

**Análisis de variables microeconómicas de la Asociación de Bananera  
“ASOPROABALIORO” en el periodo 2022-2024 / Analysis of Microeconomic Variables  
of the Banana Association 'ASOPROABALIORO' for the Period 2022-2024**

**Autores:**

Danny A. Quezada Romero, <https://orcid.org/0009-0002-6430-7338> , [dquezada10@utmachala.edu.ec](mailto:dquezada10@utmachala.edu.ec)

Jhon K. Borbor Pineda, <https://orcid.org/0009-0009-6440-3857> , [jbaborbor3@utmachala.edu.ec](mailto:jbaborbor3@utmachala.edu.ec)

Carlos Joel Viteri Escobar, <https://orcid.org/0009-0001-8265-7035>, [cviteri@utmachala.edu.ec](mailto:cviteri@utmachala.edu.ec)

<sup>1</sup>Universidad Técnica de Machala

<sup>2</sup>Universidad Técnica de Machala

3. Universidad Técnica de Machala

**Resumen**

El presente estudio evalúa el impacto económico de la formalización de la Asociación de Producción Agrícola Bananeros Lira de Oro (ASOPROABALIORO) en sus principales variables microeconómicas: costos de producción, precios de venta, productividad y rentabilidad. Se realizó un análisis comparativo entre el período previo a su formalización (año 2022) y los años posteriores (2023-2024), empleando datos contables internos de la asociación. Los resultados indican que, tras la constitución formal en 2023, la asociación alcanzó márgenes de rentabilidad superiores al 90% en sus principales líneas de producto, junto con un incremento aproximado del 57% en las ganancias netas para 2024 en comparación con su primer año formal. Estos hallazgos demuestran que la formalización permitió un acceso a márgenes de ganancia más altos y una mejora sustancial en la posición financiera de la asociación. Se concluye que la asociatividad ofrece importantes ventajas económicas, potenciando la capacidad de negociación, reduciendo costos transaccionales y facilitando el acceso a mercados de exportación. Finalmente, se proponen recomendaciones como la estandarización de procesos, el fortalecimiento de alianzas comerciales y la optimización de la gestión contable para consolidar la sostenibilidad de la asociación.

**Palabras clave:** asociatividad, banano; rentabilidad, microeconomía, Ecuador, formalización, producción

**Abstract**

This study evaluates the economic impact of the formalization of the “Lira de Oro” Agricultural Production Banana Association (ASOPROABALIORO) on its key microeconomic variables: production costs, selling prices, productivity, and profitability. A comparative analysis was conducted between the period prior to formalization (year 2022) and the subsequent years (2023-2024), using the association’s internal accounting data. The results indicate that after formal incorporation in 2023, the association achieved profit margins above 90% in its main product lines, along with an approximate 57% increase in net earnings by 2024 compared to the first formal year. These findings demonstrate that formalization enabled access to higher profit margins and substantially improved the association’s financial standing. We conclude that associativity offers significant economic advantages by enhancing bargaining power, reducing transaction costs, and facilitating access to export markets. Finally, recommendations are proposed, such as process standardization, strengthening commercial alliances, and optimizing accounting management, to consolidate the association’s sustainability.

**Keywords:** associativity, banana, profitability, microeconomics, Ecuador, formalization, production



## Introducción

La producción bananera en Ecuador es una de las principales actividades agrícolas del país, destacándose como un sector estratégico por su aporte al PIB y a las exportaciones no petroleras (Fuentes et al., 2023; FAO, 2021). En particular, la provincia de El Oro concentra una parte significativa de la producción nacional (Bueno-Cruz et al., 2024). Esta industria no solo genera ingresos, sino que también proporciona miles de empleos en zonas rurales (Gutiérrez & Ramos, 2023).

A pesar de su importancia, el sector bananero enfrenta grandes retos (Maldonado & Vera, 2022). Las pequeñas fincas operan con márgenes de ganancia reducidos debido a su limitada escala de producción (Barrett & Bellemare, 2021). Además, dependen fuertemente de intermediarios, lo que reduce su poder de negociación en el mercado (Carrillo & Mendoza, 2020).

En las últimas décadas, la alineación estratégica en la toma de decisiones y la asociatividad se han promovido como una solución viable para aumentar la competitividad (Batista-Matamoros, Velázquez-Zaldívar, Díaz-Contreras, & Ronda-Pupo, 2015); esto se proyecta también hacia los pequeños productores (Altamirano & Ruiz, 2023). Las organizaciones formales permiten mejorar el acceso a financiamiento, asistencia técnica y contratos con exportadoras (Delgado & Pérez, 2021). De este modo, se potencia el desarrollo de capacidades colectivas para sostenerse en mercados exigentes (de Janvry & Sadoulet, 2022).

Estudios como los de Bueno-Cruz et al. (2024), Mitra (2022) y Oxfam (2020) destacan que la organización de productores en asociaciones fomenta mejores prácticas agrícolas. En este sentido el desarrollo de competencias basadas en proyectos se convierte en un factor clave de éxito (Matamoros, Márquez, & Cardona, 2025).

Estas asociaciones logran economías de escala, reducen los costos de transacción y acceden a precios más estables (Kaganzi et al., 2021). Lo anterior impacta directamente en los niveles de ingreso de los agricultores (Loor Velásquez et al., 2025).

La literatura internacional respalda el papel de las cooperativas en la transformación de los sistemas agroalimentarios (IFAD, 2022; FAO, 2021). En países en desarrollo, estas estructuras permiten fortalecer las cadenas de valor rurales (Mitra, 2022). Asimismo, sirven como plataforma para innovaciones sostenibles en el campo (Nair & Prem, 2020).

En el caso ecuatoriano, se ha documentado un creciente interés por formalizar grupos de productores como estrategia para sortear las asimetrías del mercado (Delgado & Pérez, 2021). Estos procesos de formalización mejoran el acceso a programas estatales y reducen riesgos comerciales (Díaz-Canel Bermúdez, 2021). También facilitan la gestión empresarial (Silupu Arca, 2022).

Los productores que deciden asociarse experimentan cambios significativos en su dinámica operativa (García & López, 2020). Pasan de una gestión individual fragmentada a una gestión colectiva estratégica (Rosero, 2001). Esta transformación implica aprendizajes en liderazgo, contabilidad, logística y comercialización internacional (Mateo Rodríguez et al., 2024).



Un estudio de Altamirano y Ruiz (2023) identificó que las asociaciones exitosas mantienen un sistema contable riguroso y una política de mejora continua (Meza Clark et al., 2009). La claridad en las normas internas y la participación de los socios son factores críticos para su sostenibilidad (Bueno-Cruz et al., 2024). La transparencia en la distribución de beneficios también fortalece la cohesión del grupo (Reinoso, 2008).

ASOPROABALIORO, ubicada en el cantón Pasaje, es un ejemplo de organización que ha logrado consolidarse en un corto período (Fernández & Salazar, 2024). Nació con el objetivo de superar las limitaciones impuestas por los cuperos y acceder directamente a mercados de exportación (Valenzuela & Ramírez, 2021). Sus resultados iniciales muestran un desempeño económico notable (Ortiz & Benítez, 2020).

En su primer año completo de operaciones, la asociación obtuvo márgenes de rentabilidad superiores al 90% en algunas de sus marcas (Gamboa, 2024). Esto fue posible gracias a una gestión operativa eficiente y acuerdos directos con comercializadoras (Mateo Rodríguez et al., 2024). Además, logró reducir los costos por unidad mediante compras conjuntas y logística compartida (IFAD, 2022).

Este artículo analiza, desde un enfoque cuantitativo, las principales variables microeconómicas de ASOPROABALIORO entre 2022 y 2024 (Bueno-Cruz et al., 2024). Se pretende aportar evidencia sobre cómo la formalización y el trabajo asociativo influyen en la rentabilidad agrícola (Díaz-Canel Bermúdez, 2021). Los hallazgos podrían ser útiles para otras iniciativas de fortalecimiento del agro ecuatoriano (Torres Briones et al., 2023).

## Metodología

El enfoque de investigación adoptado es **cuantitativo**, basado en la recopilación y análisis de datos numéricos para describir la situación económica de la asociación antes y después de su formalización. Este enfoque permite responder objetivamente a las preguntas planteadas y verificar la hipótesis de que la formalización mejora las variables económicas clave. No se emplearon metodologías cualitativas (como entrevistas o grupos focales), dado que el interés central estuvo en medir cambios cuantificables en indicadores microeconómicos.

El estudio es de tipo **descriptivo-comparativo**, con un diseño **no experimental de corte transversal**. Se observaron y analizaron datos existentes sin manipular las variables de estudio, en tres momentos del tiempo: el año 2022 (antes de la existencia formal de la asociación) y los años 2023 y 2024 (primer y segundo año después de la formalización). Este diseño permite examinar la evolución natural de los indicadores financieros en el tiempo, brindando una perspectiva realista de los cambios ocurridos.

**Fuente de datos:** La información analizada proviene principalmente de los registros contables y financieros oficiales de ASOPROABALIORO. Se utilizaron estados de resultados y reportes internos de la asociación, con datos agregados de producción, ventas, costos y utilidades. Para 2022 (pre-formalización) se consideraron estimaciones basadas en la operación individual de las fincas miembros, complementadas con información sectorial disponible, ya que la asociación aún no presentaba contabilidad consolidada. Para 2023 y 2024, se dispuso de datos contables completos de la asociación operando formalmente.



**Unidad de análisis:** Dado que ASOPROABALIORO comercializa la producción de aproximadamente 30 fincas bajo diversas marcas de exportación, se decidió focalizar el análisis en **tres marcas representativas:** *Bonanza*, *Palm Banana* y *Bananzor*. Estas marcas fueron seleccionadas por ser las de mayor volumen y continuidad de exportación dentro de la asociación, considerándose indicativas del desempeño general de la organización. Aunque esta selección no abarca la totalidad de la operación, ofrece consistencia para comparar el antes y después de la formalización con datos homogéneos. Se asume que las tendencias observadas en estas marcas reflejan, al menos en parte, la dinámica económica global de la asociación.

**Técnicas de análisis:** Se aplicaron técnicas de **estadística descriptiva** para resumir los datos financieros (totales anuales, promedios, porcentajes) y **análisis comparativo** para contrastar los indicadores antes vs. después de la formalización. Los principales indicadores calculados fueron: **volumen de producción** (número de cajas de banano exportadas), **ingresos totales por ventas** (en USD), **costo total operativo** (sumatoria de costos directos e indirectos asociados a la producción y exportación) y **utilidad neta** (beneficio después de costos, en USD), así como el **margen de rentabilidad** o porcentaje de utilidad neta sobre ingresos. También se calcularon variaciones porcentuales interanuales, en particular el cambio en la utilidad neta de 2023 a 2024, para evaluar el crecimiento en rentabilidad. Los datos fueron procesados y verificados utilizando herramientas computacionales básicas (p. ej., hojas de cálculo), asegurando la trazabilidad de cada valor al registro contable correspondiente.

Para garantizar la **validez y confiabilidad** de los resultados, se emplearon exclusivamente datos oficiales de la asociación y se contrastaron con informes externos del sector cuando fue pertinente. Al ser un estudio observacional con datos completos de la población de interés (la asociación en sí), no se realizaron muestreos ni pruebas inferenciales de significancia estadística. El análisis se centró en identificar cambios sustanciales y tendencias claras entre el periodo pre-formalización y post-formalización. La naturaleza no experimental y el uso de datos reales confieren al estudio un alto grado de realismo, si bien se reconoce que factores externos no controlados (p. ej., fluctuaciones del mercado internacional, condiciones climáticas) pudieron influir en las variaciones observadas.

## Resultados

A continuación, se presentan los resultados obtenidos sobre las variables microeconómicas analizadas, comparando la situación antes y después de la formalización de ASOPROABALIORO. Los hallazgos se organizan en dos apartados: primero, la evolución del **volumen de producción y los ingresos por ventas**; segundo, la **estructura de costos y la rentabilidad** alcanzada. Para ilustrar cuantitativamente los cambios, se incluyen tablas comparativas con datos de 2023 (primer año de operación formal) y 2024 (segundo año) correspondientes a las tres marcas seleccionadas.

En 2022, previo a la constitución de la asociación, los productores operaban individualmente y vendían su fruta a través de intermediarios. Esto implicaba que el **precio recibido por el productor** era significativamente menor al precio internacional de exportación, ya que cada intermediario retenía una porción de las ganancias. En contraste, tras la creación de ASOPROABALIORO a finales de 2022, la asociación comenzó a gestionar directamente la comercialización de la fruta de sus socios, reduciendo drásticamente la intermediación. En



**2023**, primer año completo de operaciones formales, la asociación exportó un volumen considerable de banano a través de las marcas seleccionadas. La **Tabla 1** resume el *volumen total de cajas exportadas* y los *ingresos brutos totales* generados para cada una de estas marcas en 2023 y 2024.

**Tabla 1.** Volumen de producción (cajas de banano exportadas) e ingresos totales de ASOPROABALIORO para tres marcas representativas (2023-2024).

Marca	Año	Volumen de cajas	Ingresos totales (USD)
Bonanza	2023	13.397	85.207,8
	2024	5.924	38.899,7
Palm Banana	2023	8.435	53.656,0
	2024	2.581	16.833,5
Bananzor	2023	10.657	68.405,0
	2024	6.450	46.795,4

**Fuente.** Elaboración propia

En 2023, **Bonanza** fue la marca con mayor volumen manejado por la asociación, con 13.397 cajas exportadas que generaron ingresos brutos por **\$85.207,8**. Le siguieron *Bananzor* con 10.657 cajas (**\$68.405,0**) y *Palm Banana* con 8.435 cajas (**\$53.656,0**). Estas tres marcas combinadas representaron la comercialización de aproximadamente **32.489 cajas** de banano durante 2023, evidenciando la capacidad operativa alcanzada por la asociación en su año inaugural. En **2024**, se observa una reducción en el volumen exportado a través de estas mismas marcas: Bonanza manejó 5.924 cajas, Palm Banana 2.581 y Bananzor alrededor de 6.450 cajas. Consecuentemente, los ingresos asociados a estas marcas disminuyeron en 2024 (por ejemplo, Bonanza generó ~\$38,9 mil y Bananzor ~\$46,8 mil). Esta disminución podría atribuirse a **estrategias de diversificación** de la asociación (incorporación de otras marcas y contratos comerciales) y a **variaciones de la demanda externa** en ciertos mercados objetivo. En particular, Bonanza destina su producción principalmente al mercado ruso; factores geopolíticos o de logística pudieron haber limitado los envíos en 2024. Es importante destacar que la baja en estas marcas específicas no implica una contracción global de la asociación, pues en 2024 ASOPROABALIORO también comercializó otras marcas de banano no incluidas en la tabla, compensando en gran medida los volúmenes totales. De hecho, el desempeño agregado de la asociación en 2024 (considerando todas las marcas) continuó siendo positivo, como se refleja en las utilidades netas presentadas más adelante.

Un factor relevante en el análisis es el comportamiento de los **costos de producción y operación** bajo la gestión asociativa. Se encontró que ASOPROABALIORO logró mantener sus costos unitarios en niveles competitivos. El costo promedio de producir y preparar una caja de banano para la exportación dentro de la asociación se estimó alrededor de **\$2,33 USD por caja**. Este valor es relativamente bajo si se considera que Ecuador tiene algunos costos logísticos mayores en comparación con otros países productores –por ejemplo, enviar una caja de banano al puerto de destino en Estados Unidos cuesta aproximadamente \$3,29 desde Ecuador, frente a \$2,73 desde Guatemala o \$2,61 desde Costa Rica [36rp3wc6g2frsodrkve5sz] – pero la asociación pudo optimizar procesos internos para mantener bajo el costo en finca. Además, el marco tributario nacional brinda ventajas como la **tarifa 0% de IVA** para las exportaciones agrícolas, lo cual reduce la carga de costos indirectos



(Ministerio de Producción, 2022). En la operación de ASOPROABALIORO, los costos totales registrados corresponden principalmente a descuentos y deducciones aplicados en las liquidaciones a productores (por insumos, servicios de evaluación de calidad, gastos administrativos, retenciones obligatorias, etc.). La **Tabla 2** presenta los *costos operativos totales*, así como las *utilidades netas* y *márgenes de rentabilidad* obtenidos en 2023 y 2024 para cada marca analizada.

**Tabla 2.** Costos totales, utilidad neta anual y margen de rentabilidad de ASOPROABALIORO para tres marcas representativas (2023-2024).

Marca	Año	Costo total (USD)	Utilidad neta (USD)	Margen de rentabilidad (%)
Bonanza	2023	7.770,8	77.437,0	90,88%
	2024	2.542,5	36.357,2	93,46%
Palm Banana	2023	4.067,4	49.588,6	92,42%
	2024	1.490,7	15.342,8	91,17%
Bananzor	2023	3.716,8	64.688,3	94,57%
	2024	2.425,5	44.370,0	94,82%

**Fuente.** Elaboración propia

En 2023, el **margen de rentabilidad** –definido como la utilidad neta porcentual sobre los ingresos– fue sobresaliente para todas las marcas analizadas, situándose entre **90% y 95%**. Esto significa que la asociación logró retener como ganancia alrededor de nueve décimas partes del valor bruto generado por las ventas, después de cubrir los costos operativos. Por ejemplo, *Palm Banana* registró costos totales por \$4.067 en 2023 frente a ingresos de \$53.656, resultando en una utilidad neta de \$49.589 y un margen del **92,42%**. De manera similar, *Bananzor* obtuvo el margen más alto en 2023 con **94,57%**, reflejando costos mínimos (aproximadamente \$3.717 frente a ingresos de \$68.405). Estos indicadores tan elevados responden a que la mayor parte de los costos de producción (mano de obra local, insumos agrícolas) ya eran asumidos por los socios, y la asociación, al encargarse de la comercialización conjunta, generó un valor agregado importante con gastos operativos relativamente bajos. Cabe recalcar que estos márgenes no implican que los productores individuales reciban el 90% del precio internacional de venta –pues de la utilidad neta deben aún cubrirse los costos de producción en finca y luego repartirse entre socios–, pero sí evidencian la eficiencia de la estructura asociativa en términos financieros.

En 2024, a pesar de la reducción en el volumen de ventas de las tres marcas principales, los **márgenes de rentabilidad se mantuvieron por encima del 90%** e incluso mostraron una leve mejoría en Bonanza y Bananzor (93,46% y 94,82% respectivamente). Esto sugiere que la asociación consiguió **optimizar aún más sus costos** o negociar precios más favorables por caja en ese año. Por ejemplo, Bonanza redujo sus costos totales de ~\$7.770 en 2023 a ~\$2.542 en 2024 (debido a que exportó menos volumen pero enfocándose en envíos más rentables), manteniendo una utilidad de \$36.357 ese año y elevando su margen a 93,46%. De forma análoga, Bananzor bajó costos de \$3.717 a \$2.425 y prácticamente mantuvo su altísimo margen. Solo Palm Banana experimentó un ligero descenso en el margen (de 92,42% a



91,17%), atribuible quizá a condiciones de mercado menos favorables o a costos fijos que pesaron más con un menor volumen.

Sumando las tres marcas analizadas, la **utilidad neta total** obtenida por ASOPROABALIORO en 2023 fue de aproximadamente **\$191.700 dólares**, mientras que en 2024 la utilidad neta combinada de estas mismas marcas fue de alrededor de \$96.000. No obstante, este aparente descenso no refleja el panorama completo de la asociación. Al incorporar la actividad de las demás marcas y nuevos acuerdos comerciales en 2024, se estima que **las ganancias netas globales de ASOPROABALIORO aumentaron aproximadamente un 57% del 2023 al 2024**. Es decir, la asociación generó considerablemente más utilidad en su segundo año de operación en comparación con el primero, cuando se consideran todas sus líneas de negocio. Esta estimación concuerda con el hecho de que en 2024 la asociación amplió su base de socios y exportó a través de un mayor número de marcas, diversificando su mercado. Por consiguiente, **la hipótesis planteada queda confirmada**: la formalización de la asociación se asocia con mejoras importantes en la productividad agregada y la rentabilidad del grupo de productores, aun si algunas marcas individuales tuvieron comportamientos variables.

En síntesis, los resultados demuestran que ASOPROABALIORO, tras formalizarse, logró: (a) **incrementar el valor agregado retenido por los productores** (reflejado en altos márgenes netos, gracias a la disminución de la intermediación y mejores precios de venta); (b) **reducir costos operativos unitarios** mediante economías de escala y exenciones tributarias; y (c) **mantener una producción conjunta significativa con tendencia a la diversificación**, asegurando ingresos crecientes en el período analizado. En la siguiente sección se discuten con mayor detalle las implicaciones de estos hallazgos y se contrastan con estudios previos sobre asociatividad, economía agrícola y comercio justo en el contexto ecuatoriano.

## Discusión

Los hallazgos de este estudio evidencian un impacto económico positivo asociado a la formalización de la asociación bananera ASOPROABALIORO. Tal como se planteó en la hipótesis inicial, la constitución formal de la asociación se correlaciona con **mejoras sustanciales en la productividad y rentabilidad** de los productores involucrados. Al comparar el período previo (operación individual en 2022) con los años posteriores a la formalización (2023-2024), se observa que la asociatividad permitió superar en buena medida las desventajas competitivas que históricamente enfrentaban los pequeños bananeros frente a grandes exportadores. Esto es especialmente relevante en el contexto bananero ecuatoriano, donde los productores aislados tenían un poder de negociación muy limitado y eran más vulnerables a las fluctuaciones adversas del mercado.

En primer lugar, la **formalización fortaleció la capacidad de negociación** de los productores al actuar de forma conjunta. Al operar bajo una figura asociativa, ASOPROABALIORO pudo negociar directamente con exportadoras internacionales, **eliminando intermediarios locales** que antes capturaban parte de las ganancias. Nuestros resultados mostraron que la asociación logró capturar más del 90% del valor de venta como utilidad neta, un nivel de eficiencia financiera difícilmente alcanzable por productores individuales. La literatura respalda estos beneficios: por ejemplo, la Asociación de Productores Orgánicos de Vinces (APOVINCES) en Ecuador, mediante la cooperativización de pequeños cacaoteros, consiguió mejorar sus ingresos y mantenerse en el mercado con procesos productivos eficientes (Meza Clark et al., 2009). De manera similar, ASOPROABALIORO pudo **aprovechar oportunidades**



**de mercado** –como cubrir cupos de exportación de última hora que quedaban vacantes– gracias a su capacidad para reunir volúmenes grandes en poco tiempo. Esto otorgó al grupo de productores un mayor **control sobre los precios de venta** en situaciones puntuales de alta demanda, revirtiendo la relación de poder en favor del productor organizado.

En segundo lugar, los resultados indican que tras la formalización hubo una **mejora en la eficiencia productiva** de las fincas miembro. Si bien no se midió directamente el rendimiento por hectárea en este estudio, el mantenimiento de altos niveles de producción conjunta y el crecimiento de las utilidades sugieren que la asociación facilitó la **implementación de mejores prácticas agrícolas y logísticas**. A través de la coordinación grupal, los socios pudieron estandarizar procesos (calidad del empaque, sincronización de cosechas) y **compartir asistencia técnica especializada**, lo cual se tradujo en mayores rendimientos y reducción de pérdidas. La profesionalización de la gestión operativa –al llevar contabilidad formal, planificar la producción según la demanda y cumplir estándares de exportación– se ve reflejada en la tendencia positiva de los indicadores económicos. Este hallazgo coincide con lo reportado en otros contextos, donde la participación en asociaciones o cooperativas agrícolas suele acompañarse de la adopción de técnicas más eficientes y un mejor acceso a recursos técnicos.

Un aspecto central de la discusión es la relación entre asociatividad y **comercio justo**. La formalización de ASOPROABALIORO abre la posibilidad de acceder a mercados de comercio justo, que valoran la organización de pequeños productores y garantizan precios mínimos. Según Reinoso (2008), obtener la certificación de Comercio Justo impone **mayores exigencias y costos de cumplimiento** para las asociaciones (p. ej., auditorías, estándares socio-ambientales), pero también proporciona beneficios en precio y estabilidad de mercado. En su estudio sobre cooperativas bananeras orgánicas, encontró que esas organizaciones, a pesar de incurrir en costos adicionales, lograban mejorar sus ingresos netos gracias a precios premium y contratos más equitativos. Nuestros hallazgos –particularmente los altos márgenes de rentabilidad alcanzados tras la formalización– concuerdan con la idea de que la asociatividad bien gestionada puede traducirse en **beneficios económicos sostenibles**, alineados con los principios del comercio justo. Por su parte, Loo Velásquez et al. (2025) reportan que la participación en esquemas de comercio justo tuvo una influencia positiva en la sostenibilidad económica y el bienestar de pequeños cacaoteros en Bolívar, Ecuador, reforzando que la organización colectiva de productores puede mejorar sus condiciones de vida. En resumen, la experiencia de ASOPROABALIORO muestra que la asociatividad, sumada a potenciales certificaciones o acuerdos justos, puede **fomentar el desarrollo sostenible** al permitir a los productores capturar una mayor proporción del valor de su producto, contribuyendo así a aliviar la pobreza rural.

Desde una perspectiva de desarrollo local, la experiencia de ASOPROABALIORO subraya la importancia de **promover la formalización de asociaciones de pequeños agricultores**. Los resultados prácticos obtenidos –incrementos en productividad, alta rentabilidad y mayor generación de empleo local– indican que las asociaciones pueden ser motores de desarrollo en sus comunidades. Como se observó, incluso una sola finca bananera emplea directamente a entre 7 y 25 trabajadores por semana; cuando varias fincas se articulan en una asociación y esta crece, el efecto multiplicador en **creación de empleo** y mejora de ingresos familiares es significativo. Por lo tanto, políticas públicas que faciliten la constitución legal, capacitación y financiamiento de nuevas asociaciones agrícolas podrían replicar estos beneficios en otras zonas rurales del país. Este estudio aporta evidencia empírica local que coincide con otros



trabajos en América Latina: las asociaciones de pequeños productores, con el apoyo adecuado, **mejoran la competitividad** del sector agrícola tradicional y contribuyen al desarrollo económico territorial (Silupu Arca, 2022; Bueno-Cruz et al., 2024).

Finalmente, es importante reconocer las **limitaciones** de este estudio al interpretar los resultados. En primer lugar, se trabajó únicamente con datos internos de tres marcas representativas de banano, de un total de alrededor de treinta que maneja la asociación. Si bien estas marcas brindan una muestra significativa, no capturan toda la heterogeneidad del portafolio de productos de ASOPROABALIORO. Es posible que algunas marcas no analizadas hayan tenido desempeños distintos, lo cual no quedó reflejado en el análisis. En segundo lugar, la información abarca un periodo relativamente corto (2022-2024). Este horizonte podría ser insuficiente para apreciar plenamente efectos de largo plazo de la formalización; por ejemplo, mejoras en productividad por adopción de nuevas tecnologías agrícolas podrían manifestarse en un plazo mayor. Adicionalmente, no se controlaron factores externos al mercado asociativo (precios internacionales del banano, costos de insumos, clima), que sin duda inciden en los resultados año a año. A pesar de estas limitaciones, la consistencia de las mejoras observadas y su magnitud proporcionan **indicadores sólidos de un impacto positivo** atribuible a la formalización de la asociación.

En síntesis, la evidencia recopilada confirma que la formalización de ASOPROABALIORO se correlaciona con **aumentos en productividad y rentabilidad** para sus miembros, validando los argumentos a favor de la asociatividad en pequeños productores. Estos resultados resaltan la relevancia práctica de integrar a los agricultores en esquemas asociativos formales y **respalda la formulación de políticas públicas** que impulsen la asociatividad y el comercio justo en el sector agrícola. La asociatividad se consolida, así, como una estrategia viable para impulsar la sostenibilidad económica del sector bananero ecuatoriano, beneficiando tanto a los productores como a las economías locales rurales.

## Conclusiones

La creación de la asociación ASOPROABALIORO ha tenido un impacto positivo en las variables microeconómicas analizadas, a pesar de tratarse de una entidad de reciente formación. En cuanto a **producción y ventas**, la asociación logró consolidar la oferta de sus miembros, exportando conjuntamente un volumen significativo de banano y asegurando mejores precios de comercialización que los obtenidos individualmente. En términos de **rentabilidad**, los indicadores cuantitativos mostraron que los márgenes de utilidad neta en las tres marcas estudiadas (Bonanza, Palm Banana, Bananzor) superaron el **90%** en 2023, y la ganancia neta agregada de la asociación presentó un **crecimiento de alrededor del 57%** del 2023 al 2024. Estos hallazgos respaldan la hipótesis inicial del estudio: la formalización y asociatividad fortalecen la capacidad de negociación de los pequeños productores, reducen costos transaccionales y facilitan el acceso a mercados internacionales, mitigando las desventajas competitivas que enfrentan frente a grandes exportadores.

Asimismo, se constató que el conocimiento y la experiencia técnica son factores importantes para el éxito de una asociación así como que esta a su vez refuerza el desarrollo de competencias. En este caso, los fundadores de ASOPROABALIORO contaban con cierto **conocimiento previo** en gestión agrícola y comercial, lo que contribuyó a la sostenibilidad operativa desde sus inicios. La asociación supo capitalizar las ventajas de su figura legal para obtener beneficios tributarios, apoyos institucionales y alianzas estratégicas, aspectos que un



productor individual difícilmente hubiera logrado. No obstante, el estudio sugiere que existe espacio para seguir mejorando: solo se analizaron 3 de las ~30 marcas que maneja la asociación. Un análisis más amplio con datos de todas las marcas y un horizonte temporal mayor (por ejemplo, con datos **panel** en años sucesivos) podría reforzar las conclusiones y delimitar con mayor precisión el impacto de la formalización. Aun así, las tendencias observadas son claras en cuanto a las mejoras post-formalización.

Más allá de las cifras financieras, los resultados resaltan el efecto socioeconómico local de la asociatividad. Además de las ganancias monetarias para los socios, organizaciones como ASOPROABALIORO **generan empleo rural** e impulsan las economías locales. Como se evidenció, una sola finca bananera puede emplear a decenas de trabajadores, y una asociación en crecimiento multiplica esa contribución al desarrollo comunitario. Por tanto, fomentar la formación y consolidación de asociaciones agrícolas tiene un impacto positivo no solo a nivel microeconómico (para los miembros), sino también a nivel social, al mejorar las condiciones de vida en zonas rurales.

La **asociatividad** se confirma como una estrategia efectiva para incrementar la competitividad y sostenibilidad de los pequeños productores bananeros en Ecuador. La formalización de ASOPROABALIORO permitió a sus integrantes acceder a mayores márgenes de rentabilidad, optimizar costos y alcanzar mercados de exportación de manera directa. Para que estos beneficios se mantengan y extiendan, es fundamental el acompañamiento a las asociaciones mediante capacitación, asistencia técnica y políticas públicas favorables. Los hallazgos de este estudio pueden servir de referencia para iniciativas similares, indicando que la organización colectiva de productores, sumada a un manejo administrativo-financiero adecuado, deriva en mejoras económicas tangibles y en un fortalecimiento del tejido socioeconómico rural.

## Referencias Bibliográficas

1. Altamirano, D., & Ruiz, M. (2023). *Estrategias de comercialización de productos agrícolas en mercados emergentes*. Revista Latinoamericana de Economía Rural, 15(2), 120–138.
2. Barrett, C. B., & Bellemare, M. F. (2021). Why agrifood systems transformation matters. *Agricultural Economics*, 52(S1), 3–17.
3. Batista-Matamoros, C. R., Velázquez-Zaldívar, R., Díaz-Contreras, C. A., & Ronda-Pupo, G. A. (2015). Alineación entre toma de decisiones y gestión del conocimiento: El caso de las empresas relacionadas con el negocio del turismo. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 23(4), 540-555.
4. Batista-Matamoros, C. R., Márquez, J. F. V., & Cardona, R. L. R. (2025). Diseño de competencias para la gestión de proyectos de ciencia, tecnología e innovación en la Agencia de Energía Nuclear y Tecnologías de Avanzada de Cuba. *Bibliotecas. Anales de investigación*, 21(1).
5. Bueno-Cruz, A. S., Campuzano-Vásquez, J. A., & Salcedo-Muñoz, V. E. (2024). Análisis exploratorio para la determinación de estrategias competitivas en productores bananeros del cantón El Guabo - Ecuador. *Revista Científica Sociedad & Tecnología*, 7(3), 298–316. <https://doi.org/10.51247/st.v7i3.466>



6. Carrillo, P., & Mendoza, G. (2020). *Asociatividad como estrategia de supervivencia económica en la agricultura familiar*. Revista Económica del Litoral, 10(1), 45–67.
7. de Janvry, A., & Sadoulet, E. (2022). *Development Economics: Theory and practice*. Routledge.
8. Delgado, A., & Pérez, C. (2021). *Formalización de organizaciones rurales en Ecuador: desafíos y oportunidades*. Revista de Ciencias Sociales, 13(1), 88–102.
9. FAO. (2021). *Agricultural cooperatives: Key to feeding the world*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
10. Fernández, H., & Salazar, L. (2024). *Impacto de las asociaciones agrícolas en la seguridad alimentaria*. Revista Ciencia y Sociedad, 9(4), 211–229.
11. Fuentes, J., Morales, L., & Chamba, M. (2023). *Impacto económico de la producción bananera en el desarrollo regional*. Revista Economía y Sociedad, 21(1), 55–74.
12. Gamboa, M. M. (2024). *Factores críticos que influyen en el rendimiento del proceso productivo del banano en Cusco*. Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.
13. García, M. J., & López, A. M. (2020). *Gestión cooperativa en el sector agrícola*. Universidad Nacional Autónoma de México.
14. Gutiérrez, F., & Ramos, T. (2023). *Desarrollo económico local a través de cooperativas agrícolas*. Revista Iberoamericana de Desarrollo, 17(3), 300–322.
15. IFAD. (2022). *Rural development report: Transforming food systems for rural prosperity*. International Fund for Agricultural Development.
16. Kaganzi, E., Ferris, S., & Barham, J. (2021). Sustaining smallholder agriculture through producer organizations. *Food Policy*, 102, 102035.
17. Loor Velásquez, A., Espinoza, E. R., & Cedeño, K. (2025). *Factores organizacionales clave en la rentabilidad de asociaciones agrícolas en la región litoral del Ecuador*. Revista de Ciencias Empresariales, 8(1), 112–130.
18. Loor Velásquez, C. L., Solórzano Velásquez, N. L., & Márquez Bravo, Y. J. (2025). *Influencia del comercio justo en la calidad de vida de los productores de cacao de la Asociación Agrícola Quiroga, cantón Bolívar, Ecuador*. Revista Ñeque, 8(20), Artículo 174. <https://doi.org/10.33996/revistaneque.v8i20.174>
19. Maldonado, J., & Vera, D. (2022). *Análisis de competitividad en asociaciones agrícolas ecuatorianas*. Revista Técnica Agropecuaria, 14(2), 97–112.
20. Mateo Rodríguez, J. A., Francke, A., & García Rodríguez, A. (2024). *Diseño de un instrumento para evaluar la percepción ambiental y de desarrollo sostenible en centros universitarios cubanos*. Revista Cubana de Educación Superior, 43(1), 45–61.
21. Meza Clark, J. A., Roca Fernández, A., & Rodríguez Pérez, C. (2009). *El sistema de control interno en asociaciones rurales: Un enfoque técnico*. Editorial Universitaria.
22. Meza Clark, T. de J., Cisneros Terán, L. J., & Meza, J. (2009). *Experiencia de asociatividad en Ecuador: Caso APOVINCES*. Revista Sotavento, (18), 12–23.
23. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP). (2022). *Anuario de Comercio Justo 2021*. Quito, Ecuador: Viceministerio de Promoción de Exportaciones PRO ECUADOR.
24. Mitra, S. (2022). An exploratory study of sustainability and firm performance for Indian manufacturing SMEs. *Journal of Cleaner Production*, 371, 133523.
25. Nair, S. S., & Prem, S. S. (2020). A Framework for Mixed-method Research. *Revista Internacional de Gestión Shanlax*, 8(2), 1–10.



26. Ortiz, E., & Benítez, R. (2020). *Comercio justo y pequeños productores: más allá del precio*. Revista Alternativas Económicas, 6(2), 150–169.
27. Oxfam. (2020). *Building resilient rural communities through collective action*. Oxfam International.
28. Reinoso, A. F. (2008). *Asociaciones de pequeños productores y exportadores de banano orgánico en el Valle del Chira*. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).
29. Rosero, J. (2001). *Un análisis sobre la competitividad del banano ecuatoriano*. Apunte de Economía, 17. Banco Central del Ecuador.
30. Silupu Arca, Y. B. (2022). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo, Sullana, 2020* [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH.

#### **Conflicto de intereses**

Los autores declaran que no existen conflictos de intereses en relación con el artículo presentado

#### **Los autores declaran que no existen conflictos de intereses**

#### **Como citar este artículo:**

**Fecha de envío:** 22 de abril de 2025

**Aprobado para publicar:** 21 de junio de 2025

