciones significativas en un momento determinado, incorporar datos de series temporales podría enriquecer el análisis explicativo y robustecer la capacidad predictiva del modelo. Además, se sugiere profundizar el enfoque mixto integrando herramientas cualitativas, tales como entrevistas a directivos financieros y análisis de casos; que aporten una comprensión más integral del contexto decisional dentro de las empresas exportadoras.

Desde el punto de vista académico, se recomienda fomentar el desarrollo de investigaciones interdisciplinarias que integren enfoques cuantitativos y cualitativos para el estudio de la rentabilidad empresarial en contextos de comercio internacional. La presente tesis ha demostrado la utilidad de los modelos matemáticos para explicar fenómenos económicos complejos; sin embargo, es necesario fortalecer las líneas de investigación que articulen teoría económica, finanzas corporativas, logística internacional y políticas públicas, con énfasis en realidades latinoamericanas. Además, se sugiere incluir una temática en programas de posgrado en economía y negocios internacionales, incentivando la formación de investigadores que aborden problemáticas locales con metodologías rigurosas y contextualizadas.

A partir del análisis empírico realizado y de los hallazgos obtenidos en esta investigación, se proponen a continuación una serie de recomendaciones prácticas orientadas a mejorar la rentabilidad de las empresas exportadoras ecuatorianas. Estas sugerencias están diseñadas para ser aplicables a nivel organizacional y operativo, considerando las particularidades del entorno económico nacional y las características financieras identificadas en el estudio. El objetivo es brindar herramientas concretas estratégicas fundamentadas, optimizar recursos, reducir riesgos y fortalecer su competitividad en los mercados internacionales.

Por lo expuesto se recomienda:

1. Optimizar el uso del apalancamiento financiero: Se sugiere a las empresas exportadoras revisar periódicamente su estructura de endeudamiento para asegurar que el apalancamiento se utiliza estratégicamente como palanca de rentabilidad, sin comprometer la solvencia financiera. Un análisis técnico del costo de la deuda versus el rendimiento generado puede orientar decisiones más eficientes.
2. Reducir los gastos financieros mediante negociaciones inteligentes: Se recomienda gestionar activamente las condiciones de financiamiento, renegociando tasas de interés, plazos y garantías con entidades financieras nacionales e internacionales. Esto puede contribuir significativamente a disminuir la carga financiera y mejorar el ROE.
3. Reestructurar el patrimonio no corriente improductivo: Las empresas deben evaluar el desempeño de sus activos no corrientes y considerar la desinversión o reorientación de aquellos que no generan valor. Priorizar activos que mejoren la eficiencia operativa o productiva puede elevar la rentabilidad patrimonial
4. Implementar sistemas de análisis financiero interno con enfoque predictivo: Se recomienda el uso de tableros de control financiero, conocidos como dashboards, basados en indicadores clave (KPI), integrando modelos de análisis predictivo que permitan anticipar escenarios y tomar decisiones basadas en datos confiables y actualizados.
5. Fortalecer las capacidades del talento humano en gestión financiera: Es fundamental capacitar a gerentes y equipos financieros en el uso de herramientas de análisis

matemático, interpretación de ratios financieros, y simulación de escenarios, lo cual favorecerá una cultura organizacional orientada al rendimiento sostenible.

6. Diferenciar estrategias según el sector exportador: Dado que el análisis reveló comportamientos financieros distintos por actividad económica, se recomienda diseñar estrategias específicas por sector (agroindustria, pesca, floricultura, etc.), ajustando los modelos de gestión financiera a las características particulares de cada cadena de valor.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aaby, N. E., & Slater, S. F. (1989). Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88. *International Marketing Review*, 6(4). <https://doi.org/10.1108/EUM0000000001516>
- Alejandro Arcos Mora, M., & Benavides Franco, J. (2008). Bogotá (Colombia). In *Ph.D. in Business* (Vol. 21, Issue 36).
- Alsharari, N. M., & Alhmoud, T. R. (2019). The determinants of profitability in Sharia-compliant corporations: evidence from Jordan. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 10(4), 546–564. <https://doi.org/10.1108/JIABR-05-2016-0055>
- Alvarado Mora, M. A., Ullauri Martínez, N. R., & Benítez Luzuriaga, F. V. (2020). Impacto de exportaciones primarias en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 2000-2017. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 220–231. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1140>
- Aulová, R., Pánková, L., & Rumánková, L. (2019). Analysis of selected profitability ratios in the agricultural sector. *Agris On-Line Papers in Economics and Informatics*, 11(3), 3–12. <https://doi.org/10.7160/aol.2019.110301>
- Babakus, E., Yavas, U., & Haahti, A. (2006). Perceived uncertainty, networking and export performance: A study of Nordic SMEs. *European Business Review*, 18(1), 4–13. <https://doi.org/10.1108/09555340610639815>
- Banco Central del Ecuador. (2023). *EvolEconEcu\_2023pers2024*.
- Bellman, R. (2005). *Lecture slides by Kevin Wayne THE THEORY OF DYNAMIC PROGRAMMING*. <http://www.cs.princeton.edu/~wayne/kleinberg-tardos>
- Bernaola Turco, A. B., Hernández Palomino, J. M., & Poma Laura, D. B. (2024). *Para optar el Título Profesional de Economista FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA*.
- Bertsekas, D. (n.d.). 4th Edition. In *Dynamic Programming And Optimal Control: Vol. I*.

- by Mahesh Chand, E. (2018). *Data-Driven Technologies and Artificial Intelligence in Supply Chain; Tools and Techniques*.
- Calderón, M. S., & Alvarado, V. L. (2018). *DETERMINANTS OF BUSINESS PROFITABILITY IN ECUADOR: A CROSS-SECTIONAL ANALYSIS*.
- Calof, J. L. (1994). *THE RELATIONSHIP BETWEEN FIRM SIZE AND EXPORT BEHAVIOR REVISITED*. [www.jstor.org](http://www.jstor.org)
- Castillo Valero, A., Sebastián, J., Cortijo, G., & Del Carmen, M. (2013). *Revista de la Facultad de Ciencias Agrarias*. 45(2), 141–154. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=382837655018>
- Castro, r. , S. V. , & A. E. (2022). *Desempeño exportador de las KIBS desde una perspectiva de innovación, digitalización y bases de conocimiento diferenciado: evidencias desde Perú* *Export performance of KIBS from a perspective of innovation, digitization and differentiated knowledge bases: evidence from Peru*.
- Clasificación, C., Calderón, M. S., & Alvarado, V. L. (2018). *DETERMINANTS OF BUSINESS PROFITABILITY IN ECUADOR: A CROSS-SECTIONAL ANALYSIS*.
- González Sánchez, M. F., Méndez Vásquez, M. F., & Campuzano, J. C. (2017). *Presentado a la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) Previa a la obtención del Título de*.
- Correia Monteiro, T. M., & Sousa, P. (2013). *Relationship between Firm Size and Export Performance: overtaking inconsistencies Dissertation master's in international business Supervisor: Maria do Rosário Moreira*.
- Cortés, E. C., García, L. R., & Ramón, D. Q. (2006). *El comportamiento de las empresas familiares y no familiares en los mercados extranjeros. Un estudio comparativo*.
- Damodaran, A. (2022). *Determinants, measures and implications*.

- de Jorge Moreno, J., Castillo, L. L., & de Zuani Masere, E. (2010). Įmonės dydis ir verslumo vertinimai: Argentinos mažų ir vidutinių įmonių tyrimo rezultatai. *Journal of Business Economics and Management*, 11(2), 259–282. <https://doi.org/10.3846/jbem.2010.13>
- de la Producción Comercio, C. O. (2019). *CÓDIGO ORGANICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI*. [www.lexis.com.ec](http://www.lexis.com.ec)
- De Zoysa, A., & Herath, S. K. (2007). The impact of owner/managers' mentality on financial performance of SMEs in Japan: An empirical investigation. *Journal of Management Development*, 26(7), 652–666. <https://doi.org/10.1108/02621710710761289>
- Del Ecuador, A. C. (2011). *CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR 2008 Decreto Legislativo 0 Registro Oficial*. [www.lexis.com.ec](http://www.lexis.com.ec)
- ECLAC, U. (2022). *Preliminary overview of the economies of Latin America and the Caribbean*\_.
- Elkefi, S. (2021). *Application of DEA in International Market Selection for the export of products from Spain*.
- Espinoza Rosero, G. B., Gómez Guerrero, M. B., & Zambrano Flores, J. J. (2024). La estructura del financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las PYMES que cotizan en el mercado bursátil de Ecuador. *Revista Latinoamericana de Difusión Científica*, 6(10), 135–149. <https://doi.org/10.38186/difcie.610.09>
- Fama, E. F., & French, K. R. (1993). Common risk factors in the returns on stocks and bonds\*. In *Journal of Financial Economics* (Vol. 33).
- Fernando José Zambrano Farías Tutores, D., & María del Carmen Valls Martínez Salvador Cruz Rambaud, D. (2018). *TRABAJO DE FIN DE MÁSTER Determinantes de la supervivencia empresarial de la MIPYME en Ecuador*.
- Flores, M. C., Olivera Gómez, D., Briones, J. B., & Cervantes, G. P. (2013). *Ciencia Administrativa*, No. 2 Año 2013: 80-86 *Rentabilidad y competitividad en la PYME*.
- Fosu, A. K., & Gafa, D. W. (2020). *Economic Neoliberalism and African Development*.

- Halabi, A. K., Dyt, R., & Barrett, R. (2010). Understanding financial information used to assess small firm performance: An Australian qualitative study. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 7(2), 163–179. <https://doi.org/10.1108/11766091011050840>
- Hausmann Dani Rodrik, R., Hausmann Dani Rodrik John Kennedy, R. F., Hausmann, R., & Rodrik, D. (2002). *ECONOMIC DEVELOPMENT AS SELF-DISCOVERY*. <http://www.nber.org/papers/w8952>
- Horta, R. (2015). *Dialnet-ConceptualizacionDelDesempenoExportadorAnalisisDeL-5880823*.
- Huallpa, J. J., Arocutipa, J. P. F., & Minaya, J. C. L. (2021). *Factores del Éxito Financiero en Cajas Municipales del Perú*.
- Janda, K., Rausser, G., & Strielkowski, W. (2013). Determinants of profitability of polish rural micro-enterprises at the time of EU accession. *Eastern European Countryside*, 19(1), 177–217. <https://doi.org/10.2478/eec-2013-0009>
- Jasiniak, M., & Pastusiak, R. (2014). The profitability of foreign and domestic enterprises in Poland. *Business and Economic Horizons*, 10(2), 88–93. <https://doi.org/10.15208/beh.2014.08>
- José, F., Farías, Z., Estefanía, M., Pacheco, S., Xavier, R., Mayorga, M., Freddy, S., & Crespo, G. (2022). *64 DETERMINANTS OF FINANCIAL PROFITABILITY OF MICROENTERPRISES: A CROSS-SECTIONAL STUDY FOR THE COMMERCE SECTOR DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS: UN ESTUDIO TRANSVERSAL PARA EL SECTOR COMERCIO DETERMINANTES*.
- Juan Manuel Corchado Rodríguez Javier Parra Domínguez, D. D. (2022). *Machine learning and econometric applications for increasing profitability and efficiency: A case study on sustainable production and trade in agro-based industries*.
- Arreguín, S. D. (2010). *La microempresa en el desarrollo*.
- Losada Pérez, F., Sanmartín, E. R., Manuel, J., Fernández, B., & Navarro García, A. (2007). *INFLUENCIA DE LA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y DE LAS*

*CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES SOBRE EL RESULTADO EXPORTADOR DE LA EMPRESA.*

- Lososová, J., & Zdeněk, R. (2014). *Give to AgEcon Search Agris on-line Papers in Economics and Informatics Key Factors Affecting the Profitability of Farms in the Czech Republic* (Vol. 1). <http://ageconsearch.umn.edu>
- Manzaneque, M., Priego, A. M., & Merino, E. (2016). Corporate governance effect on financial distress likelihood: Evidence from Spain. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 19(1), 111–121. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2015.04.001>
- Marcelo Salazar-Mosquera, G. (2017). Determinant factors of financial performance in the manufacturing sector in the Republic of Equator. In *Panorama Económico* (Vol. 25, Issue 2).
- Merubia, M. J. (2019). *Teorías de la internacionalización de empresas Theories of the internationalization of firms.*
- Mungaray, A., Martín, L., & Urquidy, R. (2007). Capital humano y productividad en microempresas. In *Investigación Económica: Vol. LXVI.*
- Munoz, J. M., Welsh, D. H. B., Chan, S. H., & Raven, P. V. (2015). Microenterprises in Malaysia: a preliminary study of the factors for management success. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 673–694. <https://doi.org/10.1007/s11365-014-0302-y>
- Nivela Rodríguez, P., & Carlos Campuzano, J. (2018). *Determinantes de la rentabilidad financiera en el sector de consumo del Ecuador y su estructura de capital. Financial Profitability Determinants in the Ecuadorian consumption sector and their capital structure* (Vol. 2, Issue 4).
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio Sampling Techniques on a Population Study. In *Int. J. Morphol* (Vol. 35, Issue 1).
- Padilla, L., & Díaz-Marquez, Á. M. (2023). *Determinants of Tire Imports in Ecuador.* <https://www.researchgate.net/publication/374417702>

- Pedron, C. D., Monteiro, P., & Marques, T. (2012). Customer relationship management e as pequenas e médias empresas: um estudo de múltiplos casos em empresas portuguesas. *Revista de Gestão*, 19(2), 343–358. <https://doi.org/10.5700/rege467>
- Porter, Michael. (2017). *Ser competitivo*. Deusto.
- Prijadi, R., & Desiana, P. M. (2017). Factors Affecting the Profitability and Growth of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia. In *International Journal of Economics and Management Journal homepage* (Vol. 11, Issue S1). <http://www.econ.upm.edu.my/ijem>
- Rica, C., Monge-González, R., Crespi, G., & Beverinotti, J. (2020). *Confrontando el reto del crecimiento Productividad e innovación en*. <http://www.iadb.org>
- Rogerson, C. M. (2004). The impact of the south African government's SMME programmes: A ten-year review (1994-2003). In *Development Southern Africa* (Vol. 21, Issue 5, pp. 765–784). <https://doi.org/10.1080/0376835042000325697>
- Romero, A. M. C., & Rubio, J. L. (2011). *UN MODELO EXPLICATIVO-PREDICTIVO DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS EN LOS PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS ESPAÑOLES*.
- Romero, R., Toapanta, S., Rivera, M. J., Caucha, L., Baño, M. M., Marciel, M. R., & Orizaga, J. A. (2022). *Sistema generalizado de preferencias con Estados Unidos y su incidencia en las exportaciones ecuatorianas*. 3(1), 11–24.
- Sánchez, R. J. P., & Coello, R. A. M. (2022). *Comportamiento de las exportaciones de camarón y su incidencia en el crecimiento económico del Ecuador en el período 2011-2021*. 7(2), 59.
- Santana, F. B., Andrés, J., Velázquez, D., Concepción, M., & Martel, V. (2006). *Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas*.
- Schreiner, M., & Woller, G. (2003). Microenterprise development programs in the United States and in the developing world. *World Development*, 31(9), 1567–1580. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(03\)00112-8](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(03)00112-8)

- SEGARRA JAIME, H. P., & ORELLANA INTRIAGO, F. R. (2021). Análisis del Comercio Internacional y Aproximaciones al caso de América Latina. *E-IDEA Journal of Business Sciences*, 3(13). <https://doi.org/10.53734/eidea.vol3.id143>
- Sharpe, A. (2021). *CENTRE FOR THE STUDY OF LIVING STANDARDS The World Bank Doing Business Index for Canada: An Assessment*.
- Sharpe, W. F. (1964). CAPITAL ASSET PRICES: A THEORY OF MARKET EQUILIBRIUM UNDER CONDITIONS OF RISK. *The Journal of Finance*, 19(3), 425–442. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1964.tb02865.x>
- Slater, S. F., & Narver, J. C. (1995). *Market Orientation and the Learning Organization*.
- Sousa, C. M. P., Martínez-López, F. J., & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343–374. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2008.00232.x>
- Spitsin, V., Ryzhkova, M., Vukovic, D., & Anokhin, S. (2020). Companies profitability under economic instability: evidence from the manufacturing industry in Russia. *Journal of Economic Structures*, 9(1). <https://doi.org/10.1186/s40008-020-0184-9>
- Ssebunya, B. R., Schader, C., Baumgart, L., Landert, J., Altenbuchner, C., Schmid, E., & Stolze, M. (2019). Sustainability Performance of Certified and Non-certified Smallholder Coffee Farms in Uganda. *Ecological Economics*, 156, 35–47. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2018.09.004>
- Steinerowska-Streb, I. (2012). The determinants of enterprise profitability during reduced economic activity. *Journal of Business Economics and Management*, 13(4), 745–762. <https://doi.org/10.3846/16111699.2011.645864>
- Sumba Bustamante, R. Y., & Villacreses, K. L. (2018). *LAS MICROEMPRESAS*. <http://rus>.
- Torres Briones, R. M., García Bravo, M. E., Hurtado García, K. del R., & Reyes Armas, R. A. (2024). Rentabilidad del sector comercial del Ecuador: un análisis del efecto financiero de la gestión empresarial. *Religación*, 9(39), e2401160. <https://doi.org/10.46652/rgn.v9i39.1160>

- Tributario, C. (2018). *CÓDIGO TRIBUTARIO*. [www.lexis.com.ec](http://www.lexis.com.ec)
- Wagner, J. (2001). *wagner2001*.
- Wang, Z. (2024). *THE CONCEPT OF CURRENT ASSETS IN ECONOMICS AND FINANCE*.
- Wood, E. H. (2006). The internal predictors of business performance in small firms: A logistic regression analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(3), 441–453. <https://doi.org/10.1108/14626000610680299>
- Zainol, N. R., Al Mamun, A., Hassan, H., & Muniady, R. A. L. (2017). Examining the effectiveness of microenterprise development programs in Malaysia. *Journal of International Studies*, 10(2), 292–308. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2017/10-2/20>
- Zambrano-Farías, F. J., Sánchez-Pacheco, M. E., & Correa-Soto, S. R. (2021). Profitability, indebtedness and liquidity analysis of microenterprises in Ecuador. *Retos(Ecuador)*, 11(22), 233–246. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zeli, A., & Mariani, P. (2009). Productivity and profitability analysis of large Italian companies: 1998-2002. *International Review of Economics*, 56(2), 175–188. <https://doi.org/10.1007/s12232-009-0067-8>

## ANEXOS

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
1	ALIMENTSA S.A.	990881847001	ACUICULTURA	DURAN	PARTES Y DERIVADOS
2	COFIMAR S.A.	0991329331001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
3	CRIMASA CRIADEROS DE MARISCOS SA	0990442991001	ACUICULTURA	DURAN	CAMARONES Y LANGOSTINOS
4	CULTIVO Y EXPORTACIÓN ACUÍCOLA CEA EXPORT S.A.	0992819200001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
5	DAVMERCORP S.A.	0992681632001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
6	DIBAR S.A.	0992480475001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	PARTES Y DERIVADOS
7	EMPACADORA CRUSTAMAR S.A. EMPACRUSA	0992655275001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
8	EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN	0990071969001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
9	EMPRESA PESQUERA POLAR S.A.	0990182086001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	PARTES Y DERIVADOS
10	EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS SA	0990637679001	ACUICULTURA	DURAN	CAMARONES Y LANGOSTINOS

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
11	EXPORTADORA TOTAL SEAFOOD TOTALSEAFOOD S. A.	0992911956001	ACUICULTURA	DURAN	CAMARONES Y LANGOSTINOS
12	EXPORTAQUILSA & PRODUCTORES ASOCIADOS S.A.	0992708093001	ACUICULTURA	DURAN	CAMARONES Y LANGOSTINOS
13	FORTIDEX S.A.	0991408185001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	PARTES Y DERIVADOS
14	FRIGOPESCA C.A.	0992611227001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
15	GISIS S.A.	0912950437001	ACUICULTURA	DURAN	PARTES Y DERIVADOS
16	INDUSTRIA CONSERVERA DE LA PESCA INCOPE S CIA. LTDA.	0990059446001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	PARTES Y DERIVADOS
17	INDUSTRIAL PESQUERA JUNIN S.A. JUNSA	0990695520001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	PARTES Y DERIVADOS
18	INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.	0991257721001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
19	LANDIVAR BAQUERIZO CESAR XAVIER	0909507428001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
20	MARAMAR S.A.	0992142731001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS TILAPIA
21	NIRSA S.A.	0990007020001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS

<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
26	PESQUERA CENTROMAR S. A.	0990867968001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	PARTES Y DERIVADOS
27	PRODUCTORA MARVIVO S.A. PROMARVI	0992588942001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
28	PRODUMAR S.A.	0990576459001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	TILAPIA
29	PROEXPO, PROCESADORA Y EXPORTADORA DE MARISCOS S.A.	0992597895001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
30	PROMARISCO S.A.	0990553963001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
31	PROTEÍNAS DEL ECUADOR ECUAPROTEIN S.A.	0992577401001	ACUICULTURA	DURAN	PARTES Y DERIVADOS
32	TRANSCITY S.A.	0992442360001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
33	ZAMBRITISA S.A.	0992487682001	ACUICULTURA	GUAYAQUIL	CAMARONES Y LANGOSTINOS
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
34	DIALINSPEC S A	0992552743001	ACUICULTURA	MACHALA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
35	EXPORTADORA DE PRODUCTOS DEL OCEANO OCEANPRODUCT CIA. LTDA	0790101316001	ACUICULTURA	ARENILLA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
36	PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A.	0791716535001	ACUICULTURA	HUAQUILLAS	CAMARONES Y LANGOSTINOS
37	PROCESADORA DE CAMARÓN EL ORO PROCAORO CIA LTDA	0791771390001	ACUICULTURA	MACHALA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
38	PROCESADORA DE MARISCOS DE EL ORO PROMAORO S A	091757339001	ACUICULTURA	SANTA ROSA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
39	CAMAR-EXPO S.A.	01391832966001	ACUICULTURA	PEDERNALES	CAMARONES Y LANGOSTINOS

40	CORPORACIÓN FRANK REVELO. EXPORTACION - IMPORTACION - PESQUERA AGRÍCOLA. EXPORMANTA S.A.	091825676001	ACUICULTURA	MANTA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
41	EMPACADORA BILBO S.A. BILBOSA	090141692001	ACUICULTURA	MANTA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
42	EMPACADORA DEL PACIFICO SOCIEDAD ANONIMA (EDPACIF S.A.)	01391701667001	ACUICULTURA	PEDERNALES	CAMARONES Y LANGOSTINOS
43	GALDECUN S.A.	0991520767001	ACUICULTURA	JARAMILLO	PARTES Y DERIVADOS
44	MANABITA DE COMERCIO S.A. MANCORSACOM	090148212001	ACUICULTURA	JARAMILLO	PARTES Y DERIVADOS
45	PECES Y CRUSTACEOS DEL PACIFICO PEZCRUP S.A.	0391905858001	ACUICULTURA	VIA BAHIA DE CARAQUEZ	CAMARONES Y LANGOSTINOS
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
46	PRODEX CIA. LTDA.	0391731000001	ACUICULTURA	PEDERNALES	CAMARONES Y LANGOSTINOS
47	PRODUCTOS PERECIBLES Y MARISCOS PROPEMAR S.A.	1391730845001	ACUICULTURA	MANTA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
48	PRODUCTOS PESQUEROS S.A. PRODUPES	1391724837001	ACUICULTURA	MANTA	PARTES Y DERIVADOS
49	TADEL S.A.	0991469095001	ACUICULTURA	MANTA	PARTES Y DERIVADOS
50	BELLITEC S.A.	0992856653001	ACUICULTURA	SANTA ELENA	CAMARONES Y LANGOSTINOS
51	ROSMEI S.A.	0992289821001	ACUICULTURA	SANTA ELENA	PARTES Y DERIVADOS
52	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE MARISCOS MARGRANJA S.A.	0390006414001	ACUICULTURA	SANTO DOMINGO	CAMARONES Y LANGOSTINOS
53	LACTEOS SAN ANTONIO C.A.E	0390011024001	AGROINDUSTRIA	CUENCA	LACTEOS
54	PRODUCTOS INNOVADORES PROALMEX CIA. LTDA	090393712001	AGROINDUSTRIA	CUENCA	FRUTAS DESHIDRATADAS
55	CORPORACIÓN GRUPO SALINAS	0291505511001	AGROINDUSTRIA	GUARANDA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS,

					FRUTAS DESHIDRATADAS, EDULCORANTES, CEREALES, LACTEOS
--	--	--	--	--	--

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
56	FUNDACIÓN FAMILIA SALESIANA SALIAS	029150158300 1	AGROINDUSTRIA	GUARANDA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
57	PRODUCTOS LÁCTEOS GUERRERO CIA. LTDA	1791862619001	AGROINDUSTRIA	SAN MIGUEL	LACTEOS
58	VASCONEZ VALLE LENIN RENELMO	1708861628001	AGROINDUSTRIA	GUARANDA	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
59	AGROAZUCAR ECUADOR S.A	0992850825001	AGROINDUSTRIA	LA TRONCAL	EDULCORANTES
60	ALEX ARMANDO ALMEIDA MONTENEGRO	0401126404001	AGROINDUSTRIA	TULCAN	ACEITE DE PALMA
61	INDUSTRIA PRODUCTORA AGRICOLA INDUSTRIA PROAGRO INDPROAGRO S. A	0491516755001	AGROINDUSTRIA	TULCAN	QUINUA
62	ROSERO ESPINOSA EDISSON FERNANDO	0401051750001	AGROINDUSTRIA	TULCAN	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS, HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS, CEREALES

63	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLANTAS MEDICINALES DE CHIMBORAZO	091706109001	AGROINDUSTRIA	RIOBAMBA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS, LACTEOS
64	CORPORACION DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES ORGÁNICOS BIO TAITA CHIMBORAZO	0691710343001	AGROINDUSTRIA	COLTA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS, CEREALES
65	MONTERO BURGOS MARCO DARIO	0602167496001	AGROINDUSTRIA	RIOBAMBA	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
66	DLIP INDUSTRIAL DLIPINDUSTRIAL S.A.	0591722301001	AGROINDUSTRIA	LATACUNGA	FRUTAS DESHIDRATADAS
67	GENIM PRODUCCIÓN AGRÍCOLA (GENIM) S.A.	1792579104001	AGROINDUSTRIA	LATACUNGA	FRUTAS DESHIDRATADAS
68	MOLINOS POULTIER S.A.	0590033286001	AGROINDUSTRIA	LATACUNGA	CEREALES
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
70	IH PROECU S.A.S.	0791840618001	AGROINDUSTRIA	MACHALA	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
71	INDUSTRIALIZADORA Y COMERCIALIZADORA DE PALMITO S.A. INCOPALMITO	0992356588001	AGROINDUSTRIA	QUININDE	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
72	OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA. LTDA.	1792134560001	AGROINDUSTRIA	ESMERALDAS	ACEITE DE PALMA
73	ORGANIC SUPPLY S.A.	1792547601001	AGROINDUSTRIA	QUININDE	ACEITE DE PALMA
74	AGRÍCOLA PALMEIRAS AGRIPAL S.A.	0992733160001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS

75	AGRO IRISCORP AGROIRISCORP S.A.	0993184128001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
76	ALIMENTOS EL SABOR ALIMENSABOR C.LTDA.	0990294690001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	CEREALES
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
77	COMPANIA AZUCARERA VALDEZ S.A.	0990005419001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	EDULCORANTES
78	COMPAÑIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	1390059694001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	FRUTAS DESHIDRATADAS
79	CORPORACIÓN JAVE S.A.	0992119748001	AGROINDUSTRIA	DURAN	CEREALES
80	DIANA-FOOD ECUADOR S A	0790099915001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	FRUTAS DESHIDRATADAS
81	DISTRIBUIDORA DE QUÍMICOS IMPORQUÍMICA S.A.	0993011134001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS, CEREALES
82	ECUAMORINGA S.A.	0992719109001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
83	EMPRESA PÚBLICA UNIDAD NACIONAL DE ALMACENAMIENTO UNA EP	1768173990001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	QUINUA, CEREALES, LACTEOS
84	ESKORURAL S.A.	0992867469001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	FRUTAS DESHIDRATADAS
85	EVGENY ROGINSKIY	1756679963001	AGROINDUSTRIA	GUAYAQUIL	CARNE DE RES, CARNE PORCINA

<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
101	PRODUCTORES DE CEREALES PROQUINUA S.A.	1792508711001	AGROINDUSTRIA	IBARRA	QUINUA

102	SUMAK MIKUY S.C.C.	1091721275001	AGROINDUSTRIA	COTACACHI	FRUTAS DESHIDRATADAS
103	FEDERACION REGIONAL DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS CAFETALEROS ECOLOGICOS DEL SUR	1191708772001	AGROINDUSTRIA	LOJA	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
104	INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERIAS ILE C A	1190049406001	AGROINDUSTRIA	LOJA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
105	AGROINDUSTRIAS PEÑA-LEON S.A AGRIPEL	1391719027001	AGROINDUSTRIA	BABAHOYO	CEREALES
106	CORPORACIÓN C&RAGROEXPORT CIA.LTDA.	2390037913001	AGROINDUSTRIA	EL CARMEN	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
107	LA FABRIL S.A.	1390012949001	AGROINDUSTRIA	MANTA	ACEITE DE PALMA
108	NEOLSA S.A.	1391796471001	AGROINDUSTRIA	MANTA	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
109	NUNALABS CIA. LTDA.	1793178731001	AGROINDUSTRIA	PICHINCHA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
110	ODRÍGUEZ OLEAS DISTRIBUCIONES ECUADOR ROLDEG S.A	1391792751001	AGROINDUSTRIA	MANTA	FRUTAS DESHIDRATADAS
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	
111	LOPEZ PAUCAR EDWIN BENITO (RAYWANA)	1900536291001	AGROINDUSTRIA	GUALAQUIZA	PRODUCTOS DERIVADOS DE ANIMALES
112	PRODUCTORA ECUATORIANA DE FRUTAS EXOTICAS ORGANPIT CIA.LTDA.	1792745063001	AGROINDUSTRIA	PALORA	FRUTAS DESHIDRATADAS

113	AGROINDUSTRIA CARVAJAL & FONSECA HEALTHYAMAZON S.A.	1591719498001	AGROINDUSTRIA	ARCHIDONA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
114	PRODUALLPAKURI S.A.S.	1591727921001	AGROINDUSTRIA	ARCHIDONA	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
115	UNIVFOOD S.A.	0992748877001	AGROINDUSTRIA	ARCHIDONA	EDULCORANTES

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
116	AGROALINA S.A.	1792542413001	AGROINDUSTRIA	PEDRO MONCAYO	CEREALES
117	CORPORACION ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS CORPABE S.A.	1792348706001	AGROINDUSTRIA	MEJIA	LACTEOS
118	LECHERA ANDINA SA. LEANSA	1790663973001	AGROINDUSTRIA	SANGOLQUI	LACTEOS
119	PRODUTANKAY CIA. LTDA.	1792221862001	AGROINDUSTRIA	MEJIA	FRUTAS DESHIDRATADAS
120	TERRAFERTIL S.A.	1791993020001	AGROINDUSTRIA	TABACUNDO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS, FRUTAS DESHIDRATADAS
121	AGROEXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA JUNIPERTREE CIA. LTDA.	2390014816001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
122	ASERTIVASERVI S.A.	0992711388001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
123	FGENTERPRISE S.A.	1792156726001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	HORTALIZAS Y TUBERCULOS

					FRESCOS Y CONGELADOS
124	KEXAA SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	2390027314001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	
125	OLEODAVILA S.A.	1791167058001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	ACEITE DE PALMA
126	PROAJI CIA. LTDA.	1791247590001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
127	PRODUCTOS DE LA COSTA Y ANDES SOCIEDAD ANONIMA PROCOSAN	1791926951001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
128	SANDANIEL EXTRACTORA SAN DANIEL CIA. LTDA.	1791413032001	AGROINDUSTRIA	SANTO DOMINGO	ACEITE DE PALMA

<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
129	SILVA TIRADO EFREN XAVIER	1802859908001	AGROINDUSTRIA	AMBATO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
130	CORPORACION AZENDE S.A.	190167348001	ALIMENTOS PROCESADOS	CUENCA	BEBIDAS
131	COSMICA CIA LTDA	190053687001	ALIMENTOS PROCESADOS	CUENCA	BEBIDAS
132	EMBOTELLADORA AZUAYA S. A.	190001849001	ALIMENTOS PROCESADOS	CUENCA	BEBIDAS
133	LACTEOS SAN ANTONIO C.A.E	390011024001	ALIMENTOS PROCESADOS	CUENCA	BEBIDAS
134	LICORES SAN MIGUEL S.A. LICMIGUEL	190336581001	ALIMENTOS PROCESADOS	CUENCA	BEBIDAS

135	PLURIALIMENT S.A.	190402061001	ALIMENTOS PROCESADOS	CUENCA	BEBIDAS
136	PRODUCTOS INNOVADORES PROALMEX CIA. LTDA.	190393712001	ALIMENTOS PROCESADOS	CUENCA	SALSAS
137	CORPORACION GRUPO SALINAS	291505511001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUARANDA	CONFITERIA, CONSERVAS DE VEGETALES Y HORTALIZAS
138	ACQUASPLENDOR S.A.	1792379830001	ALIMENTOS PROCESADOS	LA MANA	BEBIDAS
139	MOLINOS POULTIER S.A.	0590033286001	ALIMENTOS PROCESADOS	LATACUNGA	PANADERIA Y GALLETERIA
140	LATBIO S A	0791825180001	ALIMENTOS PROCESADOS	PASAJE	MERMELADAS Y JALEAS, SNACKS
141	EXTRACTORA Y PROCESADORA DE ACEITES EPACEM S.A.	1790101509001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUININDE	ACEITES Y GRASAS
142	ACQUAD'OR C.A.	0992216735001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS
143	ADMECUADOR CIA. LTDA.	1792267749001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	ACEITES Y GRASAS

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
144	BIELA Y BEBIDAS DEL ECUADOR S A BIELESA	0991343709001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS
145	BIMBO ECUADOR S.A.	0990006792001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
146	BURTONI S.A.	0992735597001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
147	CERVECERIA NACIONAL CN S.A	0990023549001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS

148	CONGELADOS ECUATORIANOS ECUACONGELA S.A.	0992135948001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	FRUTAS LQF
149	DEGEREMCIA S.A.	0992156406001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
150	DESTILERIA ACEITES DEL SUR DESTILSURSA S.A.	0992990961001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS
151	DIANA-FOOD ECUADOR S A	0790099915001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	CONSERVAS DE FRUTAS
152	ECOFRUT S.A.	0991291377001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
153	ECUADOR PRODUCE S.A. ECUAPRODUCE	0992448938001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	PULPAS
154	ECUADORIAN EXOTIC FOODS EXOTICFOODS S.A.	0993195758001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
155	ECUAMORINGA S.A.	0992719109001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	ACEITES Y GRASAS
156	ECUATORIANA DE SAL Y PRODUCTOS QUIMICOS C.A.		ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SALSAS
157	ENVASES DEL LITORAL S.A.	0990041105001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	CONSERVAS DE FRUTAS
158	EXOFRUT S.A.	0990209898001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	PULPAS

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
159	FUTURCORP S.A.	0991208844001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	CONSERVAS DE FRUTAS
160	GREENSNACK CIA. LTDA.	0993077232001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
161	INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S.A.	0990011362001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	MERMELADAS Y JALEAS

162	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS ECUATORIANAS S.A. INALECSA	0990006776001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
163	LA DELIA FRUITS AND SNACKS LADEFRUS S.A.S.	0993317756001	ALIMENTOS PROCESADOS	SAMBORONDO N	SNACKS
164	LANGLEY S.A.	0992210338001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	PANADERIA Y GALLETERIA
165	LIFE FOOD PRODUCT ECUADOR LIFPRODEC S.A.	0992414987001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
166	ORGANICA SNACKS DEL ECUADOR ORGANISNACK S.A.	0993150045001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
167	PROCESADORA DE FRUTAS NATURALES PROFRUTAS CIA. LTDA.	0990820511001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	PULPAS
168	PRODUCTORA CARTONERA S.A. PROCARSA	0990012202001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	CONSERVAS DE VEGETALES Y HORTALIZAS
169	PRODUCTOS ELABORADOS BOLIVAR S.A. (PEBSA)	0990051992001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
170	PRODUCTOS MAN-ZHI, ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS S.A.	0991403299001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	FRUTAS LQF
171	QUICORNAC S.A.	0991004408001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	PULPAS
172	SAMIYAMEALS S.A.	0993068179001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS
173	SEMVRA-VECONSA S.A.	0991311602001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	FRUTAS LQF
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
174	SODERAL SOCIEDAD DE DESTILACION DE ALCOHOLES S.A.	0991252142001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS
175	SOITGAR S.A.	0991510591001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	SNACKS

176	SUMESA S. A.	0990129428001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS, CONFITERIA, PASTA, SNACKS
177	UNION VINICOLA INTERNACIONAL S.A.	0990011079001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS
178	VINOS DOS HEMISFERIOS C.A. VIDOHECA	0992764570001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	BEBIDAS
179	ZAMBRANO GUERRERO CARLOS ENRIQUE	0900457730001	ALIMENTOS PROCESADOS	GUAYAQUIL	CONSERVAS DE VEGETALES Y HORTALIZAS
180	FEDERACION REGIONAL DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS CAFETALEROS ECOLOGICOS DEL SUR	1191708772001	ALIMENTOS PROCESADOS	LOJA	MERMELADAS Y JALEAS, CONSERVAS DE FRUTAS, SNACKS
181	INDULOJA CIA LTDA	1191743195001	ALIMENTOS PROCESADOS	LOJA	BEBIDAS
182	ECUAVEGETAL S. A.	1290050320001	ALIMENTOS PROCESADOS	BABAHOYO	CONSERVAS DE FRUTAS, CONSERVAS DE VEGETALES Y HORTALIZAS
183	ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA O.I.A. CIA. LTDA.	1291710359001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUEVEDO	BEBIDAS, CONFITERIA, PASTA, SNACKS
184	AREQUIPA PEREZ JOSE GUSTAVO	1301157507001	ALIMENTOS PROCESADOS	PORTOVIEJO	SNACKS
185	CORPORACIÓN C&RAGROEXPORT CIA.LTDA.	2390037913001	ALIMENTOS PROCESADOS	EL CARMEN	SNACKS
186	INDUSTRIA LICORERA MANABI C.A. CEILMACA	1390006841001	ALIMENTOS PROCESADOS	PORTOVIEJO	BEBIDAS
187	INTEGRAL MARKET COMERCIALIZADORA ITMARKET S.A.	1391867530001	ALIMENTOS PROCESADOS	MANTA	SNACKS
<b>N.</b>	<b>NOMBRE EMPRESA</b>	<b>RUC</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>

188	PLANTAIN REPUBLIC / REPUBLICA DEL PLATANO EXPORTPLANTAIN S.A.	1391766467001	ALIMENTOS PROCESADOS	PORTOVIEJO	SNACKS
189	PRODALEC CIA. LTDA. PRODUCTOS ALIMENTICIOS ECUATORIANOS	1391719167001	ALIMENTOS PROCESADOS	EL CARMEN	SNACKS
190	AUSTROFOOD S.A.S.	1792135419001	ALIMENTOS PROCESADOS	RUMINAHUI	PULPAS
191	CINCHONA TREE DRINKS CHTD S.A.	1792832721001	ALIMENTOS PROCESADOS	CAYAMBE	BEBIDAS
192	CROINFI CIA. LTDA.	1792085756001	ALIMENTOS PROCESADOS	MEJIA	SALSAS
193	PRODUTANKAY CIA. LTDA.	1792221862001	ALIMENTOS PROCESADOS	MEJIA	MERMELADAS Y JALEAS
194	ASOCIACION ECUATORIANA DE EXTRACTORAS DE ACEITE DE PALMA Y SUS DERIVADOS AXPALMA	1792367956001	ALIMENTOS PROCESADOS	SANTO DOMINGO	ACEITES Y GRASAS
195	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CIECOPALMA S.A	1792362172001	ALIMENTOS PROCESADOS	SANTO DOMINGO	ACEITES Y GRASAS
196	PROAJI CIA. LTDA.	1791247590001	ALIMENTOS PROCESADOS	SANTO DOMINGO	ALIMENTOS PROCESADOS
197	INDUSTRIAS CATEDRAL S.A.	1890007976001	ALIMENTOS PROCESADOS	AMBATO	PASTA
198	PLANTA HORTIFRUTICOLA AMBATO COMPANIA ANONIMA PLANHOFA C.A.	1890109183001	ALIMENTOS PROCESADOS	AMBATO	MERMELADAS Y JALEAS
199	PRODUCTORA DE GELATINA ECUATORIANA S.A. PRODEGEL	1792183154001	ALIMENTOS PROCESADOS	PELILEO	SNACKS
200	ARTESA C LTDA	0190015580001	ARTESANIAS	CUENCA	MANUFACTURAS CON CERAMICAS
201	CERAMICA ANDINA CA	0190002071001	ARTESANIAS	CUENCA	MANUFACTURAS CON CERAMICAS

202	COOPERATIVA DE PRODUCCION ARTESANAL TEJEMUJERES	0190157172001	ARTESANIAS	GUALACEO	COMPLEMENTOS DE VESTIR ARTESANALES
-----	--	---------------	------------	----------	--

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
203	PESANTEZ COBOS JAIME ROLANDO (JAIME'S JEWELLERY)	0102002920001	ARTESANIAS	CUENCA	MANUFACTURAS CON METALES
204	VEGA MALO JUAN EDUARDO	0100220904001	ARTESANIAS	CUENCA	MANUFACTURAS CON CERAMICAS
205	CORPORACION GRUPO SALINAS	0291505511001	ARTESANIAS	GUARANDA	COMPLEMENTOS DE VESTIR ARTESANALES
206	LANDETA SAMPEDRO BYRON MARCELO	0602277345001	ARTESANIAS	RIOBAMBA	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
207	DIEZ FARHAT FARID ENRIQUE	0915335608001	ARTESANIAS	DURAN	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
208	FUNDACION PRO PUEBLO	0991262768001	ARTESANIAS	GUAYAQUIL	MANUFACTURAS CON METALES, MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES, COMPLEMENTOS DE VESTIR ARTESANALES, MANUFACTURAS CON MADERA
209	NAVARRO GUERRA RAMON EDUARDO	0917272569001	ARTESANIAS	GUAYAQUIL	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
210	PASHATS AND ACCESORIES S.A. PASHATS	0992836962001	ARTESANIAS	GUAYAQUIL	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES

211	PESANTES MELO CARLOS RUBEN	0914716543001	ARTESANIAS	GUAYAQUIL	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES, MANUFACTURAS CON MADERA
212	CHALAMPUENTE MAIGUA FERNANDO ALFONSO	0400788923001	ARTESANIAS	OTAVALO	COMPLEMENTOS DE VESTIR ARTESANALES
213	GUERRERO RUIZ MILTON RODRIGO	1002180246001	ARTESANIAS	IBARRA	MANUFACTURAS CON MADERA
214	VILLALBA SEVILLA RICARDO GERMANICO	1001631991001	ARTESANIAS	IBARRA	MANUFACTURAS CON MADERA

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
218	GONZALEZ CEVALLOS GALO HERNAN	1703448975001	ARTESANIAS	MANTA	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
219	MEGATAGUA S.A.	1391778902001	ARTESANIAS	MANTA	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
220	TRAFINO S.A.	1391721056001	ARTESANIAS	MANTA	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
221	BONILLA CHONATA DANILO WILFRIDO	1600204315001	ARTESANIAS	PASTAZA	MANUFACTURAS CON MADERA
222	ARTES SAQUIL S. A.	1791730828001	ARTESANIAS	QUITO	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
223	ARTIREL S.A.	1791413016001	ARTESANIAS	QUITO	MANUFACTURAS CON METALES

224	CORECTAGUA S.A.	0992348496001	ARTESANIAS	QUITO	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
225	FLORES FRANCO ANDRES VICENTE	0601827256001	ARTESANIAS	QUITO	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
226	FLORES GUERRERO EDGAR IVAN	101732634001	ARTESANIAS	QUITO	MANUFACTURAS CON CERAMICA
227	GUNESCICEK COMERCIAL CIA. LTDA.	1792929997001	ARTESANIAS	QUITO	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES, COMPLEMENTOS DE VESTIR ARTESANALES
228	TAGUAPROD S.A.	1792006163001	ARTESANIAS	QUITO	MANUFACTURAS CON PRODUCTOS VEGETALES
229	AGRICOLA PITACAVAL CIA. LTDA.	1791942094001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	SNACKS
230	ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	1791993411001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	SNACKS
231	ALIMENTOS SUPERIOR ALSUPERIOR S.A.	1790022765001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	PANADERIA Y GALLETERIA

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
232	ALIMENTOS TAWA S.A.	1792217040001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	SNACKS
233	ALIMENTOS Y CONSERVAS DEL ECUADOR S.A. ECUACONSERVAS	1792194997001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	CONSERVAS DE VEGALES Y HORTALIZAS

234	ASTUDILLO GRIJALVA HUGO DANIEL	1709729196001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	SALSAS
235	BATERY ALIMENTOS SOCIEDAD ANONIMA	1792255813001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	SNACKS
236	COMPANIA ECUATORIANA DEL TE CA CETCA	1790017397001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	BEBIDAS
237	CORPORACION SUPERIOR CORSUPERIOR S.A.	1791268776001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	PANADERIA Y GALLETERIA
238	ECUAJUGOS SA	0990318735001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	BEBIDAS
239	EXPORTSUSTENT S.A.	1792291224001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	ACEITES Y GRASAS
240	EXTRACTORA LA SEXTA S.A	1792084997001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	ACEITES Y GRASAS
241	I.A.E. INDUSTRIA AGRICOLA EXPORTADORA INAEXPO C.A.	1791242491001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	CONSERVAS DE VEGETALES Y HORTALIZAS
242	ICAPEB S.A.S.	1790862917001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	CONFITERIA
243	INCREMAR CIA. LTDA.	190123251001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	BEBIDAS, SNACKS
244	INDUSTRIA DE ALIMENTOS PROCESADOS INALPROCES S.A	1792265819001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	SNACKS
245	INDUSTRIAL DANEC S.	1790040968001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	ACEITES Y GRASAS
246	INDUSTRIAS ALES C. A.	1390000991001	ALIMENTOS PROCESADOS	QUITO	ACEITES Y GRASAS

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
247	AGRICOLA PITACAVALIA CIA. LTDA.	1791942094001	AGROINDUSTRIA	QUITO	FRUTAS DESHIDRATADAS

248	AMI RUNA ECUADOR LLC	1792918545001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
249	ASTUDILLO GRIJALVA HUGO DANIEL	1709729196001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
250	BIOLCOM CIA. LTDA	1791847830001	AGROINDUSTRIA	QUITO	FRUTAS DESHIDRATADAS
251	COOPERATIVA DE PRODUCCION DE PANELA EL PARAISO	1791168933001	AGROINDUSTRIA	QUITO	EDULCORANTES
252	DISTRIBUIDORA DISPROIMP CIA. LTDA.	1792026261001	AGROINDUSTRIA	QUITO	CEREALES
253	ECUATORIANA DE CHOCOLATES ECUACHOCOLATES S.A.	1391715234001	AGROINDUSTRIA	QUITO	FRUTAS DESHIDRATADAS
254	ECUAVERDURAS S.A.	1792443938001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
255	EXPORTADORA LA SERRANITA EXPOSERRANITA CIA. LTDA.	1792008328001	AGROINDUSTRIA	QUITO	LACTEOS
256	GOLDEN FARMS PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS CIA. LTDA	1791775856001	AGROINDUSTRIA	QUITO	FRUTAS DESHIDRATADAS
257	GUALOTO TOCTAQUIZA LUIS FERNANDO	1713526885001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
258	INAGRO F. A. S. C. C.	1790972852001	AGROINDUSTRIA	QUITO	CEREALES
259	INEXA INDUSTRIA EXTRACTORA C.A.	1790021335001	AGROINDUSTRIA	QUITO	CARNE AVICOLA
260	LACTALIS DEL ECUADOR S.A.	0590036951001	AGROINDUSTRIA	QUITO	LACTEOS
261	MURRIN CORPORATION	1790036227001	AGROINDUSTRIA	QUITO	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
262	ROMO SOLINES ALFONSO JAVIER	1707823041001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
263	RUNATARPUNA EXPORTADORA S.A.	1792219957001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
264	SAENZ SAENZ FELIPE RAMIRO	1709138786001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HIERBAS AROMATICAS Y CONDIMENTOS.
265	AGROINDUSTRIA	1704446689001	AGROINDUSTRIA	QUITO	QUINUA.
266	SOCIEDAD INDUSTRIAL GANADERA EL ORDEÑO S.A.	1791767535001	AGROINDUSTRIA	QUITO	LACTEOS
267	THE EXOTIC BLENDS CO. BLEXOTIC S.A.	0990018685001	AGROINDUSTRIA	QUITO	HORTALIZAS Y TUBERCULOS FRESCOS Y CONGELADOS
268	CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.	0190005070001	AUTOMOTRIZ	CUENCA	NEUMATICOS, AUTOPARTES - ACUMULADORES
269	CONAUTO C.A.	0990018685001	AUTOMOTRIZ	GUAYAQUIL	NEUMATICOS
270	IASA-TRANSPORTE S.A	0990225923001	AUTOMOTRIZ	GUAYAQUIL	AUTOPARTES - ACUMULADORES
271	INDUSUR INDUSTRIAL DEL SUR S.A.	0990681708001	AUTOMOTRIZ	GUAYAQUIL	VEHICULOS
272	TECNOVA S.A.	0990032815001	AUTOMOTRIZ	GUAYAQUIL	AUTOPARTES - ACUMULADORES
273	BRAVO LTD CORP.	1391752776001	AUTOMOTRIZ	MANTA	VEHICULOS
274	ABRODESIVOS DEL ECUADOR S.A.	1791316347001	AUTOMOTRIZ	QUITO	AUTOPARTES - ACUMULADORES

275	AYMESA S.A.	1790023931001	AUTOMOTRIZ	QUITO	VEHICULOS
276	ELASTO S.A.	1790724263001	AUTOMOTRIZ	QUITO	AUTOPARTES - ACUMULADORES

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
277	FABRICA DE BATERIAS FABRIBAT CIA. LTDA.	179139826200 1	AUTOMOTRIZ	QUITO	AUTOPARTES - ACUMULADORES
278	INDUSTRIA DE ACCESORIOS Y PARTES DE AUTOMOTORES INDIMA S.A.	179066240300 1	AUTOMOTRIZ	QUITO	AUTOPARTES - ACUMULADORES
279	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION SA IMFRISA	179009028000 1	AUTOMOTRIZ	QUITO	AUTOPARTES - ACUMULADORES
280	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	179023397900 1	AUTOMOTRIZ	QUITO	VEHICULOS
281	TECNIVIDRIO 2000 S.A.	179129374600 1	AUTOMOTRIZ	QUITO	AUTOPARTES - ACUMULADORES
282	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	189171566400 1	AUTOMOTRIZ	AMBATO	AUTOPARTES - ACUMULADORES
283	EXPORT IMPORT MILEVYN CIA LTDA	079176191300 1	BANANO Y PLATANO	TULCAN	PLATANO
284	ASOCIACION DE PRODUCCION AGROPECUARIA TIERRA SOL ASOPROTS	189176440100 1	BANANO Y PLATANO	LA MANA	BANANO ORGANICO
285	AGROBANSUR S A	079180801400 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO, BANANO ORGANICO
286	AGRORGANICA S.A.	079015007400 1	BANANO Y PLATANO	PUERTO BOLIVAR	BANANO, BANANO ORGANICO

287	ASOCIACION AGRARIA BANANERA FINCAS DE EL ORO	079175799100 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO, BANANO ORGANICO
288	ASOCIACION DE AGRICULTORES BANANEROS DEL LITORAL ASOAGRIBAL	079174125400 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
289	ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA DE EL ORO "ASOPROAGRORO"	079178383600 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
290	ASOCIACION DE PRODUCTORES NUEVA ESPERANZA	07917422420 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO ORGANICO
291	ASOCIACION REGIONAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES BANANEROS CERRO AZUL	07917218650 01	BANANO Y PLATANO	PASAJE	BANANO
292	BANANO DE CALIDAD PARA EL MUNDO BANACALM S A	07917451790 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
293	BANANOS Y FRUTAS TROPICALES DE CALIDAD PARA EL MUNDO FRUTICAL S A	07917456160 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
294	BANSURLIT S A	07917732530 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
295	BIOEXPOR S.A	07918034620 01	BANANO Y PLATANO	PASAJE	BANANO
296	CALIDAD EN BANANO BANACALI S.A.	07917423740 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
297	COMERCIALIZADORA DE BANANO DEL SUR COMERSUR CIA LTDA.	09927350900 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO

298	CORPORACION AGRICOLA BANAGREEN	07917437450 01	BANANO Y PLATANO	PASAJE	BANANO
299	DIALINSPEC S A	09925527430 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
300	EXPORTADORA AGRICULTORES BANANEROS DEL SUR S A EXAGRISURSA	09928163840 01	BANANO Y PLATANO	PASAJE	BANANO
301	EXPORTADORA DE BANANO DEL ORO EXBAORO CIA LTDA	09927351390 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
302	EXPORTADORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS GINAFRUIT S A	07917158060 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO, BANANO ORGANICO
303	FRUTA RICA FRUTARIC S.A.	07917024960 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO Y PLATANO
304	GRUBAFAL S A	07917256660 01	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO Y PLATANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
305	HACIENDA CELIA MARIA C.A.	079004905500 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO, BANANO ORGANICO
306	INDUSTRIAL FRUTERA ECUATORIANA S.A. INFRUES	079015001500 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO Y PLATANO
307	IRENECUADOR S.A.	099322128700 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO Y PLATANO
308	LATBIO S A	079182518000 1	BANANO Y PLATANO	PASAJE	BANANO, BANANO ORGANICO

309	MAYTUZAM CIA. LTDA.	079174169600 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
310	OBSA ORO BANANA S A	099012307100 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO
311	PAROVPA EXPORTACIONES CIA LTDA	079174295100 1	BANANO Y PLATANO	PASAJE	BANANO
312	PRIETO EXPORT SA AGRICOLA PRIETOEXPORT S A	079179102200 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO Y PLATANO
313	TECNIAGREX S A	079172702200 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO Y PLATANO
314	TRABOAR S A	099232845200 1	BANANO Y PLATANO	MACHALA	BANANO, BANANO ORGANICO
315	AGRICOLA MONTEBELLO S.A.	099213792400 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO PELADO
316	AGRO IRISCORP AGROIRISCORP S.A	099318412800 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO MAQUEÑO
317	AGROPECUARIA GANADERA ACUICOLA S.A. AGRONACUI	099225256100 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO
318	ASOCIACION DE LA INDUSTRIA BANANERA DEL ECUADOR ASISBANE	099263214300 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
319	AUGE S.A. AUGESA	099273484100 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
320	BAGNILASA S.A.	099272759400 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO

321	BANALCAR S.A. BANALCARSA	099114490000 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUI L	BANANO
322	BANANA WORLD GREEN S.A. BANAWORGREEN	099275454000 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
323	BANANASHI S.A.	099302125300 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
324	BANANEVITO S.A.	099290852100 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
325	BAPIÑEX S.A.	099297520200 1	BANANO Y PLATANO	DURAN	BANANO
326	CABAQUI S A	099227561800 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
327	CAMBRAI S.A.	099274584300 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
328	CHIQUITA BANANA ECUADOR CBBRANDS S.A.	099123731300 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
329	COMPANIA DE DESARROLLO BANANERO DEL ECUADOR BANDECUA SA	099036445100 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
330	COMPAÑÍA EXPORTADORA DEL SUR C.LTDA	099287730800 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
331	CONGELADOS ECUATORIANOS ECUACONGELA S.A.	099213594800 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO PELADO
332	CORPORACION REGIONAL DE BANANEROS ECUATORIANOS AGROBAN	079009660600 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
333	CROSSLIMITE S.A.	099277500900 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
334	DAZAK TRADING COMPANY S.A.	099256339700 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO ORGANICO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
335	DEALFRUIT S.A.	0993369028001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, BANANO ORGANICO
336	DELINDECSA S.A.	0992318295001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
337	DON CARLOS FRUIT S.A. DONFRUIT	0992561254001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
338	DVS FRUTAS S A	0791759420001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO ORGANICO
339	EARTHFRUCTIFERA CIA. LTDA.	0992696923001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, BANANO ROJO
340	ECUACEDROS S.A.	0.992792205001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
341	ECUAFRUTEXA S.A.S.	0993328197001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
342	EXBANABI S.A.	0993060062001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
343	EXCHANGE Corp S.A.	0992736844001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO
344	EXFRUTECH S.A	0993136018001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO
345	EXPOBANAL S.A.	0993060089001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
346	EXPOGLOBAL S.A	0992219289001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
347	EXPORSWEET S.A.	0992475811001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
348	EXPORTACIONES DUREXPORTA S.A.	0991149406001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, PLATANO PELADO
349	EXPORTADORA BESTFRUIT S.A.	0992900237001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
350	EXPORTADORA DE FRUTAS BANAGOFAPRUIT S.A.	0992996935001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO Y PLATANO
351	EXPORTADORA DE FRUTAS EXPORTVAL S.A.	0992924705001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO
352	EXPORTINGFRUIT NASHTAN NASHTAN & SABA S.A.	0993074985001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
353	FANALBA S.A.	0992785942001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO ORGANICO
354	FIRESKY S.A.	0992642262001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
355	FRUEXPORSA S.A.	0993278319001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
356	Fruitsland Exportadora de Frutas S.A	0993286052001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
357	FRUTALIYO S.A.	0993187925001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
358	FRUTAS DE EXPORTACION , VARIFRUIT S.A.	0992710314001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
359	GOLDEN VALUE COMPANY S.A. GOVALUE	0992662360001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, BANANO ORGANICO
360	HUGOFRUIT IMPORT & EXPORT S.A.S.	0993370375001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
361	INDUSTRIAL Y AGRICOLA CAÑAS C.A.	0990230986001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
362	INTERFRUIT IMPORT & EXPORT S.A.	0992556854001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
363	JORCORP S.A.	0991312374001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
364	MAGAFRUIT EXPORTADORA S.A.	0993180084001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, PLATANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
365	MERCAGRO S.A.	0992648325001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO
366	MULTISERVICIOS BANANEROS S A MULTISERBAN	0791775477001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
367	NEGOPLUS S.A.	0992579129001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
368	PINKA BANANAS FRUIT COMPANY S.A.	0993277843001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
369	RECEPCAR S.A.	0992267372001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
370	REFIN S.A.	0992102837001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, PLATANO PELADO, BANANO ORGANICO
371	REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO C.L.	0990326606001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
372	SABROSTAR FRUIT COMPANY S.A.	0992752262001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
373	SAMPEDRO GARCIA EDWIN STALIN	0914059217001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
374	SENTILVER S.A.	0992556307001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
375	SOPRISA S.A.	0992313005001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
376	SUMIFRU ECUADOR .S.A	0992910011001	BANANO Y PLATANO	SAMBOROND ON	BANANO
377	TOTY BANANA S.A. TOTYBAN	0992624086001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
378	TRADEPALM S.A.	0992316926001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
379	TROPICALFRUIT EXPORT S.A.	0992451467001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, PLATANO PELADO,

					BANANO ORGANICO
--	--	--	--	--	-----------------

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
380	TROPICALREPUBLIC S.A.	099296833800 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
381	TUCHOK S.A.	099250091300 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
382	UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A. UBESA	099001141900 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO, BANANO ORGANICO
383	UNITEDEXPORTS S.A.	099324441400 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
384	VILANIA S.A.	099267205600 1	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
385	FEDERACION REGIONAL DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS CAFETALEROS ECOLOGICOS DEL SUR	119170877200 1	BANANO Y PLATANO	LOJA	PLATANO
386	AGRAIND S.A.	099252984900 1	BANANO Y PLATANO	BABAHOYO	BANANO
387	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA LA MALANGA	139178065600 1	BANANO Y PLATANO	EL CARMEN	PLATANO
388	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PLATANO ORGANICO BARRAGANETE LA Y DE LA RAIZ	239000438100 1	BANANO Y PLATANO	EL CARMEN	PLATANO
389	FGENTERPRISE S.A.	179215672600 1	BANANO Y PLATANO	SANTO DOMINGO	BANANO

390	TROPICALEXPOR S.A.	179212312700 1	BANANO Y PLATANO	SANTO DOMINGO	PLATANO
391	DAVILA ESCUDERO CARLOS JOSE (ARAWI)	010255525700 1	CACAO Y ELABORADOS	CUENCA	SEMIELABORADO S: MANTECA DE CACAO, SEMIELABORADO S: PASTA DE CACAO, CACAO EN GRANO, SEMIELABORADO S: POLVO DE CACAO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
395	COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DE ECUADOR ECUCOMERPRO CIA. LTDA.	1792496985001	CACAO Y ELABORADOS	ESMERALDAS	CACAO EN GRANO
396	FEDERACION DE ORGANIZACIONES NEGRAS Y MESTIZAS DEL SUR OCCIDENTE DE ESMERALDAS	0891702280001	CACAO Y ELABORADOS	ESMERALDAS	CACAO EN GRANO
397	UNION DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE CACAO ARRIBA ESMERALDAS UOPROCAE	0891738323001	CACAO Y ELABORADOS	ESMERALDAS	CACAO EN GRANO
398	ARAYCIGARS S.A.	0992651431001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO

399	AROMAS Y SABORES DEL ECUADOR AROMACACAO CIA. LTDA.	0992955341001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
400	ARRIBA CHOCOLATE COMPANY S.A. CHOCOMPANY	0992811447001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CHOCOLATE
401	CACAOS FINOS ECUATORIANOS S.A. CAFIESA	0992630248001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	SEMIELABORADOS: PASTA DE CACAO, CHOCOLATE, SEMIELABORADOS: POLVO DE CACAO
402	CECAO S.A. COMPAÑIA EXPORTADORA DE CACAO DE AROMA Y ORGANICO	0992800070001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
403	CEVALLOS ROZAS MANUEL ROBERT	0905789863001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
404	CHOCOLATES FINOS NACIONALES COFINA S.A.	0991280855001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	CACAO EN GRANO
405	COMPAÑIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE DERIVADOS DE COCOA C.A. ECUACOCOA	0992125799001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CHOCOLATE
406	DURANCOCOA S.A.	0993050644001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	SEMIELABORADOS: MANTECA DE CACAO, CACAO EN GRANO, SEMIELABORADOS: POLVO DE CACAO

407	ECUADOR KAKAO PROCESSING PROECUAKAO S.A	0993084832001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO, CHOCOLATE
408	ECUADOR PRODUCE S.A. ECUAPRODUCE	0992448938001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
409	ECUADORCOLAT S.A.	0992827203001	CACAO Y ELABORADOS	SAMBOROND ON	CACAO EN GRANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
410	EXPORTACIONES ACMANSA CIA ANONIMA	0990900361001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
411	EXPORTADORA E IMPORTADORA A Y J S.A.	0990991774001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	CACAO EN GRANO
412	EXPORTADORA E IMPORTADORA COMERCIAL ORELLANA EXIMORE C. LTDA.	1290036999001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CHOCOLATE
413	GUSTAFF S.A.	0991450262001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CHOCOLATE
414	INMOBILIARIA GUANGALA S.A.	0990559880001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
415	MAQUITA AGRO	0992894296001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	SEMIELABORA DOS: PASTA DE CACAO Y CACAO EN GRANO
416	NATURISA S. A.	0990844208001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
417	OSELLA S.A.	0991303448001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	CACAO EN GRANO

418	OUTSPAN ECUADOR S.A.	0992702583001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	CACAO EN GRANO
419	PANIRIS S.A.	0992298995001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	CACAO EN GRANO
420	SANTA CRUZ COFFEE TRADING CIA. LTDA. COFFEECRUZ	2091757683001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO, CHOCOLATE
421	SOCIAL DEAL SOCIALDEAL S.A	0991412980001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CACAO EN GRANO
422	TRIAIRI S.A.	0991000070001	CACAO Y ELABORADOS	DURAN	CHOCOLATE
423	TULICORP S.A.	0992242523001	CACAO Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CHOCOLATE
424	FEDERACION REGIONAL DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS CAFETALEROS ECOLOGICOS DEL SUR	1191708772001	CACAO Y ELABORADOS	LOJA	CACAO EN GRANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
425	A&D SANCHEZ ADSANCOCOA S.A.	0992887583001	CACAO Y ELABORADOS	VENTANAS	CACAO EN GRANO
426	AGRO MANOBANDA HERMANOS S.A. AGROMABAN	0991387870001	CACAO Y ELABORADOS	QUEVEDO	CACAO EN GRANO
427	AGROLAYA S.A.	1291700647001	CACAO Y ELABORADOS	QUEVEDO	CACAO EN GRANO
428	AGROSANCHEZ COCOA EXPORT S.A.	0992740396001	CACAO Y ELABORADOS	VENTANAS	CACAO EN GRANO

429	ASOCIACION DE PRODUCCION AGRICOLA PRODUCTORES ZONA NORTE ZON "ASOPROAGRIZON"	1291761891001	CACAO Y ELABORADOS	QUEVEDO	CACAO EN GRANO
430	ERAZO MANOBANDA CESAR DAVID	1205677113001	CACAO Y ELABORADOS	BUENA FE	CACAO EN GRANO
431	GOLDCOCOA EXPORT S.A.	0992715987001	CACAO Y ELABORADOS	QUEVEDO	CACAO EN GRANO
432	MARTINETTI COCOA COCOAMAR	1291783607001	CACAO Y ELABORADOS	QUEVEDO	CACAO EN GRANO
433	MARTINETTI MAWYIN PEDRO ANDRES	1202120497001	CACAO Y ELABORADOS	CATARAMA	CACAO EN GRANO
434	MARTINETTI SALTOS PEDRO FERNANDO	1200976577001	CACAO Y ELABORADOS	QUEVEDO	CACAO EN GRANO
435	RISTOKCACAO S.A.	1792202507001	CACAO Y ELABORADOS	QUINSALOM A	CACAO EN GRANO
436	VON RUTTE SAMUEL	1714931753001	CACAO Y ELABORADOS	QUEVEDO	CACAO EN GRANO, CHOCOLATE
437	CORPORACION FORTALEZA DEL VALLE	1391763964001	CACAO Y ELABORADOS	CALCETA	CACAO EN GRANO, CHOCOLATE
438	AGUIRRE ANDRADE RAFAEL JOSE EUGENIO CAYETANO	1706355169001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO
439	CACAO INALNAPO COMPAÑIA LIMITADA	1792102138001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
440	CONFITECA C.A.	1790084604001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CHOCOLATE

441	CORPORACION PAKTA MINTALAY	1792293286001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO
442	ECUATORIANA DE CHOCOLATES ECUACHOCOLATES S.A.	1391715234001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO Y ELABORADOS
443	FERRERO DEL ECUADOR S.A.	1790188973001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CHOCOLATE
444	HOJA VERDE GOURMET HOVGO S.A.	1792427517001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO, CHOCOLATE
445	INDUSTRIA AGRICOLA INTIORGANICS S.A.	1792604699001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	SEMIELABORADOS: MANTECA DE CACAO, SEMIELABORADOS: PASTA DE CACAO, SEMIELABORADOS: POLVO DE CACAO
446	LA LEYENDA DEL CHOCOLATE CHOCOLEYENDA CIA.	1792465273001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CHOCOLATE
447	MAYTA & GOURMET COMERCIALIZADORA ECUAGOURMET S.A.	1792803489001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CHOCOLATE
448	NESTLE ECUADOR S.A.	0990032246001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO
449	PRODUCTOS SKSFARMS CIA. LTDA.	1791995112001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO, CHOCOLATE, SEMIELABORADOS: POLVO DE CACAO
450	RIGHTS FOODS INCLUSIVECOMPANY CIA.LTDA.	1793013104001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CHOCOLATE
451	SAENZ SAENZ FELIPE RAMIRO	1709138786001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO

452	SOCIEDAD CIVIL GERVERD	2390013550001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CACAO EN GRANO
453	VALENCORP INDUSTRIA CACAOTERA KUNTUCAO CIA.LTDA.	1792545331001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	SEMIELABORADOS: MANTECA DE CACAO, SEMIELABORADOS: PASTA DE CACAO, SEMIELABORADOS: POLVO DE CACAO
454	YHULIFE-ECUADOR CIA.LTDA.	1792823560001	CACAO Y ELABORADOS	QUITO	CHOCOLATE

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
455	EXPORTADORA MLOPEZ CIA. LTDA.	2390013380001	CACAO Y ELABORADOS	SANTO DOMINGO	CACAO EN GRANO
456	SANDANIEL EXTRACTORA SAN DANIEL CIA. LTDA.	1791413032001	CACAO Y ELABORADOS	SANTO DOMINGO	CACAO EN GRANO
457	MANUEL DE LOS REYES CRUZ LOPEZ	0702496860001	CAFÉ Y ELABORADOS	HUAQUILLAS	CAFÉ VERDE: LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA NATURAL.

458	PRODUCTORA DE CAFE GALAPAGOS PROCAFE S.A.	2090006498001	CAFÉ Y ELABORADOS	SAN CRISTOBAL	CAFÉ TOSTADO: EN GRANO, SIN DESCAFEINAR, CAFÉ VERDE: LOS DEMAS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA, NATURAL, CAFÉ TOSTADO: MOLIDO, SIN DESCAFEINAR
459	CAFE ROBUSTA DEL ECUADOR S.A. ROBUSTASA	0992704934001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ VERDE: LOS DEMAS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA, NATURAL
460	COLEIMCAFE S. A.	0992486635001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ VERDE: LOS DEMAS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA, NATURAL

461	COMPAÑIA DE ELABORADOS DE CAFE ELCAFE C.A.	1390059694001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ TOSTADO: EN GRANO, SIN DESCAFEINAR, CAFÉ SOLUBLE: PREPARACIONES A BASE DE EXTRACTOS, ESENCIAS, O CONCENTRADOS O A BASE DE CAFÉ, CAFÉ TOSTADO: MOLIDO SIN DESCAFEINAR, CAFÉ SOLUBLE: EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ.
462	COMPAÑIA DE IMPORTACION Y EXPORTACION KAVECAFE ECUATORIANA S.A.	1790981053001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ VERDE: LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA NATURAL.

463	EXPIGO S.A.	0992185244001	CAFÉ Y ELABORADOS	DURAN	CAFÉ TOSTADO: EN GRANO, SIN DESCAFEINAR, CAFÉ VERDE: LOS DEMAS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA, NATURAL, CAFÉ TOSTADO: MOLIDO, SIN DESCAFEINAR
464	IDEASMART S.A.	0992418540001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ TOSTADO: EN GRANO, SIN DESCAFEINAR, CAFÉ TOSTADO: MOLIDO, SIN DESCAFEINAR, CAFÉ SOLUBLE: EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ
465	MERCHAN PIN JOHNNY JAVIER	0911475580001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ VERDE: LOS DEMAS CAFES SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA

					SIEMBRA NATURAL.
466	SANTA CRUZ COFFEE TRADING CIA. LTDA. COFFEECRUZ	2091757683001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ TOSTADO: EN GRANO, SIN DESCAFEINAR, CAFÉ VERDE: LOS DEMAS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA, NATURAL, CAFÉ TOSTADO: MOLIDO, SIN DESCAFEINAR
467	SOLUBLES INSTANTANEOS COMPAÑIA ANONIMA S.I.C.A.	0990002959001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ SOLUBLE: EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ
468	ULTRAMARES CORPORACION C.A.	0990058849001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ SOLUBLE: PREPARACIONES A BASE DE EXTRACTOS, ESENCIAS O CONCENTRADOS O A BASE DE CAFÉ, CAFÉ VERDE: LOS DEMÁS CAFÉS SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR, LAVADO, CAFÉ

					VERDE: PARA SIEMBRA, NATURAL CAFÉ SOLUBLE: EXTRACTOS ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ
469	FEDERACION REGIONAL DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS CAFETALEROS ECOLÓGICOS DEL SUR	1191708772001	CAFÉ Y ELABORADOS	GUAYAQUIL	CAFÉ VERDE: PARA SIEMBRA, NATURAL, CAFÉ TOSTADO: MOLIDO SIN DESCAFEINAR

N.	NOMBRE EMPRESA	RUC	INDUSTRIA	CIUDAD	PRODUCTO
320	BAGNILASA S.A.	0992727594001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
321	BANALCAR S.A. BANALCARSA	0991144900001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
322	BANANA WORLD GREEN S.A. BANAWORGREEN	0992754540001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
323	BANANASHI S.A.	0993021253001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
324	BANANEVITO S.A.	0992908521001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
325	BAPIÑEX S.A.	0992975202001	BANANO Y PLATANO	DURAN	BANANO
326	CABAQUI S A	0992275618001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO

327	CAMBRAI S.A.	0992745843001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
328	CHIQUITA BANANA ECUADOR CBBRANDS S.A.	0991237313001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
329	COMPANIA DE DESARROLLO BANANERO DEL ECUADOR BANDECUA SA	0990364451001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
330	COMPAÑÍA EXPORTADORA DEL SUR C.LTDA	0992877308001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
331	CONGELADOS ECUATORIANOS ECUACONGELA S.A.	0992135948001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	PLATANO PELADO
332	CORPORACION REGIONAL DE BANANEROS ECUATORIANOS AGROBAN	0790096606001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
333	CROSSLIMITE S.A.	0992775009001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO
334	DAZAK TRADING COMPANY S.A.	0992563397001	BANANO Y PLATANO	GUAYAQUIL	BANANO ORGANICO