



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TÍTULO:

Análisis del impacto tributario financiero debido a
cambios en los precios en las empresas exportadoras de
banano en la ciudad de Guayaquil

AUTORES:

Banchón Alvarado, Jerry Darío
Moreira Molina, Joselyne Katherine

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIER (O/A) EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TUTOR:

ING. VALDIVIESO VALENZUELA PATRICIA LUCIANA

GUAYAQUIL, ECUADOR

5 DE MARZO DEL 2021



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Banchón Alvarado, Jerry Darío y Moreira Molina, Joselyne Katherine, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.

TUTORA.

f. 

MSc. Valdivieso Valenzuela Patricia Luciana

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe, MSc.

Guayaquil, 5 de marzo del 2021



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ENCONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Banchón Alvarado, Jerry Darío y Moreira Molina Joselyne Katherine
DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **Análisis del impacto tributario financiero debido a cambios en los precios en las empresas exportadoras de banano en la ciudad de Guayaquil** previa a la obtención del Título de: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 5 de marzo del 2021

LOS AUTORES

f. _____
Banchón Alvarado, Jerry Darío

f. _____
Moreira Molina, Joselyne Katherine



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, Banchón Alvarado, Jerry Darío y Moreira Molina, Joselyne Katherine

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **Análisis del impacto tributario financiero debido a cambios en los precios en las empresas exportadoras de banano** en la ciudad de Guayaquil, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 5 de marzo del 2021

LOS AUTORES

f. _____
Banchón Alvarado, Jerry Darío

f. _____
Moreira Molina, Joselyne Katherine

REPORTE URKUND

URKUND

Lista de fuentes Bloques Patricia Luciana Valdiviezo Valenzuela (patricia.valdiviezo)

Documento [TESIS BANCHON MOREIRA \(4\).docx](#) (D89069963)

Presentado 2020-12-12 10:20 (-05:00)

Presentado por patricia.valdiviezo@cu.ucsg.edu.ec

Recibido patricia.valdiviezo.ucsg@analysis.orkund.com

3% de estas 22 páginas, se componen de texto presente en 5 fuentes.

Lista de fuentes	Bloques
<input type="checkbox"/>	Colon & Intriago Tesis Urkund.docx
<input type="checkbox"/>	https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/20370/1/T-ESPEL-CAL-0636.pdf
<input type="checkbox"/>	Tesis Stephany Tenesaca - Capitulo 1 AL 5 22082014.docx
<input type="checkbox"/>	Trabajo de Titulación_Evelyn Sanmartín_Nov.docx
<input type="checkbox"/>	Trabajo.Final.de.Primer.Parcial.docx
<input type="checkbox"/>	http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16854/1/An%C3%A1lisis%20del%20m...
<input type="checkbox"/>	https://docplayer.es/92339373-Tesis-titulo-autores.html
<input type="checkbox"/>	Tesis Caso Dole.docx
<input type="checkbox"/>	1439884106_Proyecto Integrador.docx
<input type="checkbox"/>	tesis para pasar urkund.doc
<input type="checkbox"/>	http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/3502/1/T-UTC-00779.pdf
<input type="checkbox"/>	Fuentes alternativas
<input type="checkbox"/>	Aguilar Evelyn y Espinosa Karina TT Final.docx
<input type="checkbox"/>	INTRIAGO ASADOBAY - ANALISIS DE LA IMPLEMENTACION DEL IMPUESTO UNICO A LA ...
<input type="checkbox"/>	TESIS SOFIA PALACIOS.pdf
<input type="checkbox"/>	TESIS SOFIA PALACIOS.pdf
<input type="checkbox"/>	TESIS SOFIA PALACIOS.pdf
<input type="checkbox"/>	https://docplayer.es/amp/86195852-Universidad-laica-vicente-rocafuerte-de-guayaq...
<input type="checkbox"/>	JIMMY.CHOEZ.URKUND.doc

TUTORA
Patricia Valdivieso Valenzuela
CI # 0908960057

ESTUDIANTE
Jerry Banchón Alvarado
CI # 0931582993

ESTUDIANTE
Joselyne Moreira Molina
CI#0929464006

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por no dejar que me rinda durante este proceso tan largo dentro de la universidad, por darme las fuerzas para luchar y lograr mis objetivos. Por brindarme salud y paciencia durante todo el transcurso de mi carrera universitaria.

A mi madre, Yasmín Katerine Molina Loor, por ser mi mayor ejemplo de vida, por demostrarme que jamás debo rendirme ante nada, por amarme tanto y apoyarme siempre. Le agradezco por nunca dejarme sola, acompañarme en mis peores y mejores momentos y sobre todo por enseñarme con su ejemplo grandes valores. También agradezco a mi padre, Peter Moreira Robles por apoyarme siempre, durante mis estudios y estar presente siempre en cada momento significativo de mi vida.

A Jorge Ávila Ojeda, quien siempre me ha querido como a una hija, se ha alegrado de mis triunfos, me ha apoyado durante mis estudios y me ha dado su cariño sincero.

A mis hermanas, Taína Ávila y Sofía Moreira, por ser mi luz en todo momento.

A mis abuelos y abuelas, que siempre me han dado su amor incondicional sin importar las adversidades. A mis tías Kenia Molina Loor y Katuska Molina Loor, que me han acobijado como una hija más para ellas. A mis tíos y primos, quienes forman una parte importante en mi vida y a quienes amo con gran intensidad.

Agradezco a todos los docentes quienes me han acompañado en este proceso. Al Ing. Jorge Lucio, Ing. Alberto Rosado, Econ. Mercedes Baño y el Ing. Said Diez.

A mi compañero de tesis, Jerry Dario Banchon Alvarado, con quien he compartido una amistad desde el ingreso a la universidad, por brindarme su amistad sincera, por tenerme tanta paciencia y soportar mis repentinos ataques de ira y por ser mi apoyo siempre en toda situación.

A mis amigas María Gabriela Ramírez y Karla Vera, quienes han sido mi apoyo durante muchos años, por compartir todos los momentos importantes de mi vida y por sostenerme cuando ya no he tenido las fuerzas para seguir, por convertirse en mis hermanas y por estar siempre para mí. A Andrés Naula, quien ha formado gran parte de mi vida durante varios años, ha vivido conmigo mis triunfos y mis derrotas, por estar siempre a mi lado sin importar nada, por acompañarme durante este proceso y por brindarme su amor sincero. También a mi amiga Jennifer Carrasco, quien me ha apoyado siempre desde el primer día que la conocí, por su amistad sincera y por ser tan incondicional.

Joselyne Katherine Moreira Molina

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi madre, Yasmín Molina Loor, sin ella yo no habría podido lograr todo lo que he conseguido a lo largo de mi vida. Me ha apoyado durante todo este proceso de mi carrera universitaria y ha estado pendiente siempre de que nada me falte. Me ha enseñado tantos buenos valores, a nunca rendirme sin importar lo que suceda en el camino. Cada triunfo, cada logro y cada meta alcanzada siempre va a ser gracias y para ella. La persona que más me ama y que más amo en la vida.

De manera especial quiero dedicarle esto a mi ángel, mi padre Peter Moreira Robles, que no pudo acompañarme hasta este momento tan especial pero espero que donde quiera que esté se sienta siempre muy orgulloso de mi y de todos mis pasos.

Joselyne Katherine Moreira Molina

AGRADECIMIENTO

Primero que todo, estoy muy agradecido con Dios, por darme salud y sabiduría para poder ver cumplida esta meta de gran importancia para mi vida, Agradezco a mi padre, Walter Banchón Muñoz, por ser un ejemplo para mi desde pequeño, enseñándome que todo se puede realizar en esta vida si te lo propones y eres dedicado en lo que haces, que no importa del lugar de donde vengas lo que importan son las ganas de superación y querer tener una vida mejor de la que tienes, y siempre apuntar más alto. A mi madre Rosa Alvarado Morales quien me ha brindado su amor y paciencia para convertirme en la mejor persona posible, enseñándome valores importantes que me seguirán el resto de mi vida. A mis hermanos por acompañarme en lo largo de la vida y también ser ejemplos a seguir para mí. A mi compañera de tesis, por su aporte constante en este trabajo, por ser una persona que me ha dado su apoyo incondicional a lo largo de la carrera, ayudándome a superar todas las dificultades que he llegado a tener y por todos los buenos momentos compartidos a lo largo de todos estos años en lo que hemos vivido nuestra vida universitaria. A mis amigas Karla, Gabriela y Alejandra por brindarme su amistad, acompañándome a lo largo de todo este camino, por siempre estar dispuestas a ayudarme, enseñarme cosas cuando más las necesitaba a lo largo de la carrera y motivarme a seguir adelante. A mis mejores amigos Leonor Torres y Allan Parra por estar conmigo desde el colegio y siempre apoyarme, preocuparse por mi desarrollo tanto profesional como personalmente, por siempre estar dispuestos a escucharme para brindarme sus consejos cuando más lo he necesitado y haber compartido conmigo tanto buenos y malos momentos.

Jerry Dario Banchón Alvarado

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mis padres, por brindarme su apoyo desde el día que nací, por estar pendientes de mi bienestar y que nunca me falté nada. Ellos son quienes merecen que les dedique cada logro mío que es resultado de la educación que ellos me brindaron.

Jerry Dario Banchón Alvarado



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____
CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe MSc.
DIRECTORA DE CARRERA

f. _____
CPA. Salazar Torres, Patricia María, MSc
COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____
Econ. Bernabé Argandoña, Lorena Carolina, MSc
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CALIFICACIÓN

f. _____

Ing. Valdiviezo Valenzuela Patricia, MSc

TUTOR

Índice General

Introducción	2
Antecedentes	2
Planteamiento del Problema	5
Justificación del Tema	7
Objetivos	8
Objetivo General	8
Objetivos Específicos	8
Preguntas de Investigación	8
Delimitación	8
Limitación	9
Capítulo I: Fundamentación Teórica	10
Marco Teórico	10
Teoría Ricardiana	10
Teoría Renta Incremento Patrimonial	11
Teoría De Oferta y Demanda	12
Marco Referencial	15
Marco Conceptual	33
Comercio Internacional	33
Exportación	34
Indicadores Financieros	35
Impuesto	36
Precio de Sustentación	37
Precio FOB	37
Tributación	38
Aduana	38
Términos Internacionales de Comercio	38

Balanza comercial	39
Commodity	39
Variable Dependiente	40
Variable Independiente	41
Mayorista	41
Minoristas	41
Cadena de Valor	43
Agente Económico	44
Cadena de Suministro	45
Estudio de Mercado	46
Volatilidad	47
Costo	48
Gastos	49
Contrato	49
Deudor	51
Acreeedor	52
Activo Financiero	52
Producto	53
Flete	56
Arancel	56
Acuerdos Comerciales	58
Estados Financieros	59
Marco Legal	60
Ley orgánica de aduanas (ley no. 99)	60
Boletín no. 195 derecho del comercio exterior del ecuador	61
Decreto ejecutivo 374 ley de régimen tributario interno, lrti	61
Decreto 3609 de 2003 – reglamento de las leyes agrícolas	65

Ley orgánica de regulación y control del poder de mercado	71
Codificación 13. ley que regula la producción y comercio del banano.	80
Variables	83
Variable Independiente	83
Variable Dependiente	83
Capítulo II: Marco Metodológico	84
Diseño de Investigación	84
Tipo de Investigación	85
Fuentes de Investigación	86
Enfoque de Investigación	86
Población	87
Técnica de Recolección de Datos	87
Capítulo III: Resultados	88
Resultados de Entrevistas	88
Resultado de Entrevista a Exportador 1	88
Resultado de Entrevista a Exportador 2	90
Resultado de Entrevista a Exportador 3	92
Resultado de Entrevista a Exportador – Productor 1	96
Resultado de Entrevista a Productor 1	97
Resultado de Entrevista a Productor 2	98
Análisis de los Resultados	100
Análisis de Empresas	112
Análisis Financiero de la Empresa Avila Enterprise Avilenter S.A.	117
Estados Financieros de la Empresa Avilenter S.A.	118
Estado de Resultados de la Empresa Avilenter S.A.	119
Cálculo y Análisis de Ratios	121
Conclusiones	126

Lista de Tablas

Tabla 1: Productores y venta local	6
Tabla 2: Exportadores	6
Tabla 3: Variaciones de precios periodo 2016-2019.....	7
Tabla 4: Hectáreas plantadas de banano	23
Tabla 5: Precio mínimo de sustentación y precio fob	25
Tabla 6: Impuesto pagado por dole	27
Tabla 7: Impuesto pagado por rey banano el pacifico	28
Tabla 8: Impuesto pagado por frutadeli	30
Tabla 9: Impuesto pagado por comersur	32
Tabla 10: Venta local de banano producido por el mismo sujeto pasivo.....	63
Tabla 11: Exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo	63
Tabla 12: Segundo componente en exportaciones de banano producido por el mismo sujeto pasivo.....	63
Tabla 14: Exportadores – pregunta 1	100
Tabla 15: Exportadores – pregunta 2	101
Tabla 16: Exportadores – pregunta 3	101
Tabla 17: Exportadores – pregunta 4	102
Tabla 18: Exportadores – pregunta 5	103
Tabla 19: Exportador – pregunta 6.....	103
Tabla 20: Exportadores – pregunta 7	104
Tabla 21: Exportadores – pregunta 8	104
Tabla 22: Productor – pregunta 1	105
Tabla 23: Productor – pregunta 2.....	106
Tabla 24: Productor – pregunta 3.....	106
Tabla 25: Productor – pregunta 4.....	106
Tabla 26: Productor – pregunta 5.....	107
Tabla 27: Productor – pregunta 6.....	107
Tabla 28: Productor – pregunta 7.....	108
Tabla 29: Productor – pregunta 8.....	108
Tabla 30: Productor/exportador – pregunta 1	109
Tabla 31: Productor/exportador – pregunta 2	109
Tabla 32: Productor/exportador – pregunta 3	109

Tabla 33: Productor/exportador – pregunta 4	110
Tabla 34: Productor/exportador – pregunta 5	110
Tabla 35: Productor/exportador – pregunta 6	111
Tabla 36: Estado de situación financiera de años 2016 al 2019 de la empresa avilenter sM.a.....	118
Tabla 37: Estado de resultados de años 2016 al 2019 de la empresa avilenter s.a. .	119
Tabla 38: Indicadores de liquidez	121
Tabla 39: Prueba ácida	121
Tabla 40: Capital de trabajo	122
Tabla 41: Estructura del capital.....	123
Tabla 42: Razón de endeudamiento	123
Tabla 43: Rendimiento sobre el patrimonio.....	123
Tabla 44: Rendimiento sobre la inversión	124
Tabla 45: Margen neto	124

Lista de Figuras

Figura 1: Exportaciones 2019	4
Figura 2: Total, de exportaciones tradicionales.....	15
Figura 3: Volumen de ventas locas de las comercializadoras	18
Figura 4: Participación de las exportaciones de banano	19
Figura 5: Cadena de comercialización del banano	19
Figura 6: Precio de banano en el mercado internacional.....	24
Figura 7: Precio oficial vs precio spot.....	25
Figura 8: Razón corriente	112
Figura 9: Capital de trabajo	113
Figura 10. Nivel de endeudamiento.....	113
Figura 11: Rentabilidad sobre activos	114
Figura 12: Rentabilidad financiera.....	115
Figura 13: Margen neto de utilidad	116
Figura 14: Utilidades empresas exportadoras	117

RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el impacto tributario financiero debido a los cambios de precio que tiene el banano en las empresas exportadoras de la ciudad de Guayaquil periodo 2016 – 2019, para poder confirmar si esta Ley beneficia realmente a las pequeñas y medianas compañías para que las mismas presenten mayor liquidez en comparación con años anteriores. Se realizó una investigación descriptiva que mantiene un enfoque cualitativo. Tomamos como un ejemplo de la situación a la compañía Ávila Enterprise Avilenter S.A. analizando sus estados financieros durante dicho periodo. Se entrevistaron a varios exportadores y productores expertos en el tema y que han estado involucrados en este tema durante este periodo a analizar y calcularon los indicadores financieros de 4 empresas exportadoras de banano. Se llegó a la conclusión de que las leyes implementadas actualmente no consideran la relación entre productor – exportador, exportador – cliente, sobre todo la situación competitiva con los precios ofrecidos en otros países cuyos precios son menores ya que no se ven comprometidos por el impuesto a la renta al sector bananero.

Palabras Claves: Impuesto a la renta, exportaciones, competitividad, sector bananero, precios.

ABSTRACT

The objective of this research work is to analyze the financial tax impact due to the price changes of bananas in exporting companies in the city of Guayaquil during the 2016-2019 period, in order to confirm whether this Law really benefits small and medium-sized companies so that they present greater liquidity compared to previous years. A descriptive research was carried out that maintains a qualitative approach. We take as an example of the situation the company Avila Enterprise Avilenter S.A. analyzing their financial statements during said period. Several exporters and producers who are experts on the subject and who have been involved in this issue during this period were interviewed to analyze and calculate the financial indicators of four banana exporting companies. It was concluded that the laws currently implemented do not consider the relationship between producer - exporter, exporter - client, especially the competitive situation with the prices offered in other countries whose prices are lower since they are not compromised by the tax on income to the banana sector.

Keywords: Income tax, exports, competitiveness, banana sector, prices.

Introducción

Antecedentes

La exportación de banano tuvo su apogeo en la década de 1950 debido a que el banano represento el 32% comparado con la década pasada en la que solo represento el 3.5%, entonces se convirtió en producto número uno de exportación en el Ecuador y el primer exportador del mundo, debido a que se dio mayor acceso a préstamos a los agricultores esto dio inicio a la época bananera y las exportaciones crecieron a tasas mayores a los países bananeros tradicionales. Los ingresos del gobierno central, se formaban aproximadamente 85% por recursos tributarios, obtuvieron un crecimiento a una tasa anual del 12% en el periodo de 1950-1970 y la deuda del gobierno en relación al PIB se ubicó debajo del 10%.

En el 2016 el banano fue la fruta con mayor exportación del país lo que lo posiciona como el producto estrella de Ecuador, el sector bananero fue líder con un 42% de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, en años anteriores se posiciono como líder en la exportación del mismo con una participación del 29% en el mercado mundial de banano, superando a la Unión Europea con el 22.2% y Costa Rica el 8.9%. A pesar de que su crecimiento en el año 2017 este no fue el esperado debido a que solo fue de 2.64% en comparación con el incremento que tuvo en el 2018 del 6.79%, esto se debe a una reducción en la demanda en los mercados importantes como la Unión Europea y Rusia, otro factor influyente fue que la producción de banano se vio afectada por las inundaciones en el invierno y el frio del verano. Hasta el momento el impuesto a la renta único para el sector bananero cuyo tributo se apoya en la reforma a la Ley de Régimen tributario desde el 2015, se debe recalcar que este impuesto supone una mayor carga para el sujeto pasivo, pues su cálculo no se realiza sobre las utilidades este es efectuado sobre los ingresos, el porcentaje de impuesto a la renta único (IRU) a pagar puede variar entre el 1.5% al 2% de la totalidad de los ingresos.

El 2017 fue el peor en cuanto exportaciones hacia Estados Unidos. En el 2010 Ecuador exportaba hacia ese país cerca del 21.17% de la producción, sin embargo, en el 2017 las exportaciones hacia este territorio solo fueron de 9.75%, reflejando una disminución de 11.42%. A pesar de haber crecido un 2,29% en comparación al 2016, y también aumento su rendimiento, y su productividad llego a cerca de 2.000 cajas por año, sus mercados principales sufrieron cambios. Los tres primeros mercados

principales de Ecuador son EU, Rusia y EE.UU. estos llegaron tener un 70% de participación del total exportado por el país, En el 2017, los primeros mercados fueros EU, Rusia y Medio Oriente, los cuales representaron el 69.95% de las exportaciones totales. El Ministerio de Agricultura menciona que se debería aumentar la producción de banano para reducir los costos del mismo, esto nos permitirá competir en el mercado de EE.UU. y en otros mercados. En este año el precio spot se ubicó entre \$12 a \$15 en temporada de precios altos y en temporada de precios bajos de \$3 a \$4, los productores están más enfocados en el precio a ser más productivos.

En el 2018 se cosecharon aproximadamente 6,2 millones de toneladas de banano empleando 161.583 hectáreas de plantación, tomando en cuenta esto se tuvo un rendimiento de 38.8 toneladas por hectárea. La producción sufrió una disminución en comparación con el año anterior, a pesar de que la superficie sembrada fue mayor la producción se vio reducida en 223.000 toneladas. La costa del país represento un 84,2% de la superficie sembrada, la sierra aportó con una producción de 15,7% y la amazonia con solo 0.2% de la producción esto se debe a que la tierra de la amazonia no es la más óptima para que el banano tenga un adecuado crecimiento. Los Ríos produjo en este año 2,4 millones de toneladas, El Oro produjo 1,56 toneladas y Guayas 1,50 toneladas de la fruta. En el 2018 se generaron \$3.100 millones, reflejando un incremento del 5,33% con relación a la del 2017, los principales destinos de dicho año fue la UE con una participación del 31,61%, en segundo lugar, se ubica Rusia con 20.18% de participación en las exportaciones totales y en tercer lugar Estados Unidos con el 13,66%.

En el año 2019 se registraron exportaciones totales por USD 22.329 millones, culminando este periodo con un aumento del 3.3% con respecto al año anterior, del valor total de las exportaciones a las no petroleras le corresponden el 39.9%. Dentro de las exportaciones no petroleras tradicionales, encontramos que el banano y el plátano tuvieron una participación de 24% a pesar de haber perdido una parte de su mercado en ese año como lo es la Unión Europea y Estados Unidos, los consumidores de banano demandan un producto más barato, oportunidad que aprovecho Guatemala para ofrecer cada la caja 0.50 ctvs de dólar más barato, al contrario, Ecuador en el 2019 decidió realizar una subida del precio de la caja de banano en 0.10 ctvs de dólar. En este año también el banano perdió su lugar como el principal producto de exportación no petrolero del país, lugar que ahora le pertenece al camarón. Una de las desventajas más claras que se aprecian en el mercado de la UE teniendo aranceles de

132 euros que paga Ecuador, en comparación con Colombia y Costa Rica que tras firmar un acuerdo comercial sus aranceles fueron de 124 euros por tonelada importada. Las FAO (2016) nos menciona lo siguiente:

El banano es una cadena de valor altamente eficiente, con un valor de mercado significativo de más de USD 17 mil millones, a nivel mundial, y más de USD 2 mil millones de valor agregado para Ecuador. Sin embargo, el sector es conocido por el trato laboral injusto y extremadamente bajos rendimientos para los trabajadores. Además del costo ambiental de los plaguicidas, los la inequidad ha plagado al sector desde principios del siglo XX. La producción de banano es intensiva en mano de obra, con costos laborales que representan de 40 a 50 por ciento de los costos totales de producción; en consecuencia, la reducción de la masa salarial ha sido durante mucho tiempo uno de los principales objetivos para la minimización de costos por parte de los propietarios de plantaciones (p. 40).

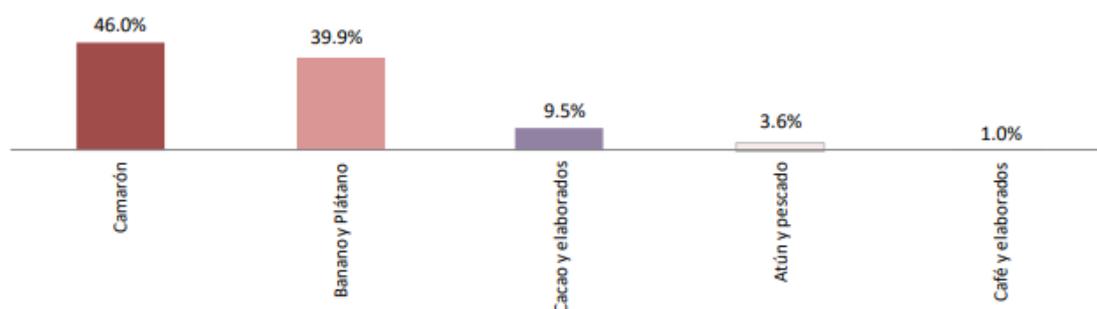


Figura 1: Exportaciones 2019

Ecuador históricamente exporta el 52% de su producción en las primeras 22 semanas del año y el restante en las siguientes 30 semanas. La ley en el país exige que la compra de la fruta se debe realizar mediante varias clases de contratos, el primero sucede cuando el comprador adquiere un compromiso con el productor de comprarle toda su producción de fruta durante el año y el segundo donde el comprador pacta con el productor la compra de determinadas hectáreas donde el reclama la fruta cosechada en dichas áreas. En el tercer contrato permite establecer las cajas que serán compradas por el exportador semanalmente, aunque este tipo de contrato puede incluir variaciones de entre el 5 al 20% del precio, de acuerdo a la época del año. Los contratos tienen una validez de un año, donde el exportador se compromete a adquirir la totalidad de la producción en las 52 semanas del año. Si no se respeta esto, el exportador deberá pagar el valor de las cajas de banano producidas no vendidas. La multa que tienen los

exportadores por no respetar los contratos puede equivaler a pagar una multa igual al valor evadido. Según FAO (2016):

La nueva Ley del Banano también establece que el precio del banano incluye un proceso de negociación mediante el cual los exportadores discuten precios fijos más bajos para pagados a los productores con el fin de alinear los precios FOB con los de los competidores, mientras los productores discutirán los montos para cubrir su costo de producción, más una ganancia razonable. Grupos de productores, en desventaja en precio de mercado abierto entorno, puede presionar al gobierno para que endurezca las regulaciones y obligue a los exportadores a pagar el precio oficial. También cabildean contra los costos que se transfieren a la agricultora, generalmente a cargo de los exportadores. Los productores proponen precios mínimos, teniendo en cuenta sus costos de producción calculados, una ganancia razonable y un salario base unificado para los trabajadores (p. 35)

Planteamiento del Problema

El sector bananero se ha visto rodeado de controversia debido a la existencia de dos diferentes precios que permiten alcanzar los intereses de los involucrados en el instante en el que se negocia el precio del banano. Los productores exigen que se consideren los costos generales que se generan en el momento de producir el banano y los exportadores piden que se conserve la competitividad de acuerdo a los negocios internacionales. El precio oficial se encuentra sobre el valor que el mercado internacional ha establecido para la recuperación de sus gastos, lo que genera una pérdida de soporte para las cadenas de comercialización. Todo esto ocasiona una variación al momento de realizar el cálculo del precio para el producto final, la cual debe ser asumida por el exportador (intermediario entre el productor y el consumidor final).

Todo esto provoca problemas entre los exportadores y la administración tributaria, debido a que los exportadores consideran que pueden llegar a gastar más de lo que generan sus ventas, teniendo en consideración los gastos que se producen al momento de realizar la exportación, tanto administrativos (sueldos, pagos a navieras, costos por documentos generados y servicios adquiridos) como de producción (mano de obra y pago a productores y proveedores varios).

En el 2019 la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria implementó cambios en el Impuesto a la Renta Único del Banano. Se redujo hasta el 1% la tarifa, cuando el productor tiene el certificado de “Buenas Prácticas Agrícolas”. En la producción se aplicará una tarifa de hasta el 2% de la producción propia que se vaya a exportar o de las ventas brutas realizadas. Cuando se trata de la exportación que es producida o no por el sujeto pasivo, se aplica el 3% en base a lo calculado por la Ley. Esta ley tiene como finalidad hacer que se formalice el sector agropecuario. Esto se realiza de manera que el impuesto causado sea similarmente progresivo a las cajas de banano vendidas. Por lo tanto, se asume que cuando realizan la venta de una mayor cantidad de cajas, el impuesto causado es mayor. Porcentajes presentados en la Tabla 1 y Tabla 2.

Tabla 1: Productores y Venta Local

Ingreso desde	Ingresos hasta	Impuesto fracción básica	% impuesto sobre fracción excedente
0	20.000	0	0%
20.001	300.000	0	1.00%
300.001	1.000.000	2.800	1.40%
1.000.001	5.000.000	12.600	1.60%
5.000.001	En adelante	76.600	1.80%

Tabla 2: Exportadores

Ingresos desde	Ingresos hasta	Impuesto fracción básica	% impuesto sobre fracción excedente
0	300.000	0	1.30%
300.0001	1.000.000	3.900	1.60%
1.000.001	5.000.000	15.100	1.80%
5.000.0001	En adelante	87.100	2.00%

El presidente de la AEBE (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador) se ha encargado de explicar que si la misma persona que produce la fruta es la que la exporta el producto pagaría el doble de lo que realmente debería pagar por la exportación. Debido a estos cambios tributarios existen las siguientes variaciones en los precios durante los últimos años, representados en la Tabla 3.

Tabla 3: Variaciones de precios periodo 2016-2019

Periodos	2016	2017	2018	2019
Precio Oficial	6.16	6.26	6.20	6.30
Variación	-0.39	0.10	-0.06	0.10

El sector bananero está llevando una doble tributación debido a que paga sobre el valor FOB (Precio en Puerto) que incluye la utilidad del exportador y el gasto de exportación. La nueva Ley pretende corregir dicho error.

Todo esto ha provocado también una competencia dura contra otros países debido a la diferencia en los precios provocada por los impuestos al sector bananero. Los clientes buscan los precios más bajos y si otros países lo ofrecen, serán de preferencia para ellos.

Justificación del Tema

Ecuador es un territorio competitivo con respecto a productos agrícolas, este le ha dado un lugar relativo en el mercado en el cual muchas empresas han generado una participación importante en el fortalecimiento de la economía de país logrando su desarrollo mediante su informalidad en el sector bananero, en el que está enfocado este estudio, todavía persisten informalidad o problemas en el ámbito tributario lo que también influye en las compañías que aunque han tenido un alto crecimiento no tienen en cuenta esta gestión para sus controles. El gobierno por medio de normas tributarias ha buscado la manera de que el sector productivo tenga un crecimiento en el mercado de exportaciones y también crear una civilización tributaria donde se desplieguen controles que fomenten realizar acciones lícitas de acuerdo a la actividad económica que realizan. La parte tributaria es una porción de las inconformidades que mantiene el sector de exportación lo cual afecta la situación económica, teniendo en cuenta el escenario complicado que tiene el sector bananero y la disminución de ganancias por las ventas de sus cajas.

Por lo que el estudio aborda un análisis bajo las diferentes normativas, de los impactos positivos y negativos que se producen en las empresas exportadoras de banano durante el periodo 2016 -2019. Se justifica esta investigación académica para realizar un estudio que sirva para contribuir soluciones que no afecten a los sectores productivos ante la falta de una civilización tributaria y para la correcta utilización de criterios profesionales que permitan una gran reducción en los problemas fiscales y financieros que se puedan.

También se plantea confirmar si esta Ley beneficia realmente a las pequeñas y medianas compañías para que las mismas presenten mayor liquidez en comparación a años anteriores incluso que logren avanzar a mercados nuevos. Además de analizar si todos estos cambios logran de manera efectiva evitar el doble pago en el caso de las exportaciones.

Objetivos

Objetivo General

Analizar el impacto tributario financiero debido a los cambios de precio que tiene el banano en las empresas exportadoras de la ciudad de Guayaquil periodo 2016-2019.

Objetivos Específicos

1. Analizar la teoría de normativa en el sector bananero en el período 2016-2019 y precios vigentes de la caja en las empresas exportadoras banano.
2. Conocer utilizando un análisis de información secundaria los beneficios a mediano y largo plazo del sector bananero que otorga la legislación tributaria y el apoyo que tienen instituciones financieras para el sector y empresas exportadoras de banano en el período de estudio.
3. Analizar las políticas económicas y la incidencia en el crecimiento de las exportaciones en estas empresas empleando la experiencia de una empresa exportadora en particular

Preguntas de Investigación

1. ¿Cómo se ven afectados los precios de la caja de banano por el impuesto único que se cobra a los exportadores?
2. ¿Qué normas tributarias influyen a las decisiones financieras de las empresas exportadoras de banano?
3. ¿Cómo se podría mejorar la competitividad del precio del banano en comparación con el mercado internacional?

Delimitación

El trabajo de titulación presentado se delimita a la ciudad de Guayaquil, teniendo como enfoque las empresas exportadoras de banano, se analizará las normas tributarias

y financieras ya que esto nos podrá evidenciar como el cambio al precio del banano afecta a las empresas exportadoras.

Campo: Financiero, tributario

Geográfico: Ciudad de Guayaquil

Sectorial: Sector Bananero

Tipo de compañías: Exportadoras de banano

Periodo de tiempo: 2016-2019

Limitación

El poco análisis de como los tributos pueden llegar afectar a las compañías exportadoras en sus decisiones financieras y como debido a esto hemos estado perdiendo competitividad en el mercado, de esta manera no se ha podido recaudar una extensa información que será útil para la investigación. Es por ese motivo que se emplearan todo instrumento que nos ayuda a minimizar esta limitación.

Capítulo I: Fundamentación Teórica

Marco Teórico

Teoría Ricardiana

David Ricardo basa la Teoría Ricardiana en la ventaja comparativa y la especialización, las cuales rompieron con el mercantilismo. Esta teoría implicó un avance significativo en la ciencia económica, debido al principio de la ventaja comparativa.

Ricardo (1817) expresó que:

“La ventaja comparativa es aquella en la que un país debería especializarse en la producción y exportación solamente de aquellos bienes y servicios en los cuales puede producir con más eficiencia (al más bajo costo de oportunidad) en comparación con otros bienes y servicios”. (p.132)

Esta ventaja está basada en diferentes factores influyentes en la producción de bienes (capital, tierra, trabajo). Por lo tanto, si cada país se especializa en algo que posee cierta ventaja comparativa sobre otros, se beneficiará obteniendo ganancias en libre comercio.

Existen elementos importantes en esta teoría: a) las ganancias del comercio; b) los patrones de comercio; c) la balanza de pagos; d) el proteccionismo; e) la coordinación internacional de las políticas; f) el tipo de cambio; y g) mercado internacional de capital.

Por lo regular se destacan 3 factores como causantes de la ventaja comparativa, estos son: a) diferencia en las dotaciones de factores y recursos naturales; b) diferencia de clima y recursos naturales; y c) diferencia de tecnología y especialización.

Entre las consecuencias de la ventaja comparativa se puede destacar que es una de las causas dentro del comercio internacional en representación a las diferentes ventajas comparativas existentes en cada país. También con el modelo de esta teoría los países van a tomar en cuenta la idea de exportar aquellos productos que requieran un factor productor que se considera realmente abundante en dicho país.

Esta teoría aplica al momento de referirse a los bajos costos de producción y que de esta manera se puedan obtener ganancias considerables, cuando dicho producto, en este caso el banano, sea exportado a otros países donde su costo de producción sea mayor en comparación al valor que representa importarlo desde otro país.

Teoría Renta Incremento Patrimonial

Esta teoría sostiene una regla esencial, que todo tipo de variación ocasionado en el patrimonio se debe considerar como renta. La necesidad de realizar una comparación entre estados patrimoniales de distintos periodos de tiempo para lograr determinar las diferencias y poder obtener un incremento, ha producido cierta complejidad al aplicar esta teoría.

Jarach (2001) explica que: “...la base del patrimonio no se busca ni se utiliza como equivalente en la base renta, por cuanto la sustancia patrimonial queda sujeta al impuesto aun cuando no produzca, accidental o en forma duradera, ninguna renta.” Con esto amplía esta teoría al momento de aplicarla al sistema tributario. Por ello se entiende que al momento de que las rentas se vuelven efectivas, se incrementa el patrimonio. (p. 56)

La capacidad contributiva es mejor aplicada con esta teoría, ya que mantiene que la renta es la riqueza del sujeto pasivo, lo cual le permite generar mayores ingresos y gravar todas las manifestaciones de pagos reales. Due (2001) establece que “la forma más exacta y real de reflejar el ingreso ganado durante un período, es considerar a la renta como: 1) el monto total recibido de terceros durante un período, menos los gastos necesarios para la obtención de esa suma; 2) el valor de la actividad de consumo de la persona, y 3) el incremento en el valor del activo poseído durante el período”. Es decir, en un determinado tiempo el patrimonio suele incrementar, debido a los ingresos que han ido en aumento, en función de ese incremento, la teoría busca cuál es la renta que ha logrado aquel aumento, la cual evidenciará la posibilidad de que se generen ingresos del propio sujeto, no de terceros, ya sea por bienes propios o por los servicios prestados, que generen un beneficio económicamente valorable. (p. 203)

En Ecuador a todo sujeto se le hace obligatorio que patrimonialmente se encuentre entre los parámetros ya establecidos, los cuales son presentados en la declaración patrimonial. Esta disposición es relevante, según lo manifestados por el Servicio de Rentas Internas, que la información será referencial y en los años siguientes se debe realizar una comparación de las declaraciones periódicamente. De esta manera lograr encontrar las variaciones patrimoniales y en el caso de que las rentas que han sido declaradas no coincidan con las variaciones, se realiza una determinación tributaria.

Dentro del tema a investigar, esta teoría hace referencia al análisis elaborado durante diferentes períodos de años anteriores de varias compañías y de esta manera

encontrar la variación incurrida por la implementación de varios impuestos a lo largo de estos periodos. Se logra mostrar el incremento o la disminución patrimonial de manera que se pueda obtener información suficiente para determinar los beneficios o problemas que ocasionan en el ámbito bananero los cambios tributarios realizados a lo largo de estos años.

Teoría de Oferta y Demanda

La demanda implica todo aquello que los consumidores desean adquirir. La demanda de un individuo dependerá básicamente del precio. Si el precio es menor, la demanda será mayor. A precios bajos, los consumidores demandarán mayores cantidades y mientras el precio aumenta, la demanda de los consumidores disminuirá.

La curva de la demanda representa gráficamente la relación que existe entre la cantidad de demanda y el precio del bien. Cuando se traza dicha curva se mantienen constantes todos los factores que provoquen afectaciones en la cantidad de demanda a excepción del precio.

Cuando el precio del bien ha aumentado, los clientes que regularmente solían adquirir los productos dejarán de hacerlo o también provocará que compren una menor cantidad de dichos productos y a su vez será sustituido por otro producto cuyo valor no haya cambiado. Esta situación es denominada efecto de sustitución, refleja el cambio de precio de un producto respecto al precio de otro producto.

Por otro lado la oferta se refiere a los términos en los cuales las compañías quieren vender y producir sus bienes. Cuando se venden los bienes a un mayor precio, los deseos de venta son mayores también. Las empresas producen ciertos bienes con el objetivo de claramente obtener beneficios lo cual representa la relación directa entre la cantidad ofrecida y el precio de los bienes.

La curva de la oferta representa gráficamente una tabla que muestra las cantidades del producto ofrecidos a la venta. Esta curva se realiza asumiendo que las variables permanecen constantes de manera diferente, de manera distinta al precio de oferta del producto, así como precios de otros productos. La función de oferta explica la relación existente entre el precio, la cantidad del producto y todas las variables influyentes en las decisiones de los productos.

La teoría de oferta y demanda representa un equilibrio en el mercado, en el momento en el que la curva de demanda y oferta coinciden, se llega a un precio en común para llegar a un acuerdo entre productores y consumidores. Este precio es

denominado punto de equilibrio, el cual representa que la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida.

Dentro de esta situación puede existir un exceso de oferta y de demanda, es decir cuando los productores desean ofrecer un exceso de cantidad a la que los clientes desean adquirir, todo esto por la presión de los bienes no vendidos, la competencia existente provocará el descenso del precio hasta que se provoque una situación de equilibrio. Al contrario, si el precio es menor que el precio del equilibrio, en caso de que la cantidad que los clientes desean adquirir es mayor a la que los productores ofrecen, los clientes que no obtienen la cantidad que necesitan procederán a presionar sobre el aumento del precio y de esta manera adquirir la cantidad que realmente desean.

Cuando la curva de demanda se desplaza, altera los factores que inciden en los precios. Hay situaciones que provocan el desplazamiento de la curva de demanda, los más importantes son: a) la renta de consumidores; b) los cambios en gustos de los consumidores; y c) los precios de los bienes relacionados.

La curva de oferta se traza cuando se mantienen constantes los siguientes factores: a) la tecnología; b) el precio de los demás bienes; c) los precios de los factores productivos; y d) las expectativas sobre el futuro del mercado.

La elasticidad de la demanda permite que los productores tengan conocimiento de cuándo reducir o aumentar el precio. Conociendo la demanda del bien se podrá conocer también la variación del ingreso cuando varíe el precio. El ingreso será denominado multiplicando el precio por la cantidad del bien.

La elasticidad de la oferta representa la variación que experimenta la cantidad de un bien, si sus factores permanecen constantes y su precio varía así sea en un 1% tan solo. Todo depende de la manera en que los productores alteren la cantidad de producción de dicho bien. La elasticidad de la oferta se calcula dividiendo el cambio porcentual de la cantidad ofrecida sobre el cambio porcentual del precio.

Aplicando esta teoría en el proceso de investigación a tratar en este trabajo de tesis, la situación del precio considerando el pago del impuesto, ha provocado malestar en los clientes, a su vez ha provocado el declive de muchos negocios de varios exportadores que llevan años dedicándose a este negocio. El análisis de la oferta y demanda en el sector bananera va a ayudar en que de cierta manera los productores y exportadores logren encontrar su punto de equilibrio de manera que, la situación que se atraviesa no influye en pérdidas para ambos y que a su vez el precio generado para

los clientes sea accesible, así se podrá mantener la competencia dentro del mercado internacional.

Básicamente esta teoría permite que las personas implicadas en el sector bananero encuentren también el momento preciso en el que la demanda se encuentra en su máximo punto, aprovechar los momentos donde la exportación está en su máximo apogeo y sobre todo encontrar la solución al momento de que se realice el cobro del impuesto, de manera que esto no afecte económicamente el negocio y a su vez no afecte a la economía del país.

Marco Referencial

El banano como producto de exportación ha ido en crecimiento, no obstante, en el 2019 en el país se desaceleró el crecimiento de las exportaciones de banano esto se debe a que se ha disminuido su compra internacional y su producción se vio afectada por el invierno que causó inundaciones y perjudicó las plantaciones. En el periodo enero a noviembre dicho año se exportó cerca de 322.75 millones de cajas de banano, lo que nos indica que tuvo un crecimiento del 1.67% el cual fue mayor en relación al 2018 tomando en cuenta el mismo periodo. Pero muy por debajo del crecimiento que se obtuvo en el 2018 del 6.79% y en el 2017 el 2.64%, esto se debe en mayor parte a que hubo una reducción importante en varios mercados importantes como lo es la Unión europea, Cono Sur y Rusia. Sin embargo, también se registró una evolución en las exportaciones en Holanda, Grecia, Eslovenia y Suecia.

Informes emitidos por el Banco Central del Ecuador expresan que, las exportaciones tradicionales fueron de \$8.337.746 miles de dólares en el 2019, de las cuales la exportación de banano representó un 39.5%, llegando a un valor de \$3.295.159 miles de dólares, presentando así un crecimiento anual de 4.9%. Según el Banco Central del Ecuador, en el 2019 el Producto Interno Bruto (PIB) reflejó el monto de \$ 71.933 millones de dólares, dentro de estas el sector agropecuario tuvo una participación de

\$ 5.763 millones de dólares, abarcando un 8% de la económica del país.

Figura 2: Total, de exportaciones tradicionales



Nota. Adaptado del Banco Central del Ecuador. Sector externo

En el 2019 se comercializaron globalmente al alrededor de 1 a 1.5 Mt (Miles de toneladas), el exportador más grande de la fruta fue Ecuador con un 33% de

participación de la exportación mundial de banano, seguido por Guatemala con un 13% de participación. El principal país de exportación para ambos fue Estados Unidos debido a que cada uno exporto cerca de 230.000 toneladas. Ecuador para finales del 2019 alcanzo a exportar 6.9 Mt, lo se iguala a un tercio de la comercialización global. Países como Guatemala, Filipinas, Costa Rica y Colombia, juntos representan aproximadamente el 80% del comercio internacional, estos países no han tenido un crecimiento claro en los últimos años, de estos cinco el único que tuvo un crecimiento en el año anterior es Guatemala, Filipinas ha tenido muchas fluctuaciones a lo largo de los años, y Costa Rica y Colombia llegaron a su límite en el 2017 y después han ido bajando ligeramente.

Según informes emitidos cerca del 25% del banano ofrecido en el mercado mundial, Emana de Ecuador, el banano simboliza el 10% de las exportaciones totales, este producto tiene un mayor número de importaciones en mercados europeos y norteamericanos, ubicándose como la segunda actividad económica con mayor exportación del país. De acuerdo con la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), las exportaciones de banano ecuatoriano en EE. UU ocupan el segundo lugar vencido por Guatemala, el cual se ha convertido en el principal competidor dentro de este mercado, esto se debe a los precios más baratos que ofrece el país, otros países como Costa Rica y Colombia también ofrecen el producto a un menor precio, lo que ha implicado una reducción del 2% en el mercado estadounidense.

Uno de los factores más influyentes que llegaron a afectar a la fruta fue la apreciación del dólar, que ocasiona que el país sea más caro frente a sus competidores en el mercado internacional. En los últimos años el sector bananero ha mostrado un gran dinamismo en Guatemala, teniendo exportaciones estables hacia el mercado americano. Sin embargo, Ecuador fue el mayor ofertante dentro del mercado ruso generando una entrada de divisas por un importe promedio de \$371,76, a pesar de la presencia de sus competidores directos como Guatemala y Costa Rica.

La FAO nos menciona que la Unión Europea en el periodo 2016-2019, las importaciones del banano ecuatoriano crecieron a una tasa promedio anual del 4%, impulsado con la inclusión de acuerdos con la entidad geopolítica antes mencionada. Debido a esto el país recuperara margen de competitividad frente a países con bajos aranceles como el Caribe y el pacífico, ya que el banano producido en Ecuador tiene gran demanda en Europa. Esto se debe al acuerdo comercial con la asociación europea,

en la cual participan países como Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, con el objetivo de progresivamente se logre que el total de oferta exportable pueda ingresar sin ningún tipo de arancel en los mercados. Esto aumentara la eficiencia del desarrollo de las exportaciones e importaciones, reduciendo trámites aduaneros y disminuyendo los costos a operadores del comercio exterior.

Sin embargo, en los últimos años la unión europea dejo de ser uno de los mercados con mejor remuneración a los que Ecuador exportaba, debido a que en los últimos años ha tenido una tendencia a convertir un mercado de precios bajos, lo cual ha desencadenado una sobreoferta del banano. Algunos exportadores están optando por poseer plantaciones con productores independientes, en estas se ve reducida la calidad y su mercado de destino es Europa Oriental debido a esto se vieron decrecimiento en las exportaciones a la UE en el año 2019. Sin embargo, se nota un crecimiento en mercados de países como China, Argelia, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos y los países que integran la EFTA.

Uno de los cambios más importantes que se han realizado hacia el sector bananero fue efectuada a finales del 2019, una modificación del pago del impuesto único que pagan los exportadores. Richard Salazar, director de la Asociación de comercialización y exportación de Banano, con el esquema anterior el exportador pagaba hasta el 2 % de impuesto sobre el valor FOB (valor de venta de los productos más el flete, seguros y otros gastos); mientras que ahora la nueva base imponible se calcula con la diferencia entre el valor FOB y el precio mínimo de sustentación sobre lo cual se paga el 3 %. Es decir, si el precio FOB es de \$8.30 menos \$6.40 el cual es el precio de sustentación, esa diferencia se convertiría en la nueva base imponible y sobre esta se paga el 3%.

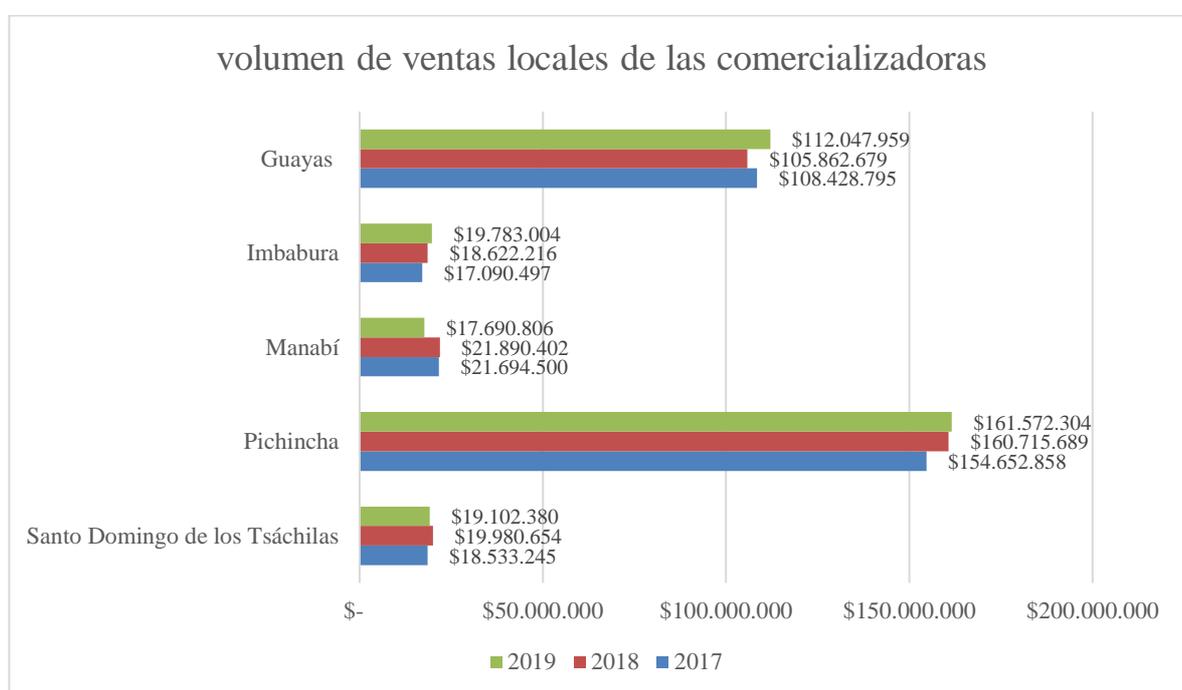
A nivel nacional las empresas que comercializan el banano y plátano realizaron ventas por \$384,6 millones de dólares en 2019, del cual, la provincia con mayor aportación al mercado fue Pichincha con un 42% de participación, en segundo lugar, Guayas con el 29.1%, seguido por Imbabura 5.1%, entre otras provincias. La ciudad que mantuvo sus ventas fue Guayaquil con un monto aproximado de 103,3 millones de dólares, aportando con el 92,2% de las ventas de su provincia, en pichincha, donde se concentró el mayor número de ventas fue la ciudad de Quito con un monto de \$157.9 millones de dólares.

A nivel nacional, la comercialización de banano en el periodo 2016-2019, creció a una tasa promedio anual de 0.9%, y de las cinco provincias con mayor

volumen de ventas en el 2019, las que presentaron una mayor evolución fueron las provincias de Guayas e Imbabura con una variación mayor al 5,5% del 2018 al 2019, también crecieron las ventas en El Oro, Cañar, Cotopaxi, Manabí, Napo, Santa Elena y Santo Domingo de los Tsáchilas.

La provincia donde se concentran la mayor cantidad de productores pequeños es El Oro, donde los cantones con mayor crecimiento fueron Machala, El Guabo y Pasaje, aportando el 95% de las ventas realizadas en la provincia, en tanto en los Ríos los cantones que más aportaron a sus ventas fueron Vinces, Babahoyo, Quevedo, Baba y Valencia, y en Guayas resalto Guayaquil y Samborondón.

Figura 3: Volumen de ventas locas de las comercializadoras



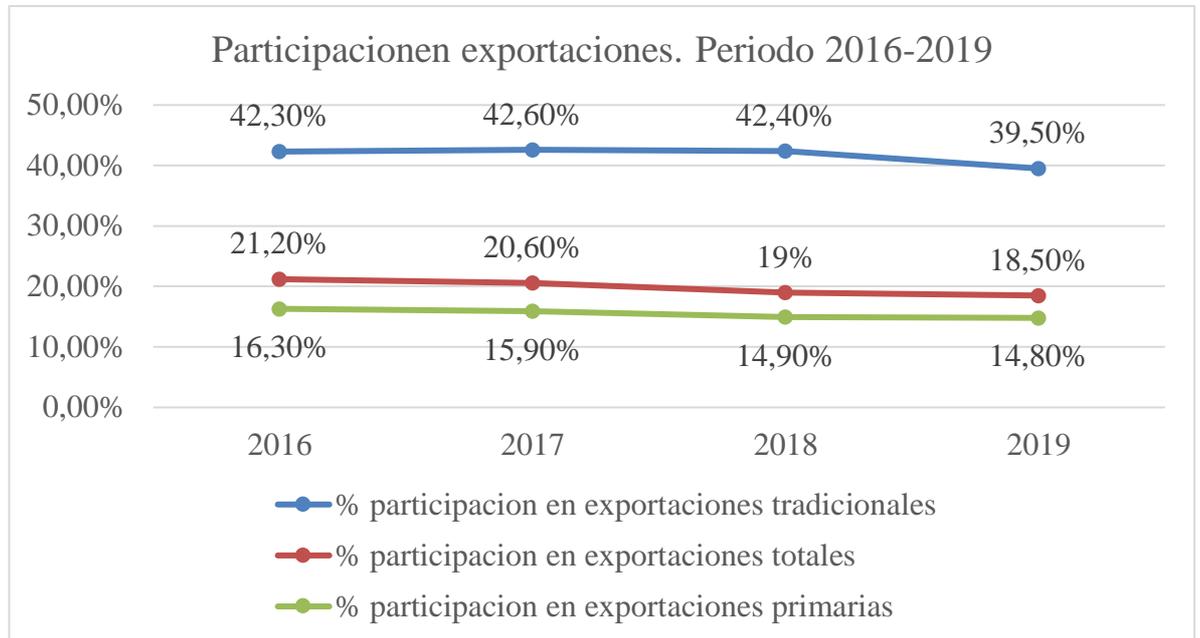
Nota. Adaptado del Servicio de Rentas Internas

En el Ecuador podemos clasificar las exportaciones en productos primarios e industrializados. Los productos primarios efectuaron ventas al exterior por \$17.823.470 miles de dólares en el 2019, participando así con el 79,8% de las exportaciones, según Econ. MBA. Ana María Sánchez (2020) “dentro de este porcentaje se destacó las exportaciones de banano y plátano que ocuparon el tercer lugar con el 18,5%, superando a las exportaciones registradas de flores naturales, cacao, atún, pescado, madera, abacá y café.” (p. 1).

A partir del 2014 el sector bananero ha aportado con más 10% de total de las exportaciones ecuatorianas, destacándose el 2016 por ser un año con excelentes

exportaciones, participando con el 16.3%, dentro de las exportaciones primarias ha tenido un aporte superior al 18%.

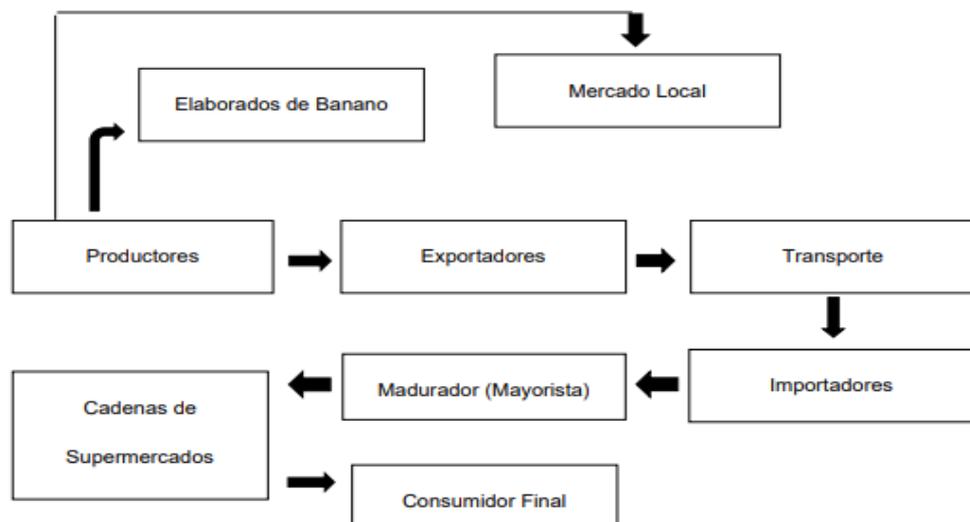
Figura 4: Participación de las exportaciones de banano



Nota. Adaptado del Banco Central del Ecuador. Sector externo

Según Andrés (2020) “Existen otras industrias que dependen en más de un 60% del sector bananero. Entre ellas destacan fábricas de carón, plástico, agroquímicos, fertilizantes, así mismo, los sectores que brindan servicios de transporte marítimo y terrestre. Correspondiendo aproximadamente el valor de \$1.200 millones como aporte monetario” (p. 61).

Figura 5: Cadena de comercialización del banano



Nota. Adaptado de “Estudio Sectorial del Banano Ecuatoriano de Exportación” por Salazar y Del Cioppo, 2015.

La red del sector bananero se distingue por requerir la participación de una gran parte de intermediarios tanto internos como externos. Así el productor negocia directamente con el exportador o vende su producto a un intermediario que venderá la fruta en el mercado nacional. El exportador es intercesor entre los productores y las empresas transnacionales comercializadoras.

En el país nos encontramos con varias asociaciones y entes gubernamentales, que influyen al sector bananero. Una de las empresas que fomenta la participación de las empresas en producir y exportar el banano ecuatoriano, ACORBANEC (Asociación de comercialización y exportación de banano) la cual es una organización civil, sin fines de lucro, pero con derecho civil privado, puramente gremial. Lo que busca esta organización es apoyar el desarrollo del banano nacional, a través la unidad gremial, fomentando la cooperación de las personas y empresas del país en la producción y exportación del banano. Actualmente cuenta con 30 miembros activos.

La segunda organización sin fines de lucro es conocida como AEBE (Asociación de exportadores de banano en el Ecuador), la cual busca el desarrollo integral de los exportadores de banano ecuatoriano, se constituyó en 1999 en la ciudad de Guayaquil. Se ubica como uno de los gremios más importantes constando con 54 miembros activos los cuales abarcan el 87,43% de la oferta exportable del Ecuador.

El ente que busca el crecimiento del volumen de producción de cajas de la fruta, es la corporación Regional de Bananeros del Ecuador, transformándose en un elemento clave para sus socios, administra oportunidades cuando se trata de exportar, también, ofrece un sistema que permite encontrar los mejores precios del mercado, en la actualidad cuenta con alrededor de 40 socios activos.

Según el Instituto Promotor de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador (2019) “encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país para promover la oferta de productos y mercados del Ecuador para su inserción estratégica en el comercio internacional” (p. 1). Aunque su configuración legal le compete al Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca como un Vice Ministerio.

El INIAP (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias) tiene como objetivo ayudar a las empresas del sector agropecuario, agroindustrial y forestación

comercial a integrar sistemas de estudio, descubrimiento y desarrollo de tecnología, asegurando el manejo sustentable de los recursos naturales. A la par busca organizar y anteponer las necesidades que tienen los productores, brindar opiniones cuando sean necesarias a los encargados de la toma de decisiones y medir el impacto de las tecnologías que las mismas generan.

También se encuentra El Ministerio de Agricultura y Ganadería maneja el avance de componentes productivos, brindando condiciones humanas, naturales y materiales si es que se sustenta una producción competitiva. Además de cumplir con factores de calidad que permite tener una presencia estable en el mercado tanto interno como externo.

El ministerio de producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, es la organización que consiente las políticas nacionales basadas en el comercio, una de sus principales ocupaciones es aumentar tanto las inversiones nacionales como extranjeras, busca sistemas de desarrollo tecnológico innovadores. También busca que se desarrollen servicios que ayudan a la productividad, facilitando el desarrollo de las micro y medianas empresas.

El sector bananero no se ha caracterizado por tener el mejor acceso a servicios financieros debido a las altas tasas y todos los tramites que intervienen el mismo, lo que impide a los agricultores invertir en mejores insumos y adquirir más hectáreas que serán usadas para sus cultivos. Uno de los bancos que se ha caracterizado por apoyar al sector agrícola es BanEcuador brindando créditos al sector agrícola, el crédito bananero, se trata en préstamos con un plazo de hasta 15 años y \$300.000 a una tasa aproximada de 11%, lo cual posibilita el incremento de la productividad de las plantaciones de banano, renovación de plantaciones y realizar cambios a la infraestructura. No solo cuentan con incentivos monetarios, también, BanEcuador y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) cuenta con servicios no financieros, que están enfocados en capacitaciones, mecanización y transferencias tecnológicas.

En el 2019 BanEcuador otorgó 23 préstamos lo que ocasiono un aumento en la producción de dicho año y, con relación al año anterior tuvo un incremento del 109.1%. No obstante, comparando los montos de crédito otorgados en el mismo año, otorgo \$865.270,28 en crédito para producción de a musácea, lo que refleja un aumento del 825%, en relación a los \$95.538,51 que otro en el 2018. Este incremento en las inversiones, se debe principalmente por las diferentes obras de infraestructura efectuadas en ese año (mejoramiento territorial, adquisición de nuevas tierras para

siembras, compra de empaquetadoras, así como instalación de sistemas de riego y drenaje)

No obstante, los productores se encuentran inconformes debido a los altos costos de producción, si lo comparamos con otros países que también producen la fruta, el elevado costo de la jornada laboral y la constante importación de insumos necesarios para la plantación debido a falta de producción nacional, minimiza la competitividad que el sector tiene frente a los países exportadores de banano.

El artículo 1 de la Ley para Estimular la Producción y Comercialización del Banano establece el precio mínimo de sustentación al pie del barco de los diferentes tipos de caja de banano y otras musáceas destinadas a la exportación. La tabla de Precios Mínimos de Sustentación y precios FOB para los diferentes tipos de caja de banano y musáceas (orito y morado).

A finales del 2019 se aprobó la Ley Orgánica de Simplicidad y Progresividad Tributaria, que fue emitida por la Asamblea Nacional. El impuesto afectará a alrededor de 9.808 empresas y se estima que se recaude cerca de \$177 millones al año. Impuesto que será recaudado de los ingresos que provienen de actividades agropecuarias en la etapa de producción y/o comercialización local o externa.

Para su efecto se realizó una tabla progresiva donde se establece que los productores que registren ingresos hasta de \$20.000 no pagaran el impuesto, pero para aquellos que contabilicen ingresos desde \$20.001 a \$30.000 pagaran 1% de impuesto, conforme vayan aumentando sus ingresos pueden llegar a pagar hasta el 1,80%.

Los exportadores que tengan ingresos desde \$0 hasta pagaran 1,30% de impuesto y dependiendo de sus ingresos podría llegar al 2%. Se calcula sobre la fracción básica y sobre el excedente. Según telégrafo (2019) “La Ley pretende hacer que todo el sector agropecuario se formalice, sin tener que preocuparse por facturas, sino solo pagar el impuesto que le corresponde en función a sus ventas netas” (p. 1).

En el país se cuentan con aproximadamente 162.236 hectáreas de plantaciones de banano y 4.473 productores de la fruta, la cual provee de trabajo al 2% de la población económicamente activa. Se producen alrededor de 1.900 cajas de banano por hectárea, otros países exportadores llegan a producir de 3.000 a 4.000 cajas en la misma cantidad de hectáreas. Dentro de los problemas que enfrentaron los agricultores, se destacó el clima desfavorable, caracterizado por heladas (que no dejan desarrollar al banano), inundaciones (que afectó a inicios del año a la provincia de El Oro); y, falta de asistencia técnica, la mejor época para la producción de banano se da

cuando sube la temperatura del ambiente (segundo semestre) puesto que allí se alcanza entre 60 a 80 cajas por semana; en cambio, en la época fría (primer semestre) se logra entre 35 a 40 cajas semanales.

Nueve provincias del país se dedican a la producción de banano, donde el mayor porcentaje de producción lo alcanza la provincia del Pichincha, Guayas y el Oro. Los grandes productores se sitúan en Guayas y Pichincha; mientras que los productores pequeños de banano, representa el 41% de los productores pequeños existentes en el país.

Tabla 4: Hectáreas plantadas de banano

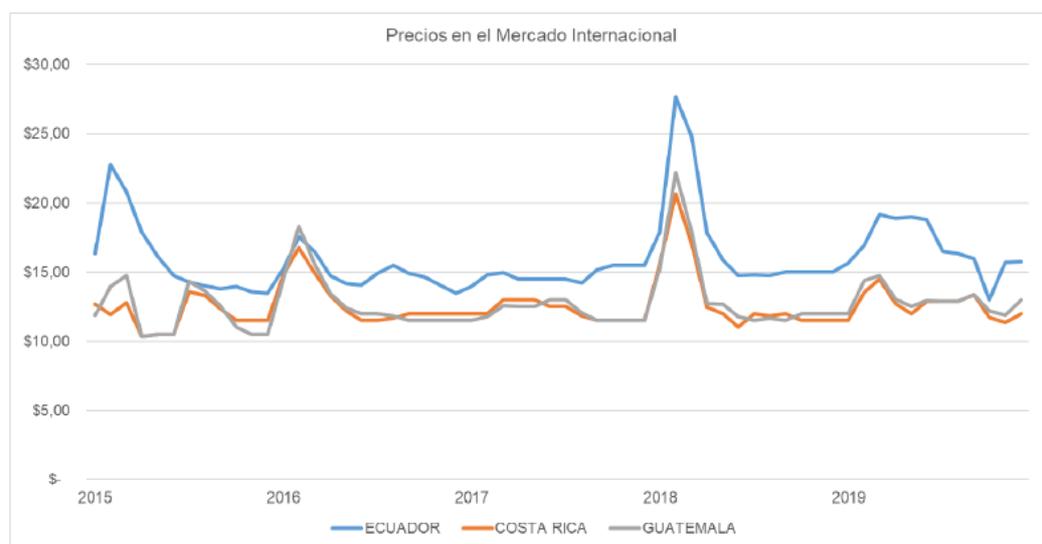
Tamaño	Hectáreas sembradas	Número de productores	Porcentaje
Pequeños (0-30 hectáreas)	35.685	3.480	77,80%
Medianos (31-100 hectáreas)	57.486	800	17,89%
Grandes (más de 100 hectáreas)	69.064	193	4,31%
Total	162.235	4.473	100,00%

Nota. Adaptado del Ministerio del Comercio Exterior

La dificultad que se presenta el banano es que al ser un producto commodity, si se analiza el caso de Argentina donde sus problemas sociales han provocado aumentos en el precio de la caja convencional de banano de 22 lbs, a causa de esto todos los países han visto fluctuaciones en sus precios del banano por ende importadores y consumidores se han visto afectados.

El país actualmente se encuentra en una situación donde la variabilidad del precio del banano, ocasiona que el precio de sustentación fijado para el sector está siendo una limitación en el progreso de la industria, esto se debe que el costo de los materiales y productos de los miembros de la cadena del valor han incrementado, gastos que deberían influenciar la fijación de precios que el gobierno decreta. Uno de los principales factores que afecta a los exportadores es la recesión de mercados, ya que la tendencia de los mercados europeos mantiene una alta presión referente a los precios.

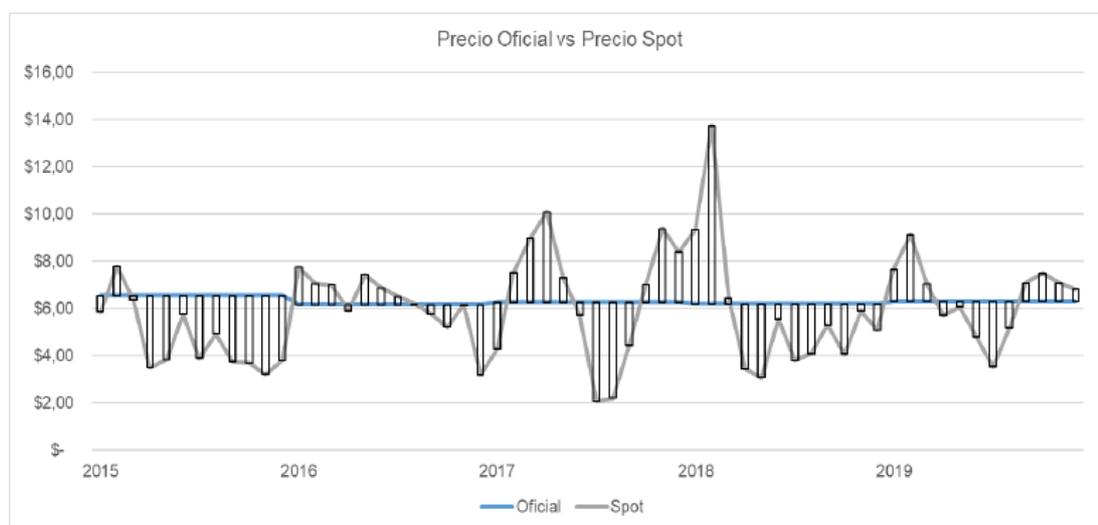
Figura 6: Precio de banano en el mercado internacional



Nota. Adaptado de “Sistema de Información Pública Agropecuaria” por Ministerio de Agricultura y Ganadería

Ecuador a comparación de la competencia en Latinoamérica presenta los precios más altos de la caja de banano de 41 libras en el mercado. Esto ha llegado a afectar tanto a la industria que mercados como Europa y Estados Unidos que representaban cerca de un 90% de las exportaciones del país, en el 2019 estos dos mercados solo llegaron a representar el 39.58% de las ventas de banano. Los precios oficiales de la caja de banano de 41 lbs han tenido cambios a través de los años, el precio alcanzo su máximo punto en el 2015 con \$6.55, en el año posterior se fijó \$6.26, precio que en el 2017 subió llegando a \$6.36, en el 2018 un precio de \$6.20, para finalizar en el 2019 con un aumento de \$0.10.

Figura 7: Precio Oficial vs Precio Spot



Nota. Adaptado de “Sistema de Información Pública Agropecuaria” por Ministerio de Agricultura y Ganadería; “Sistema de Acuerdo Ministeriales” por Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca.

En el país se percibe una diferencia en entre el precio fijo que se establece para el sector y el precio spot en el mercado, en el 2019 los precios presentaron una estabilidad, no obstante, la situación que se vivió en años anteriores es diferente, en el periodo 2016-2018 se evidencio una media de aumento del \$2 en temporada de precios altos y una decaída de \$3 en temporada de precios bajos. Para el año 2020 los exportadores y los productores no pudieron llegar a un consenso, debido a que por un lado se proponía que el precio mínimo se incremente en 0.50 ctvs y el otro tenía la posición de que un aumento en el precio sería el causante de la pérdida de competitividad en el mercado global.

Tabla 5: Precio Mínimo de sustentación y Precio FOB

	2016	2017	2018	2019
Precio mínimo de sustentación	6,16	6,26	6,2	6,3
Costo de exportación	1,75	1,75	1,81	1,83
Precio FOB	7,91	8,01	8,01	8,13

Nota. Adaptado de Acorbanec

Los costos inmersos en la actividad agrícola juegan un papel fundamental, debido a que facilita percibir cual es el beneficio que obtienen los productores por la actividad económica, puesto que, para percibir estos beneficios, es necesario suministrar a los productores con insumos y medios de producción, estos pueden ser semillas,

herbicidas, fertilizantes, insecticidas, maquinaria y equipo, instalaciones, mano de obra, etc.

La producción del sector bananero, es igual a cualquier tipo de producción, ya que esta requiere la conversión de la materia prima, a través de la mano de obra y diferentes costos indirectos, la diferencia primordial es que en el sector agrícola son más complejas y menos controladas que las producciones industriales, debido a cómo influye la tierra y que no es medible con exactitud los costos que implica adecuar un terreno para ser usado. Los costos que se intervienen en la producción agrícola se los puede clasificar por su naturaleza:

- Provocados por la tierra

Costo por prestación de terreno en el caso de que el productor no sea el dueño, la deuda financiera y el costo de oportunidad.

- Provocados por el trabajo

Sueldos y salarios de los obreros los cuales pueden ser permanentes o temporales, el costo de la mano de obra brindada por los trabajadores.

- Generados por la producción

Semillas, fungicidas, insecticidas y fertilizantes.

- Contratos con terceros

Transporte, servicios de mantenimiento.

- Gastos operacionales

Servicios básicos, gasolina y lubricantes

Los costos en la actividad agrícola son definidos en base a un juicio, este es el área de cultivo del producto que se pretende ofertar, aunque no siempre los costos de preparación son iguales, costos tales como la preparación de la tierra, la siembra, el uso de trabajadores, fertilización y otros, estos cambiarían de acuerdo con el área en la que se desea cultivar. Fernández (2016) nos dice:

La principal desventaja económica de la producción de banano orgánico certificado, se manifiesta en el primer año de cultivo contado a partir de la siembra, tiempo que dejan de producir sin que con ello dejen de generar gastos, como el de pago de personal, aditivos aplicados a los abonos orgánicos, que en el mejor de los casos, podrían estimarse en no menos de USD 1.000 por hectárea al año, independientemente de los gastos en inversiones de

infraestructura que se hubieren realizado, relacionados con la obtención de la certificación, o los gastos de inversión necesarios para mejorar el riego (p. 14).

Según las estadísticas de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano, nos revela las 4 compañías más importantes a finales del 2019:

Dole, con 41.136.941 cajas de banano, representó el 11,52% de las exportaciones totales de la fruta.

Tabla 6: Impuesto pagado por Dole

Año	Exportaciones Netas	Ventas Locales	Impuesto a la renta
2016	\$ 283.416.390,00	\$ 2.989.554,78	\$5.658.742,00
2017	\$ 288.428.241,00	\$ 685.930,79	\$5.917.248,00
2018	\$ 353.699.284,00	\$ 1.177.806,87	\$7.272.753,00
2019	\$ 397.017.526,00	\$ 348.094,00	\$8.107.454,00

Nota. Adaptado de la Superintendencia de Compañías

Razón corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Razón corriente (2016) = 62'549.584,30 / 52'365.643,10 = 1.19

Razón corriente (2017) = 48'682.782,20 / 53'120.248,50 = 0.91

Razón corriente (2018) = 49'787.170,70 / 50'728.712,40 = 0.98

Razón corriente (2019) = 40'787.170,70 / 42'998.333,60 = 0.95

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Capital de Trabajo (2016) = 62'549.584,30 - 52'365.643,10 = 10'183.941,20

Capital de Trabajo (2017) = 48'682.782,20 - 53'120.248,50 = - 7'437.463,30

Capital de Trabajo (2018) = 49'787.170,70 - 50'728.712,40 = - 938.541,70

Capital de Trabajo (2019) = 40'787.170,70 - 42'998.333,60 = - 2'211.162,90

Nivel de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total

Nivel de Endeudamiento (2016) = 52'365.643,10 / 34'545.281,80 = 151%

Nivel de Endeudamiento (2017) = $53'120.248,50 / 60'632.931,60 = 87\%$

Nivel de Endeudamiento (2018) = $50'728.712,40 / 64'111.667,60 = 79\%$

Nivel de Endeudamiento (2019) = $42'998.333,60 / 62'133.191,10 = 69\%$

Rentabilidad Sobre Activos = Utilidad Neta / Activo Total

Rentabilidad Sobre Activos (2016) = $1'047.912,26 / 64'545.281,80 = 1.62\%$

Rentabilidad Sobre Activos (2017) = $0 / 60'632.931,60 = 0$

Rentabilidad Sobre Activos (2018) = $638.286,37 / 64'111.667,60 = 1\%$

Rentabilidad Sobre Activos (2019) = $13'634.858,92 / 62'133.191,10 = 21.94\%$

Rentabilidad Financiera = Utilidad Neta / Capital

Rentabilidad Financiera (2016) = $1'047.912,26 / 20'932.043,20 = 5\%$

Rentabilidad Financiera (2017) = $0 / 20'932.043,20 = 0$

Rentabilidad Financiera (2018) = $638.283,87 / 20'932.043,20 = 3\%$

Rentabilidad Financiera (2019) = $13'634.858,90 / 20'932.043,20 = 65\%$

Margen Neto de Utilidad = Utilidad Neta / Ventas Totales

Margen Neto de Utilidad (2016) = $1'047.912,26 / 286'405.945 = 0.37\%$

Margen Neto de Utilidad (2017) = $0 / 289'114.172 = 0$

Margen Neto de Utilidad (2018) = $638.283,87 / 354'877.091 = 0.18\%$

Margen Neto de Utilidad (2019) = $13'634.858,90 / 397'365.620 = 3.43$

Rey Banano del Pacífico. La empresa de Don Segundo Wong aumentó sus exportaciones hasta las 24.239.895 cajas, un 34,73% más que en 2018.

Tabla 7: Impuesto pagado por Rey Banano el Pacifico

Año	Ventas	Impuesto a la renta único
2016	\$ 320.424.830,51	\$ 1.064.000,00
2017	\$ 358.831.827,21	\$ 1.305.000,00
2018	\$ 188.779.232,94	\$ 4.649.000,00

2019	\$	242.245.759,90	\$	5.539.000,00
-------------	----	----------------	----	--------------

Nota. Adaptado de la Superintendencia de compañías

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Razón Corriente (2016) = 149'322.512,13 / 167'042.306,61 = 0.91

Razón Corriente (2017) = 101'155.048,18 / 155'753.352,24 = 0.72

Razón Corriente (2018) = 105'175.457,85 / 140'106.939,95 = 0.75

Razón Corriente (2019) = 129'381.574 / 149'527.284 = 0.87

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Capital de Trabajo (2016) = 149'322.512,13 - 167'042.306,61 = - 17'719.794,50

Capital de Trabajo (2017) = 101'155.048,18 - 155'753.352,24 = - 54'597.893,40

Capital de Trabajo (2018) = 105'175.458,85 - 140'106.939,95 = - 34'931.481,10

Capital de Trabajo (2019) = 129'381.574 - 149'527.284 = -20'145.710

Nivel de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total

Nivel de Endeudamiento (2016) = 245'015.728,78 / 552'006.514,01 = 44.39%

Nivel de Endeudamiento (2017) = 190'746.031,64 / 395'519.791,91 = 48.23%

Nivel de Endeudamiento (2018) = 197'573.943,54 / 402'686.882,66 = 49.06%

Nivel de Endeudamiento (2019) = 222'714.610 / 460'593.806 = 48.35%

Rentabilidad Sobre Activos = Utilidad Neta / Activo Total

Rentabilidad Sobre Activos (2016) = 5'321.301,07 / 5'520.065,01 = 96.40%

Rentabilidad Sobre Activos (2017) = 0 / 395'519.791,91 = 0

Rentabilidad Sobre Activos (2018) = 781.856,75 / 402'686.882,66 = 0.19%

Rentabilidad Sobre Activos (2019) = 11'625.494 / 460'593.806 = 2.52%

Rentabilidad Financiera = Utilidad Neta / Capital

Rentabilidad Financiera (2016) = 5'321.301,07 / 51'000.000 = 10.43%

$$\text{Rentabilidad Financiera (2017)} = \frac{0}{74'170.000} = 0$$

$$\text{Rentabilidad Financiera (2018)} = \frac{781.856,75}{74'170.000} = 1.05\%$$

$$\text{Rentabilidad Financiera (2019)} = \frac{11'625.494}{74'170.000} = 15.67\%$$

Margen Neto de Utilidad = Utilidad Neta / Ventas Totales

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2016)} = \frac{5'321.301,07}{26'714.591,14} = 19.84\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2017)} = \frac{0}{260'650.122,92} = 0$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2018)} = \frac{781.856,75}{188'779.232,94} = 0.41\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2019)} = \frac{11'625.494}{242'245.760} = 4.79\%$$

Frutadeli creció un 69,95% en 2019 hasta las 18.638.106 cajas y representa en 5,22% de las exportaciones totales de Ecuador.

Tabla 8: Impuesto pagado por Frutadeli

Año	Exportaciones Netas	Ventas Locales	Impuesto a la renta
2016	\$ 53.877.648,60	\$ 38.021,40	
2017	\$ 60.502.296,20	\$ 93.055,37	\$1.490.937,00
2018	\$ 105.291.996,00	\$ 138.150,80	\$1.791.916,00
2019	\$ 176.197.024,20	\$ 247.072,00	\$3.325.326,00

Nota. Adaptado de la Superintendencia de Compañías

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$\text{Razón Corriente (2016)} = \frac{6'773.443,79}{5'991.579,96} = 1.13$$

$$\text{Razón Corriente (2017)} = \frac{12'314.998,10}{14'342.256,20} = 0.86$$

$$\text{Razón Corriente (2018)} = \frac{13'637.377,10}{15'067.417,50} = 0.91$$

$$\text{Razón Corriente (2019)} = \frac{24'633.052,65}{29'634.460,09} = 0.83$$

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

$$\text{Capital de Trabajo (2016)} = 6'773.443,79 - 5'991.579,96 = 781.863,83$$

$$\text{Capital de Trabajo (2017)} = 12'314.998,10 - 14'342.256,20 = -2'027.258,10$$

Capital de Trabajo (2018) = 13'637.377,10 - 15'067.417,50 = -1'430.037,40

Capital de Trabajo (2019) = 24'633.052,65 - 29'634.460,09 = -5'001.407,44

Nivel de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total

Nivel de Endeudamiento (2016) = 8'628.808,72 / 9'170.109,52 = 94.09%

Nivel de Endeudamiento (2017) = 14'342.256,20 / 14'913.976,30 = 96.17%

Nivel de Endeudamiento (2018) = 15'111.355,40 / 16'435.863,70 = 91.94%

Nivel de Endeudamiento (2019) = 29'683.478,10 / 28'505.163,20 = 104%

Rentabilidad Sobre Activos = Utilidad Neta / Activo Total

Rentabilidad Sobre Activos (2016) = 8.409,26 / 9'170.109,52 = 0.09%

Rentabilidad Sobre Activos (2017) = 30.517,80 / 14'913.976,30 = 0.20%

Rentabilidad Sobre Activos (2018) = 673.503,15 / 16'435.863,70 = 3.92%

Rentabilidad Sobre Activos (2019) = 394.839,57 / 28'505.163,20 = 1.39%

Rentabilidad Financiera = Utilidad Neta / Capital

Rentabilidad Financiera (2016) = 8.409,26 / 800 = 1051.16%

Rentabilidad Financiera (2017) = 30.517,80 / 800 = 38.14%

Rentabilidad Financiera (2018) = 673.503,15 / 800 = 841.88%

Rentabilidad Financiera (2019) = 394.839,57 / 500.000 = 78.97%

Margen Neto de Utilidad = Utilidad Neta / Ventas Totales

Margen Neto de Utilidad (2016) = 8.409,26 / 53'915.670 = 0.02%

Margen Neto de Utilidad (2017) = 30.517,80 / 60'598.351,60 = 0.05%

Margen Neto de Utilidad (2018) = 673.503,15 / 105'430.147,80 = 0.64%

Margen Neto de Utilidad (2019) = 394.839,57 / 176'444.096,20 = 0.22%

Comersur, con 14.090.528 cajas de bananos y un desempeño del 16,76% en 2019.

Tabla 9: Impuesto pagado por comersur

Año	Exportaciones Netas	Ventas Locales	Impuesto a la renta
2016	\$ 99.093.149,40	\$ 3.375.044,60	\$1.602.033,00
2017	\$ 108.397.445,00	\$ 3.266.094,93	\$1.753.778,00
2018	\$ 104.696.501,00	\$ 6.734.101,57	\$1.671.153,00
2019	\$ 122.849.783,00	\$11.923.323,50	\$1.964.270,00

Nota. Adaptado de la Superintendencia de Compañías

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Razón Corriente (2016) = 9'454.439,33 / 8'109.176,42 = 1.17

Razón Corriente (2017) = 7'693.301,18 / 9'356.069,08 = 0.82

Razón Corriente (2018) = 10'584.654,50 / 11'164.754,80 = 0.95

Razón Corriente (2019) = 9'726.533,51 / 10'392.517,40 = 0.94

Capital de Trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Capital de Trabajo (2016) = 9'454.439,33 - 8'109.176,42 = 1'345.292,91

Capital de Trabajo (2017) = 7'693.301,18 - 9'356.069,08 = - 1'662.767,90

Capital de Trabajo (2018) = 10'584.654,50 - 11'164.754,80 = - 580.100,30

Capital de Trabajo (2019) = 9'726.533,51 - 10'392.517,40 = - 665.983,89

Nivel de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total

Nivel de Endeudamiento (2016) = 10'054.688,90 / 11'221.556,90 = 89.60%

Nivel de Endeudamiento (2017) = 9'879.865,11 / 9'275.379,18 = 106.52%

Nivel de Endeudamiento (2018) = 11'738.084,60 / 11'645.617,10 = 100.79%

Nivel de Endeudamiento (2019) = 10'797.508,10 / 10'814.992,40 = 99.84%

Rentabilidad Sobre Activos = Utilidad Neta / Activo Total

Rentabilidad Sobre Activos (2016) = $844.775,02 / 11'221.556,90 = 7.53\%$

Rentabilidad Sobre Activos (2017) = $0 / 9'275.379,18 = 0$

Rentabilidad Sobre Activos (2018) = $0 / 11'645.617,10 = 0$

Rentabilidad Sobre Activos (2019) = $2'074.222,14 / 10'814.992,40 = 19.18\%$

Rentabilidad Financiera = Utilidad Neta / Capital

Rentabilidad Financiera (2016) = $844.775,02 / 400 = 2111\%$

Rentabilidad Financiera (2017) = $0 / 400 = 0$

Rentabilidad Financiera (2018) = $0 / 400 = 0$

Rentabilidad Financiera (2019) = $2'074.222,14 / 400 = 5185\%$

Margen Neto de Utilidad = Utilidad Neta / Ventas Totales

Margen Neto de Utilidad (2016) = $844.775,02 / 102'468.194 = 0.82\%$

Margen Neto de Utilidad (2017) = $0 / 111'663.540 = 0$

Margen Neto de Utilidad (2018) = $0 / 111'430.603 = 0$

Margen Neto de Utilidad (2019) = $2'074.222,14 / 134'773.107 = 1.54\%$

Marco conceptual

Comercio internacional

El comercio internacional al ejercicio económico que comprende el intercambio de bienes y servicios entre los diferentes países del mundo. Según López (2018) “El comercio internacional implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago” (p. 1). Debido a la liberación comercial y a que se descartaron las barreras arancelarias y no arancelarias el intercambio de bienes o servicios entre países o diversas zonas geográficas.

Las economías abiertas es el termino con el que se define a las economías que integran el comercio internacional, es decir todas las regiones o naciones cuyo comercio hacia el exterior está abierto. Donde toda la compra de un bien o servicio del

exterior es llamada importación y la venta de bienes o servicios a otra zona geográfica se lo denomina exportación.

Para el crecimiento global el comercio internacional se considera un factor muy influyente para su crecimiento. Su origen se manifestó debido a que un país no tiene la capacidad de producir lo necesario para que la economía se desarrolle. Un ejemplo de esto es la energía, El petróleo es una de las más importantes fuentes de energía, escasos países son capaces de producir cantidades suficientes para autoabastecerse. Debido a esto los países que no producen el petróleo suficiente para abastecerse ellos mismos recurren al comercio internacional para adquirirlo, ya que el petróleo es necesario como carburante, medios de transporte, y la producción industrial de plásticos.

Exportación

Se conoce como exportaciones al grupo de bienes y servicios que un país comercia en el extranjero para su uso. En conjunto con las importaciones, son instrumentos fundamentales en la contabilidad nacional. Las exportaciones son fundamentalmente todo bien y servicio auténtico del país productor o vendedor (el exportador) que manda el producto a un tercero (importador), para su compra o empleo.

El ente gubernamental que se encarga principalmente de los tramites de exportación es la aduana, debido a esto cualquier mercadería debe ser enviada de una aduana en un país determinado, con el fin de ser entregado en la aduana de un país que recepta la mercadería. En la actualidad las exportaciones se han convertido en parte fundamental de la economía de un país, cada estado ha generado legislaciones conforme a sus intereses y necesidades. Oca (2015) menciona “Los gobiernos desean proteger al productor nacional, colocando obstáculos a las importaciones como gravámenes muy altos o tarifas, lo que lógicamente afecta a los países productores y mono productores” (p. 1). Al aumentar las exportaciones, incrementa la demanda lo que influencia el producto interno bruto.

Indicadores financieros

Los indicadores financieros son el instrumento o herramienta más usado para realizar análisis financieros para poder efectuar análisis de información que es extraída de los estados financieros. Briceño (2020) nos dice:

Los indicadores son entonces uno de los métodos más utilizados debido a que tiene la capacidad de poder medir la eficacia y el comportamiento que tiene una empresa, y además ayudan a realizar una adecuada evaluación de la condición financiera, desempeño, tendencias y variaciones en las principales cuentas de una empresa. (p.1)

Los indicadores financieros son mayormente usados con fines comparativos donde se determinan relaciones tomando como base la información financiera de una empresa. Estos poseen la capacidad de brindarle a los dueños y gerentes de las empresas un instrumento para poder medir su desarrollo en el cumplimiento de los objetivos predeterminados por la empresa, un competidor o frente a la industria en general. Los indicadores financieros también son una herramienta de análisis que proporciona información con respecto a la condición financiera que tiene la empresa y que no son observables a simple vista. Según Briceño (2020) “Son utilizados también para la adecuada planeación haciendo que el futuro de la empresa pueda ser sostenible, reduce riesgos en la parte interna de la empresa y se utilizan en la gestión para poder planear de forma más efectiva el rumbo de la empresa” (p. 1).

Los indicadores financieros se clasifican de la siguiente manera:

- Razones de rentabilidad: Estos indicadores nos permiten medir las ganancias que una empresa puede generar con los activos que posee o cuanto se gana a partir de lo invertido por los socios, es decir nos dará a conocer el nivel de ganancias que posee la empresa.
- Razones de liquidez: Nos dan a conocer el efectivo que posee la empresa para cumplir sus obligaciones financieras a corto plazo.
- Razones de endeudamiento: Es un instrumento primordial para conocer el nivel de endeudamiento que posee la empresa.

- Razones de actividad: conocidos también como indicadores de rotación, nos permite medir la eficiencia con la que la empresa maneja sus activos o los emplea en sus actividades.

Impuesto

Los impuestos son tributos que las personas o empresas están forzados a pagar a alguna entidad del estado. Son un pago que se realizan sin obtener algún beneficio, sin embargo, comúnmente se espera un beneficio. Por lo general es un pago que se realiza para financiar las actividades del gobierno, programas de ayuda y otros servicios.

Los elementos que integran a los impuestos son:

Hecho imponible: Actividad que genera la obligación tributaria.

Sujeto pasivo: La persona o empresa a la que se le impone la obligación.

Base imponible: Monto sobre el cual se aplica.

Tipo de gravamen: Es la proporción a la que se aplica a la base imponible.

Cuota tributaria: Total a pagar.

Según la base a la que se aplique pueden ser impuestos indirectos son los que no afectan directamente al sujeto pasivo, son aplicados a bienes o servicios, también conocido como valor añadido, también existen los impuestos directos son los que afectan directamente al sujeto pasivo, un claro ejemplo de este tipo de impuestos es el impuesto a la renta. Los impuestos por su relación tasa-base pueden ser progresivos (a mayor base, mayor impuesto), Proporcionales (la base y el impuesto tienen la misma proporción) y regresivos (A menor base, mayor impuesto).

Como principios claves de los impuestos encontramos la equidad horizontal que afirma que todas las personas o empresas que compartan las mismas características serán tratadas por igual y la equidad vertical afirma que serán evaluados según la circunstancia a que las personas se ven sometidas.

Precio de sustentación

Se refiere a precios base, esto quiere decir que proporcionan seguridad a los productores de tener un mínimo de ingresos. Según Guale (2018):

“precio mínimo de sustentación, como esquema de estabilización de la comercialización agrícola y garantía de permanencia de la actividad en el abastecimiento fluido y permanente de alimentos sanos y de calidad para toda la población, mientras que el Estado ecuatoriano tiene el irrenunciable compromiso de crear las condiciones apropiadas y estímulos para que los empresarios privados en su conjunto produzcan lo suficiente hasta alcanzar la soberanía alimentaria para la sustentabilidad de la nación”. (p. 1)

Este precio tiene la magnitud que permite solventar los costos directos e indirectos de las actividades agrícolas, incluido la cosecha, el procesamiento, embalaje y transporte interno.

Precio FOB

Es el valor que se le da a la mercancía cuando se encuentra a bordo de un transporte marítimo. Este valor está enlazado al uso del Incoterm FOB. El Incoterm Free On Board (FOB), que en español sería ‘franco a bordo’ su empleo es únicamente para transporte marítimo fluvial. Con el siguiente término comercial internacional:

- El vendedor deja la mercancía en el puerto donde es embarcado y también asume los gastos aduaneros de exportación y licencias.
- El comprador efectúa toda la tramitación que requiere la importación, proporciona el transporte en el puerto de embarque y los costos hasta la entrega de la mercadería (descarga, flete, despacho, etc.)

El uso de Incoterm FOB es útil para los importadores, ya que es eficaz para controlar el transporte y los gastos por enviar la mercancía. No obstante, para los exportadores es beneficioso ya que solo asume la responsabilidad de entregar los bienes en el puerto de embarque, en los términos que se haya acordado con el comprador.

Tributación

Se trata de la acción de pagar impuestos, tal como se exige en una nación. De esta manera se recaudan fondos para el Estado lo cual se necesita para su funcionamiento. Si la tributación es baja se ve sin recurso el Estado para poder cumplir sus distintas funciones, al contrario, si la tributación es alta.

A través de la tributación se consideran efectos en las actividades productivas, con respecto al nivel de gasto dentro del Estado y su equilibrio, también en la distribución de su riqueza. En el aspecto político es necesario para determinar las estructuras, magnitud y los tipos de impuestos que pueden ser cobrados en el Estado.

Los tributos son establecidos por la ley, son exigibles y el incumplimiento de los mismos es sancionable, son contributivos de manera que ayudan a financiar actividades y políticas del Estado y son obligatorios o coactivos.

Los tributos se clasifican en tres tipos: a) tasas: es el pago por un servicio público; b) precios públicos: se realiza un pago por un servicio o producto; y c) contribución: son los tributos que aprecian la contribución de bienes en la realización de obras públicas. (Economipedia, 2019, p.2)

Aduana

Es aquella circunscripción territorial para entrar o salir del país. Se encuentra ubicada en aeropuertos, recintos o puertos y se encarga de llevar un cierto control de personas o bienes que se importan o exportan de un país. Controla el pago de impuestos, permite o prohíbe el tráfico de bienes llevando reportes de la entrada y salida de productos y también la regulación en el tráfico migratorio de las personas.

Existen varios tipos de aduanas, todo depende del tipo de transporte utilizado en el cual ingresa o sale el producto. Hay 4 tipos principales de aduanas: a) marítimas: aquellas que mueven productos por barcos; b) terrestres: aquellas que mueven productos por autobuses, automóvil o tráiler, incluso a pie; c) aéreas: aquellas que mueven productos por aviones o helicópteros; y c) ferroviarias: aquellas que mueven productos por tren.

Términos Internacionales de Comercio

Regulan responsabilidades que tienen las empresas al momento de realizar un contrato de compraventa de bienes. Dichas reglas regulan: a) en qué momento y lugar se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor al comprador; b) el lugar de entrega de la mercancía; c) quién contrata y paga los gastos de transporte

y seguro; y d) qué documentación tiene que tramitar cada una de las partes. (AGENT COMEX EC, 2020).

Balanza Comercial

Se basa en el registro económico de un país. A través de ella se pueden obtener información acerca de las importaciones y exportaciones que se realizan en el país. Indica la diferencia que existe entre los bienes que ingresan desde otros países y los bienes vendidos al exterior.

Por medio de la balanza comercial se pueden obtener dos resultados los cuales son: a) si la diferencia es positiva, existe un superávit comercial. Significa que las ventas superan las compras realizadas, lo cual es una situación ideal para un país; b) si la diferencia es negativa, existe un déficit comercial. Significa que las compras son mayores a las ventas en el exterior dentro de un periodo determinado.

Commodity

Le damos otro nombre a los bienes que poseen un valor o utilidad, el cual cuenta con un nivel bajo de especialización, no obstante, no todos los bienes que no posean una diferenciación se les dará este nombre, un ejemplo claro sería, el agua proveniente del mar, al no tener un valor no se le asigna el nombre commodity.

Este tipo de mercado tuvo sus inicios en el siglo XVII, en Estados Unidos, donde los agricultores locales negociaban sus cosechas con diferentes personas interesadas en la compra de la misma., dichas negociaciones son realizadas antes de realizar las cosechas, usando intermediarios, de esta manera logran negociar sus productos con un precio futuro, en dichas negociaciones también se pacta la fecha de entrega y posteriormente se firma un contrato. Dentro de este mercado se encuentran varios grupos los cuales se describen de la siguiente manera:

- Energéticos: Este grupo abarca toda fuente que pueda ser utilizada para obtener energía, utilizando diferentes procesos.
- Metales industriales: Se llama así a toda materia prima de origen mineral que es utilizada para fabricar bienes que son usados en el día a día.
- Agrícolas: Se considera producto agrícola, a toda materia prima proveniente de vegetales que son obtenidos a través del cultivo.
- Otros: En este grupo se ubica a toda materia prima que no es comercializada en los mercados internacionales.

Según Castro (2019), las características de los mercados commodities son las siguientes:

- **Dependen de Factores Externos:** A este tipo de bienes le afectan factores de diversa índole, como lo son: sequías agrícolas, tensión en los mercados, la desaceleración económica. Es decir que temas de carácter geopolítico, climático y coyuntural de todo tipo tienen incidencia directa en este mercado.
- **Volatilidad:** Históricamente se tiene que la mayoría de materias primas posee una volatilidad que alcanza el 30% anual. Lo cual indica que, durante el transcurso de un año, el precio de una materia prima subyacente fluctuará en un promedio de 30%.
- **Retornos Altos:** Dada la alta volatilidad que tienen estos productos, se hace posible que los inversionistas puedan tener grandes ganancias o pérdidas, lo cual implica que se genere un mayor retorno.
- **Se pueden transar de forma rápida:** Son insumos vitales para producir bienes y servicios y que resultan atractivos para los inversionistas y se transan rápidamente (p. 1).

Variable Dependiente

Se conoce como variable dependiente al enfoque principal donde se concentra un análisis para poder así realizar valoración que se requerirá para estudiar el comportamiento de un objeto para de esta manera obtener resultados que puedan ser apreciables. Es así que lo que respecta a esta variable, se menciona que es el factor que se ve afectado por otra variable llamada independiente.

Se basa en la variable o las variables que se miden para obtener un resultado, es decir es observada para percibir su cambio, si es que se cumplen ciertas condiciones definidas en la variable independiente. Según Mimenza (2019) “Eso sí, hay que considerar que no todas las investigaciones en las que se utilizan variables dependientes e independientes expresan relaciones de causalidad. Es decir, que el hecho de que cambiando el valor de la variable independiente el valor de la dependiente también cambie siguiendo un patrón más o menos predecible, no significa que la causa de este último cambio haya sido la manipulación de la variable independiente. Sobre todo, en Ciencias Sociales, este tipo de fenómenos pueden expresar un simple efecto de correlación” (p. 1).

Variable Independiente

Se denomina variable independiente a toda característica o singularidad que se expone a causa del factor que desea investigar, cuyos cambios se ven reflejados en otras variables, las variables dependen de la manipulación de la persona que realiza la investigación. Los diferentes que se le proporcionan a esta variable son primordiales para la creación y explicar los resultados de la investigación. Esta variable es denominada de esta manera debida a que esta no refleja cambios con respecto a otras variables de la investigación. Según Shuttleworth (2021) “La variable independiente es el centro del experimento y es aislada y manipulada por el investigador. La variable dependiente es el resultado medible de esta manipulación, los resultados del diseño experimental. En muchos experimentos físicos, es generalmente fácil aislar la variable independiente y medir la dependiente” (p. 1).

Mayorista

Se refiere a las entidades que son intermediarios entre los productores y empresas minoristas, su ejercicio se trata básicamente en la compra y venta en un producto al por mayor a empresas tanto mayoristas como a minoristas. En la cadena de valor, este agente se ubica en punto medio entre el productor inicial del producto y la empresa que finalmente pondrá el producto en el mercado para que las personas puedan tener acceso al mismo. Según Galán (2017) las características principales de un mayorista son:

- Siempre opera en cantidades grandes, tanto en la compra como en la venta.
- Compra dichos volúmenes a productores iniciales (fábricas, agricultores, ganaderos, entre otros) o a otros agentes mayoristas.
- Vende a minoristas generalmente, aunque también puede hacerlo a otros mayoristas e incluso productores.
- Por lo general, en ningún caso se relaciona con el cliente final.
- Son pilares básicos de las cadenas de distribución, pues aportan mayor organización y velocidad de transición en las mismas (p. 1).

Minoristas

Es la entidad que se encuentra en la penúltima fase de la cadena de valor. Es otras palabras, es aquel agente que negocia los bienes con los consumidores finales. Estos agentes suelen representar a los negocios pequeños como las tiendas, puestos

ambulantes, comercio minorista, etc. Estos son los últimos participantes en la distribución del bien, el cual basa su actividad económica en la venta del producto al consumidor final. Cuando hablamos de la venta de productos nos referimos a los productos que ya han sido terminados en su totalidad y manufacturados. Es decir, no nos referimos a la materia prima. Según Morales (2020) las características de los minoristas son:

- Es el que se encuentra en contacto directo con el cliente.
- Compra sus productos al comercio mayorista.
- Son el último eslabón de la cadena de distribución, así como el penúltimo en la cadena de valor.
- Operan con cantidades pequeñas.
- El comercio minorista integra todas aquellas tiendas y pequeños comercios familiares que operan en la economía.

Tipos de distribuidores minoristas

De acuerdo a varios factores, un minorista puede ser de diferentes tipos. De acuerdo

a esto, ordenamos los tipos de distribución y minoristas respecto a dos criterios principales: la estructura de la empresa y la manera en la que se realiza la venta.

Según su estructura, podemos ordenar a los minoristas en 5 tipos:

- Comercio independiente: Tiendas o instalaciones pequeñas, las cuales tienen como principal actividad la venta de productos.
- Comercio asociado: Centros comerciales, los cuales son comercios independientes, que por lo general son de grandes dimensiones,
- Gran distribución: Supermercados, los cuales se tratan de empresas grandes que tienen actividades como minoristas.
- Franquicia: Se basa en una red de tiendas que van en busca de un mismo objetivo, y a simultáneamente proporcionan al mercado productos similares.

No obstante, de acuerdo a Morales (2020) la manera en la que ofrecen los productos para ser vendidos, se clasifica a los distribuidores minoristas en 4 tipos:

- Comercio tradicional: Cuenta con tres elementos principales que son: mostrador, vendedor y almacén.
- Comercio de autoservicio: Es el consumidor el que se despacha.

- Comercio mixto: Donde se presenta el autoservicio, pero a la hora de cobrar, existe una persona que se encarga del cobro y de percibir la venta.
- Venta sin establecimiento comercial: Toda aquella venta que se realiza a través de la venta ambulante, la venta online (e-commerce), la venta automática (máquinas vending) y la venta a distancia o por catálogo (p. 1).

Cadena de Valor

Es un instrumento que es utilizado para realizar análisis estratégicos que nos permite evidenciar las ventajas competitivas de la empresa. Ya que esta nos permite examinar y dividir las actividades de estrategia implementadas por las entidades con el propósito de comprender la manera en que trabajan los costos, como se generan y a que se debe su diferenciación.

La cadena de valor tiene como principal objetivo evidenciar las principales ventajas competitivas, y los resultados de su estudio afecta también diferentes actividades como la cadena de suministro y las maneras en las que se distribuyen. De acuerdo a la cadena de valor podemos presentar cuatro aspectos del panorama competitivo:

- Grado de integración: Se basa en todas las actividades que efectúa una empresa con sus propios recursos y no con la intervención de compañías independientes.
- Panorama industrial: Integra a los mercados y los sectores ajenos a los de la empresa y a su competencia
- Panorama de segmento: Son los factores que pueden llegar a afectar al producto y a los compradores del mismo.
- Panorama geográfico: El cual abarca a todos los países, ciudades o regiones que poseen un mercado donde compite el producto de la empresa.

Según Peiró (2017) la cadena de valor puede clasificarse en dos tipos según las actividades realizadas por las empresas:

- 1) Las actividades primarias: Un grupo de acciones enfocadas en la elaboración física de cada producto y el proceso de transferencia al comprador.

Se distinguen cinco actividades primarias:

- Logística interna: Comprende operaciones de recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.

- Operaciones (producción): Procesamiento de las materias primas para transformarlas en el producto final.
 - Logística externa: Almacenamiento de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.
 - Marketing y ventas: Actividades con las que se publicita el producto para darlo a conocer.
 - Servicio: de post-venta o mantenimiento, las actividades de las que se encarga están destinadas a mantener, realzar el valor del producto y aplicar garantías.
- 2) Las actividades de apoyo: Son un soporte de las primarias y en ellas se incluye la participación de los recursos humanos, por ejemplo. Se distinguen las siguientes:
- Infraestructura de la organización: Actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad y las finanzas.
 - Dirección de recursos humanos: Búsqueda, contratación y motivación del personal.
 - Desarrollo de tecnología, investigación y desarrollo: Generadores de costes y valor.
 - Compras: Es todo aquello cuyo objetivo es abastecer y almacenar materias primas o materiales para producir (p. 1).

Agente económico

Es toda persona natural o jurídica que de alguna manera participa en el proceso de una actividad económica. Se define como agente económico a todos los que hacen posible el desarrollo de la actividad económica. Estos agentes económicos pueden ser partícipes en la toma de decisiones los cuales pueden ser productores, consumidores, ahorradores e inversores, son varios de los agentes que podemos encontrar dentro de un proceso económico. Podemos encontrar agentes económicos individualmente o de manera general. Por ejemplo, buscando un equilibrio un agente sería el comprador y el otro el productor. La economía divide a los agentes económicos en cuatro:

- Hogares: Integran a todos los miembros de un círculo familiar que toman decisiones económicas. Estas pueden ser comprar algún producto, generar un autoempleo, incluso ahorrar e invertir.

- Empresas: Embarca a todas las personas jurídicas que realizan una actividad económica sea esta con fines de lucro o no
- Estado: Generalmente es el ente regulador y el encargado de cobrar los impuestos.
- Bancos Centrales: Es uno de los agentes económicos esenciales, ya que es el encargado de distribuir el dinero a un país.

López (2019) nos indica que:

“Tradicionalmente no se incluían los bancos centrales en los agentes económicos, pero la importancia que han adquirido durante las últimas décadas los ha transformado en un agente económico muy relevante. Por su parte, dentro de las empresas podríamos dividir, por ejemplo, en cooperativas, asociaciones, organizaciones no gubernamentales o fundaciones. Así mismo, también podríamos realizar subdivisiones en los hogares y prestar especial atención al Estado. Respecto a este último cabría discernir si, en cada caso, el banco central de cada país o de una región depende de uno o más Estados” (p.1).

Cadena de Suministro

Se refiere a todas las actividades, establecimientos y medios de distribución que son necesario para generar una venta sobre un producto en particular. Esta cadena empieza desde la búsqueda del material para fabricar el producto, su transformación, fabricación, transporte y entrega al comprador. Es decir, la cadena de suministro se basa en todas las operaciones que involucra una mercancía para llegar a un cliente en óptimas condiciones.

El objetivo principal de la cadena de suministro es cumplir con una necesidad que es requerida por el cliente final. Según Roldán (2017) los objetivos de la cadena de valor son los siguientes:

- Entregar los bienes y servicios a tiempo.
- Evitar las pérdidas o mermas innecesarias.
- Optimizar los tiempos de distribución.
- Manejo adecuado de inventario y almacenes.
- Establecer canales de comunicación y coordinación adecuados.
- Hacer frente a cambios imprevistos en la demanda, oferta u otras condiciones.

La cadena de suministro también consta de tres elementos los cuales son:

- Suministro: La entrega de la materia prima necesaria para generar un producto finalizado
- Fabricación: Una vez entregada la materia prima se procede a convertir esta materia prima en un producto final.
- Distribución: Se encarga de poner el producto al alcance de los compradores mediante, redes de transporte, tiendas, bodegas y locales comerciales.

La cadena de suministro sin embargo puede variar dependiendo del bien o servicio que se desea comercializar. Dependiendo de la situación se requerirá un diferente proceso de producción, compra y distribución del bien o servicio. Independientemente de la forma de la cadena de suministro, esta posee cualidades que son comunes y optimizan el resultado final, los cuales son:

- Planificación
- Control de inventario
- Recepción de órdenes de compra
- Transportación y entrega
- Control de los imprevistos
- Servicio al cliente
- Generación de garantías
- Procesamiento de pago

Estudio de Mercado

Es una de las actividades realizadas como estrategia de marketing donde las empresas estudian y evalúan una actividad económica. A través de este se analiza y constata el comportamiento de un sector en la organización con respecto a la producción de un bien o la prestación de un servicio. Para efectuar este estudio se necesita información concreta sobre el entorno el cual será estudiado y cuál sería el efecto de la producción de un producto con determinadas características en el que se trabaje.

El principal objetivo de un estudio de mercado es determinar cuáles serían los posibles compradores que querrán hacerse con el producto ofertado por nuestra empresa, en donde sería óptimo ejecutar la transacción, cuál sería el tiempo y el precio al que se debería vender para poder ser competitivo frente a productos similares.

En pocas palabras se basa en un estudio sobre el producto ofrecido, la empresa que lo ofrece y la persona a la que está siendo ofrecido un producto finalizado. Para una mejor comprensión del mismo se realizan análisis de varios puntos clave, según Galán (2015) estos puntos clave son los siguientes:

- Dónde se encuentran geográficamente los consumidores potenciales de mi producto.
- Cuáles son las características que definen a estas personas (técnicamente, nuestro target). Para ello, necesitaremos saber su capacidad económica, sus gustos...
- Cómo se ha comportado el sector en el que queremos entrar y qué pensamos que ocurrirá en el futuro. Conocer los precios históricos o los costes de producción de los competidores puede ser una información muy útil.
- El papel que desempeñaría lo que ofrece la compañía en este sector; es decir, si va a ser algo revolucionario o simplemente un competidor más (p. 1).

Volatilidad

Según Gil (2015) “La volatilidad es el término que mide la variabilidad de las trayectorias o fluctuaciones de los precios, de las rentabilidades de un activo financiero, de los tipos de interés y, en general, de cualquier activo financiero en el mercado” (p. 1). Se define un precio volátil, cuando este se varía mucho en un periodo corto de tiempo. Debemos tener en cuenta que este solo mide el comportamiento de un activo en un periodo de tiempo ya transcurrido.

Volatilidad de inversiones

Esta muestra la rentabilidad de un fondo de inversión determinado que ha tenido variaciones diferentes a las previamente medidas, para esto se usa una desviación típica para evidenciar la volatilidad. Cuando la desviación típica es alta nos quiere decir que el fondo de inversiones ha tenido variaciones importantes, generalmente para este análisis se usan datos mensuales. Mientras mayor sea la desviación mayor será el riesgo y la pérdida con respecto al fondo.

En los fondos de renta variable, se requiere realizar un análisis sectorial y regional donde nos permita conocer cuál fue la exposición a la que se sometió un sector o región. En los fondos de renta fija, se necesita conocer la duración de los bonos para evidenciar el riesgo de los intereses. En los fondos mixtos, es pertinente realizar una

ponderación de la renta fija y renta variable para conocer qué factores afectan a cada uno.

Costo

Es el valor generado en consecuencia de realizar una actividad económica ya sea esta la producción de un bien o la prestación de un servicio. En el costo se incluye el valor por el cual se compra la materia prima, el sueldo de los trabajadores, los gastos de producción y los gastos administrativos. Los costos pueden ser de diferentes tipos dependiendo de la actividad a la que se dedique y se pueden clasificar de distintos tipos.

Por su conducta

- Costos fijos: Son aquellos costos a los que una empresa debe atenerse sin importar la producción que se genere, es decir no sufren cambios con relación a lo que se produce. Los costos fijos por lo general son los que son ocasionados a corto plazo, debido a que el tiempo puede causar variaciones en el mismo.
- Costos variables: Son los que cambian a la par de lo que se produce, lo que quiere decir que mientras más se produzca, los costos que incurrirán en la producción aumentarán.
- Costo semi-variable: Son aquellos costos que no cambian de manera inmediata, si no que varían en relación a lo producido de manera progresiva
Por su relación entre producción y producto
- Costos indirectos: Son aquellos que se producen cuando la producción a finalizado en su totalidad, es decir no son determinados en base a un producto en concreto. Este costo es distribuido entre todos los bienes que se han producido.
- Costos directos: Son aquellos que se determinan dependiendo de un bien o servicio en específico.

Por su naturaleza

- Costo de mano de obra: Son aquellos ocasionados por los sueldos pagados a todos los miembros del proceso de producción para poder obtener así un producto finalizado.

- Costo de materia prima: Son todos los costos que incurren en la obtención de los suministros necesarios para empezar la producción.
- Costos financieros: Son los que se generan a causa de financiar la actividad realizada por la empresa.
- Costos de distribución: Son aquellos que incurren en la distribución del producto a los diferentes mercados.
- Costos tributarios: Son todos los costos que se generan con el pago de los impuestos.

Gastos

Cuando se genera un gasto esto se debe a realizar transacciones con el fin de conseguir un bien o un servicio. La transacción culmina cuando el agente que percibe el pago evidencia la salida del dinero con el cual se espera obtener un bien o servicio. Cuando registramos estas transacciones, se deben presentar en el momento en que se incurren, independientemente a la fecha de pago.

Muchas veces se relaciona el gasto con una pérdida, pero esto no es correcto debido a que en una pérdida no se recibe nada a cambio, pero en un gasto al momento de perder dinero, recibimos algo a cambio ya sea este un producto o un servicio. Tampoco se lo define como un pago, ya que este es generado por una obligación, el gasto es voluntario, pero los costos son obligaciones generadas por otras entidades.

Contrato

Es el acto jurídico que se da entre dos personas donde ambas partes realizan diferentes convenios donde ambos reciben beneficios. Es decir, es un acuerdo entre dos entes, uno llamado deudor y otro llamado acreedor, cada ente no debe ser necesariamente de una sola persona pueden ser más de un beneficiario, es decir puede existir más de un deudor y uno o más acreedores que perciben el beneficio del contrato. Los agentes que están vinculadas al contrato deben ser capaces de cumplir sus obligaciones sin tener algún tipo de presión de la otra parte, De acuerdo el contrato estos pueden ser de dos tipos: De carácter oral y escrito.

En el caso de efectuarse un contrato escrito, este se constituye de varias partes como: título, donde se constata la clase de contrato que se está realizando; cuerpo normativo, incluye las normas a las que se atiene el contrato; cierre, en esta parte se especificará

de qué manera se cumplirá lo pactado; y, los anexos, donde se explican aspectos necesarios del contrato. Gil (2016) explica:

El contrato representa para el o los deudores, una obligación contractual, denominada así por la fuente de la que surge, y a través de la cual debe/deben cumplir a favor del acreedor, lo que se conoce como prestación. Esta prestación puede consistir en un dar (ya sea entregar algo en propiedad o establecer sobre un bien un derecho real), en un hacer (fundar una empresa), en un no hacer (abstenerse el director de colaborar en los negocios de otras compañías) o en entregar algo en tenencia (p. 1).

Tipos de contratos

- Consensuales: Este contrato concluye y empieza sus efectos cuando ambas partes cumplen lo acordado, como una transacción de compra y venta.
- Reales: Este contrato empieza a tener obligaciones una vez se entregue el bien o servicio acordado, como cuando tú vas al banco a solicitar un préstamo.
- Solemne: Se deben cumplir ciertos criterios establecidos en el contrato para que este empiece a surtir efecto

Según su duración

- Temporales: En este contrato se registran el periodo por el cual el contrato tendrá efecto, este puede ser de actividad laboral, alquiler, etc. También se puede fijar un plazo donde el contrato quedara sin efecto si es que ambas partes están de acuerdo
- Indefinidos: Estos contratos tienen la característica de que su tiempo de duración es indeterminado.

Según el número de participantes

- Contrato unilateral: Los deberes que este contrato posee nacen de una sola de las partes, en este caso solo existe un acreedor y un deudor.
- Contrato bilateral: Ambas partes deben cumplir con obligaciones, pero no dependen entre si
- Contratos sinalagmáticos: Al principio la obligación se genera solo en una de las partes, pero conforme se desarrolla pueden surgir obligaciones para la otra parte.

Según sus beneficios

- Contrato gratuito: solo una de las partes obtiene los beneficios del contrato.

- Contrato oneroso: En este tipo de contrato según sus beneficios pueden ser: conmutativo y aleatorio. Cuando nos encontramos frente a un contrato oneroso conmutativo se basa en que ambas partes perciben obligaciones equivalentes una con la otra; y el oneroso aleatorio no se asegura que este contrato vaya a resultar en una ganancia, debido a que también puede efectuarse una pérdida.

Obligaciones y cláusulas

Según Gil (2016) “Cuando el deudor no cumple con su obligación, nace para él la responsabilidad contractual, y podrá ser demandado por el acreedor para su cumplimiento, o para que repare el perjuicio ocasionado por su incumplimiento, salvo que alegue que le fue imposible, probando en este caso las razones que se lo impidieron” (p. 1).

Deudor

Un deudor es la persona natural o jurídica, la cual es poseedora de una obligación monetaria con otra persona, llamada acreedor. Según Arias (2015) “El deudor está obligado a realizar el pago al acreedor en una fecha previamente pactada. Si el deudor no cumpliera con lo pactado, es decir, con su obligación, el acreedor puede exigir un activo real al deudor como compensación” (p. 1). Si no existe alguna constancia física donde se evidencia que el deudor tiene una obligación, esta de igual manera es realizable pero no existe una obligación legal de efectuar la misma.

Tipos de deudor

Para conocer los tipos de deudores estos serán escogidos según su tipo de deuda, una vez distinguidos podemos evidenciar tres tipos de deudores:

- Fortuito: En este tipo de deudor se clasifican a todos aquellos deudores que por una razón inevitable no posee con la capacidad para solventar su deuda.
- Mala gestión: Al no preocuparse por la obligación estos no efectúan su pago, debido a desconocimiento o incompetencia.
- Negligencia: Este grupo se encuentran las personas que realizan acciones no legales, para no efectuar el pago de la obligación, esta puede ser provocar su propia insolvencia.
- Voluntad propia: Encontramos a los deudores que deciden por cuenta propia no solventar la deuda, a pesar de tener la capacidad de efectuarla.

Acreeedor

Es una persona natural o jurídica, el cual percibe un beneficio por parte de otra persona llamada deudor. Según Arias (2015) “El acreedor tiene derecho a exigir el pago o la obligación acordada en la fecha previamente fijada. En caso de que el deudor no cumpliera con su obligación, el acreedor puede optar a reclamar un activo real del deudor como compensación” (p. 1).

Tipos de acreedores

- Acreedor personal: Este tipo de acreedores surgen cuando la obligación que debe ser solventada se da entre familiares o amigos, Donde no existe una constancia a través de un documento que verifique la obligación que esta persona posee, es ejecutable, pero a no se cumplida no se podría efectuar ningún tipo de acción legal.
- Acreedor real: Estos acreedores surgen de un contrato donde ambas partes están de acuerdo con las obligaciones y los términos del contrato, donde se establece el derecho del acreedor a cobrar la deuda.

Esta es una primera clasificación de los acreedores, debido a que existen muchos tipos del mismo, así como tipos deuda u obligación a las que el deudor se somete. Otros acreedores podrían ser: pignoraticio, hipotecario, quirografario y hereditario.

Activo Financiero

Se trata de un instrumento financiero que brinda a un comprador a recibir beneficios futuros por parte de la otra parte conocida como vendedor, es decir, este otorga un derecho al comprador sobre los activos reales del vendedor. Este tipo de activos tienen la característica de no poseer un valor físico, en este tipo de contratos el comprador posee un derecho y el vendedor una obligación. Los activos financieros pueden generar obligaciones de parte de cualquier entidad económica. Según Arias (2012) “Un activo financiero obtiene su valor de ese derecho contractual. Gracias a estos instrumentos las entidades que poseen deuda se pueden financiar y, a su vez, las personas que quieren invertir sus ahorros consiguen una rentabilidad invirtiendo en esa deuda”

Emisión y negociación de un activo financiero

Un activo financiero consta de un proceso de tres pasos. En primer lugar, se realiza una emisión, lo que quiere decir que el documento no existe, este es creado; en segundo lugar, se negocia los beneficios que serán percibido por el mismo; y, en tercer lugar, el título es entregado. Sin embargo, no todos los activos tienen que pasar por estos tres pasos, pero en la mayoría de ellos sí. Podemos distinguir dos tipos de mercado según los pasos por los que pasa un activo financiero:

- Mercado primario: Donde se negocian los títulos generados por los activos financieros.
- Mercado secundario: Aquí se intercambian los títulos generados por los activos financieros.

Características de un activo financiero

Los activos financieros poseen características como: liquidez, rentabilidad y riesgo. Estas pueden cambiar dependiendo del activo financiero con el que se trate, además estos presentan una relación entre ellos. La magnitud puede tener efectos sobre otra.

- Rentabilidad: Mientras más intereses genere el activo su rentabilidad crecerá.
- Riesgo: Esta se define como la posibilidad de que una de las partes no cumpla con su obligación. Mientras mayor riesgo tenga, la rentabilidad aumentará de igual forma.
- Liquidez: Capacidad de obtener ingresos de un activo, sin que surjan pérdidas.

Producto

Es el resultado final de un proceso donde se convirtió la materia prima en un producto terminado, desde la perspectiva de la economía un producto es todo aquellos que se intercambia en un mercado, debido a esto definimos como producto toda la empresa posee en su inventario y los bienes que ya no sean propiedad de la empresa.

Tipos de producto según la economía

- **Productos de consumo**

Son todos aquellos que son producidos a causa de satisfacer una necesidad que surge del consumidor. El fin con el que se realiza un proceso de producción es el de que el producto que se fabrica sea consumido. Esto evidencia una relación entre lo producido y lo consumido.

Esto nos quiere decir que no se puede consumir un producto el cual no ha pasado por el proceso de producción y no se utilizara materia prima para producir productos que no vayan a ser consumidos. Según Quiroa (2020):

la producción busca generar bienes que simplifican la vida de los consumidores, para poder lograr la mejor satisfacción de las necesidades que se presentan en la vida cotidiana de las personas. Por ello se crean productos que resulten funcionales, atractivos, que se introduzcan fácilmente al mercado y que se puedan obtener a buenos precios. (p. 1)

Características de un producto de consumo

- **Son bienes económicos**

Se los define de este modo debido a que no son infinitos y solo son bienes limitados, lo cual implica que no se han usado recursos comunes para obtener el producto final, debido a este proceso de producción es generado un costo y no se pueden producir ilimitadas cantidades del mismo. Además, también se les otorga este nombre debido a que poseen un precio en el mercado.

- **Pueden ser materiales o inmateriales**

Pueden existir materiales tangibles como lo es una mesa, una computadora o un carro. De esta misma manera, existen productos que son intangibles que podrían ser servicios de internet, televisión de paga, servicios educativos o asesorías legales, entre otros.

- **Deben ser producidos**

Esto quiere decir que, para ser producido un producto, se emplean todos los factores que son necesarios para la elaboración de un producto final, estos pueden ser: materia prima, mano de obra y capital.

- **Se intercambian en el mercado**

Para poder adquirir un producto se debe entregar algo a cambio este puede ser dinero en efecto, esto va a cambiar dependiendo de la negociación.

- **Son producidos por diferentes agentes económicos**

Esto induce a las empresas a tener un proceso de comercialización previo a la venta, donde el comprador definirá en última instancia que productos son los más demandados.

Producto de inversión

Se conoce bajo este término todo bien o servicio que es ofrecido con la finalidad de percibir otro bien que genere algún tipo de ingreso o renta. Según Quiroa (2020) “Esto nos ayuda a entender que no todos los productos que se generan dentro de la economía tienen como fin el consumo, sino que hay otros productos que tienen como propósito aumentar el nivel de la producción de otro producto de consumo o elaborar distintos bienes de capital” (p. 1).

Clasificación de los productos de inversión

- Producto de renta variable

Esta clase de producto produce rendimientos que se cambian, un ejemplo de esto puede ser la bolsa de valores. Este valor es indefinido debido a que pueden verse cambios a causa de varias variables, el impacto que este tiene puede ser positivo o negativo.

- Producto de renta fija

Al momento de percibir el producto se conoce cuál es el rendimiento que este va a tener a causa de su adquisición. Estos productos tienen menos riesgos, por lo que su rendimiento no será muy elevado.

- Productos de fondos de inversión

Los fondos de inversión es la cantidad de dinero que los inversores aportan de capital, los cuales cumplen la función de inversores minoristas, para después ser negociadas y así obtener un beneficio mayor.

- Productos derivados

Son todos aquellos que dependen de otro producto para tener un precio, podemos ejemplificar estos productos con el caso de la gasolina que es producto final el cual tiene un valor, pero es dependiente del precio del petróleo.

- Productos híbridos

Reciben este nombre debido a que los beneficios percibidos son una combinación de renta fija y variable

- Productos estructurados

Estos productos son el resultado de la combinación de varios productos de inversión, este tipo de productos suelen ser muy complejos, por lo que las personas que invierten en este tipo de productos conocen de manera meticulosa el funcionamiento del mismo, para minimizar los riesgos de inversión.

Flete

Se define como flete al costo de transportar algo por medio de un transporte, otra definición podría ser el costo de alquilar un transporte para movilizar un producto.

Tipos de fletes

El transporte más usado para comercios internacionales es el transporte por medio de vía marítima, es decir los costos de este tipo de transporte están estandarizados. Existen varios tipos de contratos de fletes como:

- Liner term: En este contrato se incluyen todos los costos que requiere el proceso de transporte marítimo.
- Free in: En este solo se incluyen los costos de transporte, desestiba y descarga del producto en el puerto de destino.
- Free out: Se incluyen los costos de embarque, estiba y transporte.
- Free in out stowed: En este contrato solo se cubre el costo de transporte
- Free in line out: El único costo que no se toma en este tipo de contrato es el de cargar el producto.
- Line in free out: Se perciben todos los costos excluyendo el de descarga

Como se calcula el precio del flete

- Por peso: Se toma como base la tonelada métrica que pesa cada mercadería.
- Por volumen: Se toma en cuenta el espacio que ocupa la mercadería.
- Por unidad: Se toma esta base de cálculo cuando se transportan por ejemplo contenedores.
- Por valor de la carga: Este aplica cuando el precio del producto es elevado y el transportista debe tomar precauciones para evitar daños.

Arancel

Es el tributo que es generado cuando un bien o un servicio va dirigido hacia un país diferente. Uno de los más comunes es el que es impuesto hacia las exportaciones. El cual consiste en dar una obligación de pago en forma de impuesto a los bienes y servicios que cruzan las fronteras del país de origen. Al aplicar los aranceles podemos prever que el precio de venta del producto o servicio será mayor. Los aranceles se aplican por dos motivos:

- Para generar ingresos.
- Para dar soporte a distintas empresas nacionales que negocian sus productos en el mercado internacional.

Una de las principales causas de que el comprador se vea interesado en un producto que se encuentra fuera de sus fronteras es debido a que este se ofrece a un producto más barato. Por esto, al imponer un arancel el precio del producto extranjero se elevará y se reducirá el consumo de bienes o servicios extranjeros.

Arancel a las importaciones y exportaciones

Los aranceles impuestos a productos extranjeros se imponen con el objetivo de incentivar la compra de bienes de origen nacional, una de las excusas que utilizan los gobiernos para imponer aranceles es que a causa de esto los empleos de un país no se verán afectados.

Sin embargo, uno de los aranceles menos utilizados por los gobiernos es el impuesto hacia las exportaciones. Este se da a los bienes o servicios comercializados por un país, dentro de las fronteras de otro. Es más comúnmente usado hacia los productos primarias, con el objetivo de presenciar un incremento en los beneficios percibidos por dicho producto o servicio. La aplicación de aranceles también es conocido como barrera arancelaria. Las barreras no arancelarias sirven para proteger a las industrias nacionales. Frente a problemas técnicos, legales o otras medidas que puedan perjudicar su importación.

Consecuencias de los aranceles

Al aplicar aranceles el gobierno este consciente de que existe un riesgo de reducir la eficiencia de la industria nacional, porque esto aumenta la competencia. Comúnmente al aplicar aranceles otros países en manera de reciprocidad imponen también aranceles a los productos exportados hacia su país. Para mitigar este riesgo existe la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El uso de barreras arancelarias afecta directamente a las negociaciones de un producto en el mercado internacional, el efecto más palpable es como cambia la oferta y la demanda provenientes de mercados internacionales. Al imponer aranceles a los bienes que tiene origen en un país diferente, este es pagado por la aduana. La aplicación de aranceles tiene básicamente tres efectos:

- Efecto consumo: Consiste en aumentar el precio del producto importado lo que tiene como efecto un perjuicio al consumidor nacional
- Efecto de producción: La producción el cual beneficia a la industria nacional e ingreso en el cual el gobierno del país
- Efecto de ingreso: El país impositor del arancel percibe ingresos debido al mismo. Lo que incrementa el ingreso fiscal.

Tipos de arancel

- Arancel de valor agregado: En este arancel se impone un porcentaje fije sobre el valor que tiene el producto en la aduana. Donde el valor presentado en la aduana incluye los costos, el precio por asegurar el producto y el transporte del mismo.
- Arancel específico: Este impuesto se fija como una cantidad monetaria que no sufre cambios por cada unidad importada o exportada.
- Arancel mixto: Es la combinación de los dos conceptos previamente vistos

Acuerdos comerciales

Se define como un convenio que tienen dos o más partes relacionadas con el desarrollo de su actividad económica que comúnmente son similares. Este tipo de acuerdos es usado por empresas tanto privadas como públicas o incluso por empresas nacionales. Según Galán (2016):

Un acuerdo comercial es un tratado entre dos o más partícipes con el fin de incrementar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellos. De ese modo, cada uno busca sacar provecho para el desarrollo de su(s) negocio(s). La principal ventaja de un acuerdo comercial es que permite a sus integrantes la creación de sinergias. Esto, gracias a la existencia de intereses comunes como, por ejemplo, ingresar a un mismo nicho de mercado. (p. 1)

La aplicación de este tipo de acuerdos es debida al objetivo de las empresas con multiplicar los ingresos percibidos de la venta de un bien o servicio, para poder así llevar su producto a otros países y que los importadores lo adquieran a un menor costo. Según Galán (2016) “No es estrictamente necesario que las empresas que participen en un determinado acuerdo operen en un mismo sector de la economía. Sin embargo, suele ser lo más común si se persiguen objetivos como el abaratamiento de los costes de fabricación, el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados” (p. 1).

Tipos de acuerdo comercial

- Por ventas: Ambas partes establecen una relación con el fin de compartir sus equipos, recursos de promoción de su producto y sus canales de distribución.

- Por producción: Se utiliza con el fin de reducir los costos de fabricación para aumentar progresivamente los beneficios percibidos por el bien o servicio. Para aplicar este concepto muchas veces se utiliza el concepto de economías a escala.
- Por inversión: Mediante a la colaboración ambos pueden hacer uso de las mismas instalaciones y maquinarias.

Estados financieros

Los estados financieros se basan en una rendición de cuentas de cada empresa de manera anual, también conocido como informes financieros o estados contables, muestran a detalle la estructura económica que posee la empresa son producidos por consecuencia de la contabilidad. Estos muestran en resumen todas las transacciones dentro del ejercicio económico de la empresa en un año. La presentación de estos estados es importante debido a que los inversores llegan a tomar en cuenta estos para considerar invertir o no en una empresa.

Componentes de los estados financieros

- Balance de situación: Es el documento donde se presentan todos los derechos y obligaciones que posee una empresa, también presenta cual es el capital y reserva actual de la misma posee. Los balances muestran: Activos, Pasivos y Patrimonio.
- Cuenta de resultado: En este documento se realiza una comparación de los diversos ingresos que tiene la empresa tomando en cuenta los costos, mostrando así los dividendos a pagar. Dentro de esta encontramos dos elementos: ingresos y gastos
- Estado de cambios en patrimonio: Muestra las entradas y salidas que ha tenido la empresa a principio y al final del mismo, este nos permite evidenciar las variaciones.
- Estado de flujos de efectivo: Nos permite evidenciar el uso del efectivo que posee la empresa, para efectuar esto se generan estimaciones directas o indirectas

Marco Legal

Ley Orgánica de Aduanas (Ley No. 99)

Capítulo I: Normas fundamentales

Art. 1.- **Ámbito de aplicación.**- La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 1)

Art. 2.- **Territorio aduanero.**- Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se aplican las disposiciones de esta Ley y comprende las zonas primaria y secundaria. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 2)

Art. 3.- **Potestad Aduanera.**- La Potestad aduanera es el conjunto de derechos y atribuciones que la Ley y el Reglamento otorgan de manera privativa a la Aduana para el cumplimiento de sus fines. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 2)

Art. 6.- **Sujeción a la Potestad Aduanera.**- Las personas que realicen actos que impliquen la entrada o salida de mercancías, las mercancías y los medios de transporte que crucen la frontera, están sujetos a la Potestad Aduanera. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 3)

Art. 9.- **Tributos al Comercio Exterior.**- Los tributos al Comercio Exterior son:

- a) Los derechos arancelarios establecidos en los respectivos aranceles;
- b) Los impuestos establecidos en leyes especiales; y,
- c) Las tasas por servicios aduaneros.

La Corporación Aduanera Ecuatoriana mediante Resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 3)

Capítulo II: Obligación Tributaria

Art. 10.- **Obligación Tributaria Aduanera.**- La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 4)

Art. 11.- **Sujetos de la Obligación Tributaria Aduanera.**- Son sujetos de la obligación tributaria: el sujeto activo y el sujeto pasivo. Sujeto activo de la obligación

tributaria aduanera es el Estado, por intermedio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 4)

Sujeto pasivo de la obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable. En las importaciones, contribuyente es el propietario o consignatario de las mercancías; y, en las exportaciones, contribuyente es el consignante. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 4)

Art. 12.- Hecho Generador de la Obligación Tributaria Aduanera.- - El hecho generador de la obligación tributaria aduanera, es el ingreso o salida de los bienes; para el pago de impuestos al comercio exterior, es la presentación de la declaración; en las tasas, es la prestación de servicios aduaneros. (Ley Orgánica de Aduanas, 2001, p. 4)

Boletín No. 195 Derecho del Comercio Exterior del Ecuador

Ley de Fomento Productivo

Art. 36.- Devolución de ISD en la actividad de exportación. Los exportadores habituales así como los exportadores de servicios establecidos por el comité de política tributaria, conforme las condiciones y límites que este establezca, tienen derecho a la devolución de los pagos realizados por concepto de impuesto a la salida de divisas en la importación de materias primas, insumos y bienes de capital, con la finalidad de que sean incorporados en procesos productivos de bienes que se exporten o que sean necesarios para la prestación del servicio que se exporte, según corresponda. (Derecho del Comercio Exterior del Ecuador, 2019, p. 1)

Esta devolución deberá ser efectuada en un plazo no mayor a noventa (90) días, sin intereses, en la forma, requisitos y procedimientos que el servicio de rentas internas establezca para el efecto, mediante resolución de carácter general. Lo señalado en este artículo también aplicará respecto del impuesto a la salida de divisas pagado por concepto de comisiones en servicios de turismo receptivo, conforme las condiciones y límites que establezca el comité de política tributaria. Este beneficio aplicará siempre que el exportador demuestre el ingreso neto de divisas al país de conformidad con los lineamientos y condiciones que se establezcan en el reglamento. (Derecho del Comercio Exterior del Ecuador, 2019, p. 1)

Decreto Ejecutivo 374 Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI

Capítulo I: Normas Generales

Art. 1.- Cuantificación de los ingresos.- Para efectos de la aplicación de la ley, los ingresos obtenidos a título gratuito o a título oneroso, tanto de fuente ecuatoriana como los obtenidos en el exterior por personas naturales residentes en el país o por sociedades, se registrarán por el precio del bien transferido o del servicio prestado o por el valor bruto de los ingresos generados por rendimientos financieros o inversiones en sociedades. En el caso de ingresos en especie o servicios, su valor se determinará sobre la base del valor de mercado del bien o del servicio recibido. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.1)

Art. 2.- Sujetos pasivos.- Son sujetos pasivos del impuesto a la renta en calidad de contribuyentes: las personas naturales, las sucesiones indivisas, las sociedades definidas como tales por la Ley de Régimen Tributario Interno y sucursales o establecimientos permanentes de sociedades extranjeras, que obtengan ingresos gravados. Son sujetos pasivos del impuesto a la renta en calidad de agentes de retención: las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad, las sociedades definidas como tales por la Ley de Régimen Tributario Interno, las instituciones del Estado y las empresas públicas reguladas por la Ley Orgánica de Empresas Públicas y las sucursales o establecimientos permanentes de sociedades extranjeras, que realicen pagos o acrediten en cuenta valores que constituyan ingresos gravados para quienes lo reciban. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.2)

Art. (...).- Actividad Empresarial.- Para efectos tributarios, se considera actividad empresarial a aquella en la que intervienen los factores de capital y de trabajo, así como otros factores necesarios para producir, comercializar o prestar bienes, servicios o derechos que se ofrecen en el mercado por un precio, tales como infraestructura y empleados que participen en dicha actividad. El Servicio de Rentas Internas podrá emitir los actos normativos con las condiciones, límites, excepciones y requisitos, necesarios para la aplicación de esta Disposición. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.6)

Art. (...).- Exportador habitual.- Se entenderá, para efectos tributarios, como exportador habitual, al contribuyente que, en el ejercicio fiscal anterior, haya cumplido con las siguientes condiciones: a) El monto de sus exportaciones netas anuales sean iguales o superiores al 25% del total del monto de sus ventas netas anuales; y, b) Haya realizado por lo menos seis (6) exportaciones y en seis (6) diferentes periodos mensuales. En el caso de exportaciones de producción cíclica, se considerará por lo

menos tres (3) exportaciones, en tres (3) diferentes periodos mensuales. Los beneficios tributarios establecidos para los exportadores habituales no serán aplicables a la actividad petrolera en lo referente a la extracción, transporte y comercialización de petróleo crudo, ni a ninguna otra actividad relacionada con recursos no renovables. El ente rector de la industria y productividad, en coordinación con el Servicio de Rentas Internas, podrá establecer otras condiciones, límites, requisitos y criterios, diferentes a los establecidos en el presente artículo, para que un contribuyente pueda ser considerado como exportador habitual. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.6)

Art. (...).- Impuesto a la renta único para las actividades del sector bananero.- El impuesto a la renta único para las actividades del sector bananero será declarado y pagado mensualmente por el sujeto pasivo en la forma y plazos que para el efecto establezca el Servicio de Rentas Internas mediante resolución, la cual podrá establecer una declaración anual de carácter informativo. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.11). El impuesto así pagado constituirá crédito tributario, exclusivamente para la liquidación del impuesto a la renta único. Para el cálculo de este impuesto único se aplicarán las siguientes tarifas, de acuerdo a los rangos de número de cajas por semana:

Tabla 10: Venta local de banano producido por el mismo sujeto pasivo

Número de cajas por semana	Tarifa
De 1.000	1%
De 1.001 a 5.000	1,25%
De 5.001 a 20.000	1,50%
De 20.001 a 50.000	1,75%
De 50.001 en adelante	2%

Tabla 11: Exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo

Número de cajas por semana	Tarifa
De 30.000	1,50%
De 30.001 en adelante	1,75%

Tabla 12: Segundo componente en exportaciones de banano producido por el mismo sujeto pasivo

Número de cajas por semana	Tarifa
De 50.000	1,25%
De 50.001 en adelante	1,50%

d) Para las exportaciones de asociaciones de micro y pequeños productores, cuyos miembros produzcan individualmente hasta 1.000 cajas por semana, la tarifa será del 0,5%. En los demás casos de exportaciones por parte de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores, la tarifa será del 1%. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.12)

Cuando el sujeto pasivo posee partes relacionadas que se dedican a las mismas actividades dentro del sector bananero, se considerará el total de cajas vendidas para identificar la tarifa aplicable. Las tarifas establecidas en el presente artículo se aplicarán de manera progresiva por las operaciones semanales totales de cada sujeto pasivo. De ser el caso, los agentes de retención aplicarán esta progresividad por las compras totales semanales a un mismo sujeto pasivo. El productor que en cualquier semana venda a más de un agente de retención deberá liquidar el impuesto correspondiente al mes en el que esto suceda; para el efecto, identificará la tarifa a aplicar utilizando el total de ventas efectuadas a todos los agentes de retención. Los valores que los productores tengan a su favor por retenciones realizadas bajo el presente régimen podrán ser utilizados por ellos como crédito tributario solamente para el pago del impuesto único para las actividades del sector bananero durante el año fiscal. De producirse un remanente al final de año, el contribuyente podrá solicitar la devolución del pago en exceso. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.12)

Para efectos de liquidar el impuesto cada mes, el contribuyente podrá aplicar las tarifas a las ventas realizadas cada semana o, de manera alternativa, utilizar el siguiente procedimiento de liquidación mensual:

1) Se establecerá el promedio de cajas comercializadas por semana, dividiendo la cantidad de cajas vendidas en el mes calendario para el número de días calendario de ese mes y multiplicando el resultado por siete;

2) A la cantidad obtenida se le aplicará las tarifas contempladas en el presente artículo, en forma progresiva;

3) Al valor obtenido del numeral anterior se le multiplicará por el resultado de dividir el número de días calendario del mes para siete; y ese valor final será el importe a pagar de forma mensual.

Con el fin de aplicar las tarifas correspondientes a cajas de banano por semana para tipos de caja y musáceas diferentes al banano de calidad 22XU, se utilizará un número de cajas que sea equivalente al de banano 22XU, a los precios mínimos de sustentación vigentes. Para identificar la tarifa aplicable en los casos de existir facturas a diferentes precios, se deberá utilizar el orden cronológico de las facturas y el orden de los ítems facturados en caso de tratarse de una misma factura. Para el cálculo de este impuesto único se utilizarán cantidades y valores hasta de cuatro números decimales. Aquellos contribuyentes que tengan actividades adicionales a las señaladas en el artículo 27 de la Ley de Régimen Tributario Interno, deberán distinguir sus ingresos gravados con impuesto único del resto de sus ingresos. Su declaración de impuesto a la renta global deberá presentarse en la forma, medios y plazos que establece este reglamento y las resoluciones emitidas por el Servicio Rentas Internas. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.12)

Para la aplicación de lo indicado en el inciso anterior, solamente se podrán deducir los costos y gastos atribuibles a los ingresos de otras fuentes distintas de las actividades sujetas al impuesto a la renta único. En caso de que el contribuyente no pueda distinguir la actividad a la cual corresponde un costo o gasto, deberá aplicar al total de costos y gastos deducibles no diferenciables, un porcentaje que será igual al valor que resulte de dividir el total de ingresos gravados no relacionados con el impuesto a la renta único para el total de ingresos gravados. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.13)

Para efectos del cálculo del anticipo de impuesto a la renta, del total de activos, patrimonio, ingresos gravables y costos y gastos deducibles, se descontarán aquellos relacionados con el impuesto a la renta único. En caso de no poder establecerse estos rubros de forma directa se deberá aplicar el método de cálculo previsto en el inciso anterior. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2010, p.13)

Decreto 3609 de 2003 – Reglamento de las leyes Agrícolas

Capítulo I: De los precios mínimos de sustentación y precios FOB mínimos referenciales.

Art. 1.- El precio mínimo de sustentación a pagarse al productor bananero es el resultado de la suma de costos promedios de producción en el Ecuador más una utilidad razonable. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.2)

En los costos promedio de producción nacional constarán todos los costos fijos, variables y administrativos que intervienen en la producción de una caja de banano para exportación, en el Ecuador. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.1)

Art. 2.- Para efectos de evitar distorsiones y permanentes cambios en los precios mínimos de sustentación, tanto el análisis como su fijación, serán calculados sobre las libras de banano, plátano y otras musáceas afines (orito, morado, etc), destinadas a la exportación, contenidas en la caja en dólares de los Estados Unidos de Norte América. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.2)

Art. 3.- Mesas de negociación para establecer Precio Mínimo de Sustentación y Precio referencia. Las mesas de negociación se constituirán con la finalidad de establecer de manera consensuada el Precio Mínimo de Sustentación por cada caja de banano, que el exportador deberá pagar al productor; también fijará el Precio Referencial FOB a declarar por parte del exportador. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.2)

La mesa de negociación estará conformada de la siguiente forma:

- a) El Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca o el Subsecretario que delegue, quien presidirá la Mesa;
- b) El Ministro de Industrias y Productividad, o su delegado;
- c) Cinco representantes de los productores bananeros que posean plantaciones bananeras debidamente registradas en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; y,
- d) Cinco representantes de las compañías exportadoras debidamente registradas en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Art. 4.- El precio mínimo de sustentación que es el equivalente del costo promedio, y la utilidad razonable que se menciona en el artículo primero, se fijará en dólares de los Estados Unidos de Norte América a la fecha de pago al productor. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.3)

Art. 5.- Por precio mínimo referencial se entiende el valor que el exportador declarará al Banco Central del Ecuador por cada caja de banano, plátano y otras musáceas afines (orito, morado, etc.), destinadas a la exportación y es el resultado de la suma del precio mínimo de sustentación a recibir por parte del productor, más los gastos en que incurre el exportador, hasta que la caja de banano esté lista para pasar a bordo de la nave, según la práctica ya establecida. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.3)

Capítulo II: De los Productores, Comercializadores y Exportadores de Banano.

Art. 6.- Productor bananero es toda persona natural o jurídica, propietaria, posesionaria o arrendataria de tierras agrícolas cultivables aptas para la producción de banano, que constituya por lo menos una unidad agrícola rentable, calificada así por la correspondiente Subsecretaría del Ministerio de Agricultura y Ganadería, debiendo registrarse en dicho organismo y obtener y mantener su registro vigente, el que se dará a las personas naturales o jurídicas que cumplan con las obligaciones ambientales constantes en el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero, vigente. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.3)

Art. (...).- Obligaciones del Productor Bananero.- Son obligaciones del productor bananero las siguientes:

- a) El productor bananero estará obligado a actualizar su registro en la Subsecretaría Regional correspondiente; actualización que se la efectuará desde el periodo comprendido del 2 de enero hasta el 31 de marzo, cada dos años, luego de lo cual se le entregará su credencial de productor bananero calificado, y se le otorgará un número de registro, el mismo que no podrá vender su fruta hasta obtener su registro.
- b) Comunicar a la Subsecretaría Regional correspondiente al cambio del cultivo agrícola en su plantación bananera diferente al del plátano (barraganete) u otras musáceas afines; y,
- c) Cumplir estrictamente con el Reglamento de Saneamiento Ambiental Bananero, en lo concerniente a su área.

La Subsecretaría Regional del Litoral Sur y Galápagos, efectuará inspecciones periódicas a los productores bananeros, sean personas naturales o jurídicas, para lo cual dichos productores estarán obligados a exhibir la documentación pertinente y permitir la revisión por parte de los funcionarios respectivos de toda la información necesaria para el cumplimiento de la ley. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.4)

Nota: Artículo agregado por Decreto Ejecutivo No. 114, publicado en Registro Oficial 62 de 9 de Noviembre del 2009.

Nota: Ampliar en 120 días, contados desde el 31 de marzo del 2010, el plazo establecido en el literal a), a efectos de que los productores bananeros puedan actualizar sus registros en las subsecretarías regionales correspondientes y obtengan sus credenciales de productores bananeros. Dado por Resolución No. 101, publicada

en Registro Oficial 178 de 23 de Abril del 2010. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.4)

Nota: Ampliar 154 días, contados desde el 31 de julio del 2010, el plazo establecido en el literal a), a efectos de que los productores bananeros puedan actualizar sus registros en las subsecretarías regionales correspondientes y obtengan sus credenciales de productores bananeros. Dado por Acuerdo Ministerial No. 311, publicado en Registro Oficial 263 de 24 de Agosto del 2010. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.4)

Art. (...).- Comercializadores: Serán considerados como comercializadores, solamente a las Uniones, Asociaciones o Cooperativas de Productores Bananeros, debidamente registradas en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, a través, de las Subsecretarías respectivas, cuyas plantaciones bananeras pertenezcan a los productores miembros de dichas instituciones. Las comercializadoras comprarán la producción de fruta a los miembros de dichos Gremios de Productores, y las venderá a los exportadores, mediante la suscripción de un Contrato de Compra Venta de la fruta. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.4)

Art. 11.- La calidad de la fruta es responsabilidad del productor. El productor y/o exportador, deberá verificar en la planta empacadora el cumplimiento de las especificaciones de calidad indicadas en la carta de corte. Si el exportador sospechara de un deterioro de la fruta a exportarse causado por el transporte, solicitará a la Subsecretaría Regional del Litoral Sur y Galápagos, la inspección del 1% de las cajas, y dicha inspección la realizará el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, a través de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD.

Art. 12.- El exportador liquidará el valor de las cajas entregadas a la fecha del embarque y pagará de la siguiente manera:

1) Es obligatorio para las instituciones financieras consignar el código de concepto No. 11 (pago a productores bananeros, según las especificaciones técnicas del Sistema de Pagos Interbancarios –SPI- proporcionadas por el Banco Central del Ecuador, adicionalmente se deberá incluir en el campo del SPI (instrucciones especiales o información requerido por el MAGAP en este campo, información que deberá ser suministrada por los exportadores y/o comercializadoras a través de las

instituciones financieras y que será: número de cajas, monto total de descuentos de ley. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.7)

Art. (...).- Una vez cumplido lo dispuesto en el artículo anterior, los exportadores y/o comercializadoras, procederán a realizar las respectivas liquidaciones y pagos a los productores bananeros que les proveen la fruta. Las liquidaciones y pagos a los productores deberán ser valorizados, como mínimo, al precio de sustentación vigente para las cajas de banano, conforme se lo establezca en los respectivos acuerdos interministeriales o a un mayor precio. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.7)

Art. (...).- El pago por la venta de las cajas de banano se lo realizará en el plazo máximo de ocho días calendario contados a partir del día de la realización del embarque, mediante transferencias de fondos a través del Sistema de Pagos Interbancarios del BCE, desde la cuenta corriente y/o de ahorros del exportador y/o comercializadora hacia la cuenta corriente, de ahorros o especial del productor. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.7 - p.8)

Los exportadores y/o comercializadores deberán utilizar el Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) del Banco Central del Ecuador, a través de las instituciones del sistema financiero, para la liquidación y pago de las cajas de banano adquiridas a los productores de esta fruta. En caso de incumplimiento serán sancionados de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 de la Ley para estimular y controlar la producción y comercialización del banano, plátano (Barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.8)

Nota: Artículo agregado por Decreto Ejecutivo No. 1692 publicado en Registro Oficial 329 de 7 de Agosto del 2006.

Nota: Inciso segundo agregado por Decreto Ejecutivo No. 1185, publicado en el Registro Oficial 383 del 17 de Julio del 2008.

Art. 16.- De comprobarse dentro del expediente que el exportador ha pagado un valor inferior a los precios mínimos de sustentación fijados, independientemente de las sanciones estipuladas en la Ley, deberá re liquidar los valores no recibidos por el productor dentro del plazo de ocho días subsiguientes al establecimiento del ilícito cometido, caso contrario se ejecutará la garantía que respalda dicho embarque. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.10)

Art. 17.- El productor bananero que no haya recibido el precio mínimo de sustentación por las cajas de banano entregadas para su exportación que no hubiere

suscrito contrato con la compañía exportadora, o hubiere recibido una carta de corte de una empresa sin previamente estar calificada como exportadora de banano, presentará la correspondiente denuncia por escrito, al Subsecretario correspondiente acompañada de los justificativos pertinentes. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.10)

Art. 17 – A.- Se suscribirán contratos de compra venta de la fruta entre el exportador y el productor y/o comercializador, a mediano plazo (un año) y a largo plazo (duración superior al año), y se respetarán las cláusulas que libre y voluntariamente pacten las partes, siempre que no contravengan la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, Plátano (Barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, ni su Reglamento de Aplicación. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.10)

Dichos contratos deberán contener lo siguiente:

a) Comparecientes: Los cuales deberán encontrarse registrados e inscritos en el MAGAP a través de la Subsecretaría competente. El documento que de fe del registro se incorporará como anexo al contrato;

b) Precio Pactado: Precio Mínimo de Sustentación por cada caja de banano vigente a la fecha de la venta de fruta;

c) Forma de pago: El pago al productor por parte de la exportadora por la compra de la fruta deberá ser realizado a través del SPI Sistema de Pagos Interbancarios;

d) Plazo del contrato: El cual será por lo menos de un año de duración; y,

e) Cantidad: Se establecerá una cantidad semanal determinada de caja durante las 52 semanas del año. Si en la época baja las exportadoras no comprasen el ciento de la fruta al productor, estará obligado a pagarle al productor el valor correspondiente por dichas cajas no compradas; y/o pagárselas en la época alta cuando hay mayor demanda de la fruta, sin que el productor le entregue al exportador cajas de banano adicionales. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.11)

Art. 18.- La caución para asegurar el precio mínimo de sustentación que el exportador y/o intermediario está obligado a pagar al productor, sea que se trate de una compra puntual o de contrato o contratos a mediano o largo plazo, en el caso en que consista en una póliza de seguros o de una garantía bancaria, deberá ser incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, emitida por una institución calificada para tal fin.

Se aceptará como alternativa de caución un cheque certificado. Los respectivos documentos, al igual que las garantías de cumplimiento de los contratos a largo plazo permanecerán en custodia del Departamento Financiero de la Dirección Provincial Agropecuaria del Guayas. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.11)

Art. 22.- Las plantaciones bananeras a inscribirse que excedan de treinta (30) hectáreas en su área total, pagarán la respectiva multa por cada hectárea en exceso, en función a la edad de la plantación y el tipo de multa que estuviere vigente a la fecha de realizada la siembra. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.13)

Quienes tengan plantaciones bananeras ya inscritas con superficies mayores a treinta (30) hectáreas y que exista pendiente hectareaje para registrar, ya sea que formen un solo cuerpo con la superficie inscrita o superficies separadas, deberá aplicarse las sanciones que correspondan a la edad del cultivo. El Ministerio de Agricultura y Ganadería podrá aceptar de los productores sancionados por las hectáreas sembradas en exceso, arreglos de pago para el cumplimiento de sus obligaciones, siempre que cuenten con el aval de una institución financiera. (Reglamento de las Leyes Agrícolas, 2003, p.13)

Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado

Registro Oficial Suplemento 555 de 13-Oct-2011

Capítulo II

Régimen de Regulación y Control

Sección 3

Acuerdos y prácticas restrictivas

Art. 11.- Acuerdos y prácticas prohibidas.- Están prohibidos y serán sancionados de conformidad con las normas de la presente ley todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, y en general todos los actos o conductas realizados por dos o más operadores económicos, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios, cuyo objeto o efecto sea o pueda ser impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, o afecten negativamente a la eficiencia económica o el bienestar general. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.8)

En particular, las siguientes conductas, constituyen acuerdos y prácticas prohibidas:

1. Fijar de manera concertada o manipular precios, tasas de interés, tarifas, descuentos, u otras condiciones comerciales o de transacción, o intercambiar información con el mismo objeto o efecto.
2. Repartir, restringir, limitar, paralizar, establecer obligaciones o controlar concertadamente la producción, distribución o comercialización de bienes o servicios.
3. El reparto concertado de clientes, proveedores o zonas geográficas.
4. Repartir o restringir las fuentes de abastecimiento.
5. Restringir el desarrollo tecnológico o las inversiones.
6. Los actos u omisiones, acuerdos o prácticas concertadas y en general todas las conductas de proveedores u oferentes, cualquiera sea la forma que adopten, cuyo objeto o efecto sea impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, ya sea en la presentación de ofertas y posturas o buscando asegurar el resultado en beneficio propio o de otro proveedor u oferente, en una licitación, concursos, remates, ventas al martillo, subastas públicas u otros establecidos en las normas que regulen la contratación pública, o en procesos de contratación privados abiertos al público.
7. Discriminar injustificadamente precios, condiciones o modalidades de negociación de bienes o servicios.
8. La aplicación concertada, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que coloquen de manera injustificada a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.
9. Concertar con el propósito de disuadir a un operador económico de una determinada conducta, aplicarle represalias u obligarlo a actuar en un sentido determinado.
10. La concertación de la calidad de los productos cuando no corresponda a normas técnicas nacionales o internacionales.
11. Concertar la subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones adicionales que, por su naturaleza o arreglo al uso comercial, no guarden relación con el objeto de tales contratos.
12. La venta condicionada y la venta atada, injustificadas.
13. Denegarse de modo concertado e injustificado a satisfacer las demandas de compra o adquisición o las ofertas de venta y prestación de productos o

servicios, o a negociar con actuales o potenciales proveedores, distribuidores, intermediarios, adquirentes o usuarios.

14. Denegar de modo injustificado la admisión de operadores económicos a una asociación, gremio o ente similar.
15. El boicot dirigido a limitar el acceso al mercado o el ejercicio de la competencia por otras empresas.
16. Suspender concertadamente y de manera vertical la provisión de un servicio monopólico en el mercado a un proveedor de bienes o servicios público o privado.
17. La fijación concertada e injustificada de precios de reventa.
18. Levantar barreras de entrada y/o salida en un mercado relevante.
19. Establecer, imponer o sugerir contratos de distribución o venta exclusiva, cláusulas de no competencia o similares, que resulten injustificados.
20. Aquellas conductas que impidan o dificulten el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado por razones diferentes a la eficiencia económica.
21. Los acuerdos entre proveedores y compradores, al margen de lo que establece la ley, que se puedan dar en las compras públicas que direccionen y concentren la contratación con el afán de favorecer injustificadamente a uno o varios operadores económicos.

Son nulos de pleno derecho los acuerdos, prácticas, decisiones y recomendaciones que, estando prohibidos en virtud de lo dispuesto en este artículo, no estén amparados por las exenciones previstas en la presente Ley. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.8, p.9)

Art. 12.- Exenciones a la prohibición: Están exentos de la prohibición contenida en el artículo anterior los acuerdos que contribuyan a mejorar la producción o la comercialización y distribución de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, sin que sea necesaria autorización previa, siempre y cuando se cumplan todas las siguientes condiciones: a. Permitan a los consumidores o usuarios participar de forma equitativa de sus ventajas; b. No impongan restricciones que no sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos; y, c. No otorguen a los operadores económicos la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios contemplados. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.9)

La Superintendencia de Control del Poder de Mercado examinará permanentemente los actos y las conductas de operadores económicos que se acojan a la exención establecida en este artículo, y evaluará que cumplan con las condiciones que justifican su implementación. Si, de oficio o previa denuncia, la Superintendencia comprobare que uno o varios actos o conductas implementadas con arreglo a la exención establecida en virtud de este artículo no cumple con cualquiera de las condiciones establecidas en el inciso anterior, o se aplican de manera abusiva o son contrarios al objeto de esta Ley, mediante resolución, dispondrá la cesación correspondiente, sin perjuicio de la aplicación de medidas preventivas, correctivas y sanciones de conformidad con la presente Ley. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.9, p.10)

Capítulo VI

De las medidas Correctivas y de las Sanciones

Sección 1

Medidas Correctivas

Art. 73.- Objeto: Además de la sanción que se imponga por infracción a la presente Ley, la Superintendencia podrá dictar medidas correctivas conducentes a restablecer el proceso competitivo, prevenir, impedir, suspender, corregir o revertir una conducta contraria a la presente Ley, y evitar que dicha conducta se produzca nuevamente. Las medidas correctivas podrán consistir, entre otras, en: a) El cese de la práctica anticompetitiva, inclusive bajo determinadas condiciones o plazos; b) La realización de actividades o la celebración de contratos, tendientes a restablecer el proceso competitivo, inclusive bajo determinadas condiciones o plazos; o, c) La inoponibilidad de las cláusulas o disposiciones anticompetitivas de actos jurídicos. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.30)

Art. 74.- Desarrollo e implementación. - La Superintendencia de Control del Poder de Mercado, en el marco de esta Ley, implementará para cada caso las medidas correctivas, previo informe técnico del órgano de investigación, que permitan suspender, corregir, revertir o eliminar las conductas contrarias a la presente Ley. La implementación de medidas correctivas no obstará la aplicación de las sanciones contempladas en esta Ley. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.30)

Art. 75.- Procedimiento: La Superintendencia de Control del Poder de Mercado notificará al o a los operadores económicos que hubieren incurrido, o pudieren incurrir,

en conductas contrarias a la presente Ley, y señalará cuáles son dichas conductas e impondrá las medidas correctivas que juzgue pertinentes. El o los operadores económicos tendrán un término de setenta y dos (72) horas para presentar el descargo del que se creyeren asistidos, o acoger las medidas correctivas. Si el descargo fuere infundado o insuficiente, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado ordenará la aplicación de las medidas correctivas, sin perjuicio de la continuación de los procedimientos que determina la presente Ley. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.30)

Art. 76.- Del incumplimiento: Si el o los operadores económicos a quienes se ha impuesto las medidas correctivas no las han cumplido o lo han hecho de manera tardía, parcial o defectuosa, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá: a) Ordenar medidas correctivas adicionales, b) Aplicar las sanciones previstas en la sección siguiente; y, c) En el caso del abuso de poder de mercado y acuerdos colusorios, designar un interventor temporal del operador u operadores económicos involucrados, con la finalidad de supervigilar el cumplimiento de las medidas correctivas. El Reglamento General a esta Ley establecerá los deberes y facultades de dicho interventor. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.30)

Sección 2

Sanciones

Art. 77.- Sujetos infractores. - Serán sujetos infractores las personas naturales o jurídicas que incurran en las prohibiciones o ejecuten las acciones u omisiones tipificadas como infracciones en esta Ley. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31)

A los efectos de la aplicación de esta Ley, la actuación de un operador económico es también imputable a los operadores o personas que la controlan, excepto cuando su comportamiento económico no venga determinado por alguna de ellas. Cuando se imponga una multa a una asociación, unión o agrupación de empresas u operadores económicos y ésta no sea solvente, la asociación estará obligada a recabar las contribuciones de sus miembros hasta cubrir el importe de la multa. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31)

En caso de que no se aporten dichas contribuciones a la asociación dentro del término fijado por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, se podrá exigir el pago de la multa a cualquiera de los operadores económicos cuyos

representantes sean miembros de los órganos de gobierno de la asociación de que se trate. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31)

Una vez que la Superintendencia de Control del Poder de Mercado haya requerido el pago con arreglo a lo dispuesto en el párrafo anterior, podrá exigir el pago del saldo a cualquier miembro de la asociación que operase en el mercado en que se hubiese producido la infracción cuando ello sea necesario para garantizar el pago íntegro de la multa. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31)

No obstante, no se exigirá el pago contemplado en los párrafos segundo y tercero a las empresas u operadores económicos que demuestren que no han aplicado la decisión o recomendación de la asociación constitutiva de infracción y que o bien ignoraban su existencia o se distanciaron activamente de ella antes de que se iniciase la investigación del caso. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31)

Art. 78.- Infracciones. - Las infracciones establecidas en la presente Ley se clasifican en leves, graves y muy graves. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31)

1. Son infracciones leves: a) haber presentado a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado la notificación de la concentración económica fuera de los plazos previstos en el artículo 16; b) no haber notificado una concentración requerida de oficio por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado según lo previsto en el artículo 16; c) no haber cumplido con las medidas correctivas dispuestas en virtud de los artículos 73 y siguientes de esta Ley; d) incumplir o contravenir lo establecido en una resolución de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado; e) incurrirán en infracción leve las autoridades administrativas o cualquier otro funcionario que hubiere admitido o concedido recursos administrativos, que se formulen con el ánimo de o que tengan como resultado el impedir, restringir, falsear, o distorsionar la competencia, o retrasar o impedir la aplicación de las normas previstas en esta Ley; f) no haberse sometido a una inspección ordenada de acuerdo con lo establecido en esta Ley; g) incurrirá en infracción leve quien presentare una denuncia falsa, utilizando datos o documentos falsos, con el propósito de causar daño a la competencia, sin perjuicio de las demás acciones civiles y penales que correspondan; h) la obstrucción por cualquier medio de la labor de inspección de la Superintendencia

de Control del Poder de Mercado. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31)

2. Son infracciones graves: a) el desarrollo de conductas colusorias en los términos previstos en el artículo 11 de esta Ley, cuando las mismas consistan en carteles u otros acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre empresas u operadores económicos que no sean competidores entre sí, reales o potenciales; b) el abuso de poder de mercado tipificado en el artículo 9 que no tenga la consideración de muy grave; c) el falseamiento del régimen de competencia mediante prácticas actos desleales en los términos establecidos en el artículo 27 de esta Ley; d) la ejecución de una operación de concentración sujeta a control, antes de haber sido notificada a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado; o antes de que haya sido autorizada de conformidad con lo previsto en esta Ley; e) La utilización infundada, deliberada y reincidente de incidentes legales o judiciales, o recursos administrativos, que impidan, restrinjan, falseen, o distorsionen la competencia, o retrasen o impidan la aplicación de las normas previstas en esta Ley; f) no haber cumplido con las medidas correctivas dispuestas en virtud de esta Ley, tratándose de abuso de poder de mercado o acuerdos y prácticas restrictivas; g) no haber cumplido con los compromisos adquiridos de conformidad con esta Ley; h) suministrar a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado información engañosa o falsa. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.31, p.32)

3. Son infracciones muy graves: a) el desarrollo de conductas colusorias tipificadas en el artículo 11 de esta Ley que consistan en cárteles u otros acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre empresas u operadores económicos competidores entre sí, reales o potenciales; b) el abuso de poder de mercado tipificado en el artículo 9 de esta Ley cuando el mismo sea cometido por una o más empresas u operadores económicos que produzca efectos altamente nocivos para el mercado y los consumidores o que tengan una cuota de mercado próxima al monopolio o disfrute de derechos especiales o exclusivos; c) la ejecución de actos o contratos efectuados por el operador económico resultante de una operación de concentración sujeta a control, antes de haber sido notificada a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado; o antes de que haya sido autorizada de conformidad con lo previsto en esta ley; d) incumplir o contravenir lo establecido en una resolución de la Superintendencia de Control del Poder de

Mercado, tanto en materia de abuso de poder de mercado, conductas anticompetitivas y de control de concentraciones. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.32)

Las infracciones graves y muy graves se juzgarán independientemente de que puedan constituir conductas tipificadas y sancionadas en la Ley Penal y ser objeto de la correspondiente acción por parte de la Función Judicial. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.32)

Art. 79.- Sanciones: La Superintendencia de Control del Poder de Mercado impondrá a las empresas u operadores económicos, asociaciones, uniones o agrupaciones de aquellos que, deliberadamente o por negligencia, infrinjan lo dispuesto en la presente Ley, las siguientes sanciones: a) las infracciones leves con multa de hasta el 8% del volumen de negocios total de la empresa u operador económico infractor en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa; b) las infracciones graves con multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa u operador económico infractor en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa; c) las infracciones muy graves con multa de hasta el 12% del volumen de negocios total de la empresa u operador económico infractor en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.32)

El volumen de negocios total de las asociaciones, uniones o agrupaciones de empresas u operador económico se determinará tomando en consideración el volumen de negocios de sus miembros. Además de la sanción prevista en el apartado anterior, cuando el infractor sea una persona jurídica y haya incurrido en infracciones muy graves, se podrá imponer una multa de hasta 500 Remuneraciones Básicas Unificadas a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos directivos que hayan intervenido en el acuerdo o decisión, según el grado de intervención o participación de dichos representantes o directivos en la determinación o ejecución de la práctica o conducta infractora. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.33)

Quedan excluidas de la sanción aquellas personas que, formando parte de los órganos colegiados de administración, no hubieran asistido a las reuniones o hubieran votado en contra o salvado su voto. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.33)

En caso de que no sea posible delimitar el volumen de negocios a que se refieren los literales a), b) y c) del primer inciso del presente artículo, las infracciones tipificadas en la presente Ley serán sancionadas en los términos siguientes:

1. Las infracciones leves con multa entre 50 a 2.000 Remuneraciones Básicas Unificadas.
2. Las infracciones graves con multa entre 2.001 a 40.000 Remuneraciones Básicas Unificadas.
3. Las infracciones muy graves con multa de más de 40.000 Remuneraciones Básicas Unificadas.

La reincidencia se considerará circunstancia agravante, por lo que la sanción aplicable no deberá ser menor que la sanción precedente. La Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá imponer las multas de manera sucesiva e ilimitadamente en caso de reincidencia. En ese caso los umbrales del 8%, 10% y 12% del volumen de negocios total del infractor, relativos a todas sus actividades económicas correspondientes al ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa, establecidos en los literales a, b y c precedentes, no serán aplicables. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.33)

De igual manera, si la Superintendencia determinare que los beneficios obtenidos como resultado de una conducta contraria a las disposiciones de la presente Ley son superiores a los umbrales del 8%, 10% y 12% del volumen de negocios total del infractor, o a los montos previstos en los números 1, 2 y 3 de este artículo, sancionará al infractor con un monto idéntico al de dichos beneficios, sin perjuicio de su facultad para sancionar la reincidencia establecida en el inciso precedente. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.33)

Quien no suministrare a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado la información requerida por esta o hubiere suministrado información incompleta o incorrecta, será sancionado con una multa de hasta 500 Remuneraciones Básicas Unificadas. La Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá ordenar desinvertir, dividir o escindir en los casos en los que determine que es el único camino para restablecer la competencia. (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011, p.33)

Codificación 13. Ley que regula la producción y comercio del banano.

Art. 2.- Queda terminantemente prohibido que persona alguna, sea directamente o por interpuesta persona, pague al productor un valor menor que el precio mínimo de sustentación fijado de acuerdo con el artículo 1 de esta Ley, utilizando cualquier mecanismo o procedimiento para no cumplir con sus disposiciones. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.2)

La calificación de la fruta se la hará única y exclusivamente en la finca de producción y no será motivo de una posterior en el puerto de embarque. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.2)

Art. 3.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería, por intermedio de la Subsecretaría del Litoral Norte o Subsecretaría del Litoral Sur y Galápagos, efectuará inspecciones periódicas a las personas naturales o jurídicas que adquieran y/o comercialicen cajas con banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.2)

Para estos efectos, las aludidas personas naturales o jurídicas estarán obligadas a exhibir la documentación pertinente y permitir la revisión por parte de los funcionarios respectivos de toda la información que manejen y que pudiere resultar necesaria analizar para establecer el cumplimiento de esta Ley. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.2)

Art. 4.- Sanciones por Incumplimiento y Reincidencias.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, por intermedio de la autoridad administrativa correspondiente, de oficio o mediante denuncia escrita, verificará que los exportadores y/o comercializadores paguen a los productores, por las cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas, el precio mínimo de sustentación establecido. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.3)

De llegar a determinarse el incumplimiento, la autoridad administrativa que conoce el proceso, una vez que cuente con el informe técnico y oídas las partes interesadas verbal y sumariamente, aplicará una multa equivalente de veinte y cinco a cincuenta veces el monto de evasión o incumplimiento, dispondrá la reliquidación y devolución a los productores por el monto evadido o no pagado; y, ordenará la

suspensión de exportar por quince días, sin perjuicio de las acciones civiles y penales a que hubiere lugar. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.3)

En caso de reincidencia, la suspensión de exportar será de treinta días. De no pagársele al productor el precio mínimo de sustentación por una tercera ocasión, la sanción al exportador será la suspensión de exportación por sesenta días; y, en caso de continuar el incumplimiento por una cuarta ocasión se ordenará la suspensión definitiva del exportador. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.3)

Las reincidencias serán los incumplimientos dentro de un periodo de doce meses. En caso de reincidencia, el Subsecretario correspondiente podrá disponer la suspensión de exportar por quince días. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.3)

El exportador pagará obligatoriamente por la compra de las cajas de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas, en sus diferentes tipos, en el plazo de ocho días calendario contados a partir de la realización del embarque definitivo, mediante transferencias de fondos a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) en el Banco Central del Ecuador, desde la cuenta corriente y/o de ahorros del exportador hacia la cuenta bancaria del productor y/o comercializador. El no pago a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI) conllevará que la autoridad administrativa competente aplique multa equivalente al valor evadido o no pagado a través del (SPI). (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.3)

Art. 5.- El afectado por la resolución dictada por el Subsecretario correspondiente podrá interponer ante el Ministro de Agricultura y Ganadería recurso de revisión solo en el efecto devolutivo. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.3)

El Ministro de Agricultura y Ganadería resolverá el recurso en el término de diez días, hubiese o no comparecido el afectado con sus pruebas de descargo. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.3)

Art. 6.- En caso de que la resolución del Ministro resultare favorable al sancionado, se procederá a devolver el monto de las multas pagadas, y el exportador podrá deducir de futuras adquisiciones los montos que hayan recibido aquellos

productores beneficiados por la resolución de primera instancia, valores que no generarán intereses ni recargos de naturaleza alguna por cuenta de los productores. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.4)

Art. 7.- Prohíbese y se tendrá por no escrita cualquier forma de renuncia que pudiera estipularse entre productores y exportadoras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, y que originándose en una causa ilícita signifique, de cualquier manera, una disminución efectiva del derecho del productor a recibir cuando menos el precio mínimo de sustentación por caja de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.4)

Prohíbese que en las liquidaciones de pago de las cajas de banano para exportación consten descuentos no autorizados por el productor. El exportador que violare esta disposición será sancionado por el Subsecretario correspondiente, con la multa equivalente al quinientos por ciento (500%) de los valores indebidamente descontados, de la cual se devolverá al productor el valor correspondiente. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.4)

Art. 8.- Prohíbese realizar nuevas siembras de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines, destinadas a la exportación, a partir de la fecha de promulgación de la presente Ley que no hayan sido autorizadas previamente por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Su transgresión será sancionada con una multa de ciento cincuenta salarios mínimos vitales generales por hectárea sembrada, de conformidad con el Reglamento dictado por el presidente de la República. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.5)

Art. 9.- Se prohíbe comercializar banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación de plantaciones que no estén debidamente inscritas y registradas en el Ministerio de Agricultura y Ganadería. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.5)

Quienes incumplan esta disposición serán multados con el valor equivalente al trescientos por ciento (300%) del valor de la fruta que haya comprado. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.5)

Art. 10.- Toda persona natural o jurídica que exporte banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación deberá presentar ante la

Subsecretaría correspondiente, cuarenta y ocho horas antes del embarque, el plan de embarque provisional, el mismo que contendrá el nombre del productor, nombre del predio agrícola, superficie sembrada y la zona en que se encuentra ubicada. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.6)

Dentro de las setenta y dos horas de efectuado el embarque, el exportador presentará ante la Subsecretaría correspondiente, el plan de embarque definitivo. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.6)

La no presentación o falsedad en la documentación a presentarse por parte del exportador contemplada en los incisos anteriores, serán sancionadas con una multa equivalente a doscientos salarios mínimos vitales. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.6)

Art. 12.- Para ejercer la actividad de comercialización de banano, plátano (barraganete) y otras musáceas afines destinadas para exportación en el Ecuador, toda persona natural o jurídica deberá calificarse como tal ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.6)

Incurrirá en el delito contemplado en el art 563 del Código Penal vigente, toda aquella persona natural o jurídica que compre o comercialice para la exportación, sin previamente estar calificada como tal para ejercer dicha actividad en el Ecuador. (Ley que regula la producción y comercio del banano, 2010, p.6)

Variables

Variable independiente

- Precio de la Caja de Banano.

Variable dependiente

- Ratios de Liquidez.
- Impuesto a la Renta Único del Sector Bananero

Capítulo II: Marco Metodológico

Según Bernal (2010) “el marco metodológico es el conjunto de acciones destinadas a describir y analizar el fondo del problema planteado, a través de procedimientos específicos que incluye las técnicas y recolección de observación y recolección de datos, determinando el “cómo” se realizará el estudio. Es el conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas”.

Diseño de Investigación

Según Coelho (2011) podemos definir a la investigación como: “un proceso intelectual y experimental que comprende un conjunto de métodos aplicados de modo sistemático, con la finalidad de indagar sobre un asunto o tema”. (p. 1)

A través de la investigación se pueden buscar soluciones a varios problemas existentes, obtener datos, descubrir causas de varios conflictos puntuales, entre otros. Se debe desarrollar de forma organizada de manera que los resultados obtenidos sean efectivos.

Los tipos de diseño de investigación pueden ser: experimentales y observacionales. El diseño experimental hace referencia al hecho de que un investigador manipule fenómenos, condiciones o características del objeto de estudio, de manera que cause un cambio en dichas características, es decir, en este suceso el investigador cambia algo para obtener de esta manera un resultado completamente distinto al original.

El diseño observacional hace referencia a la observación de fenómenos, condiciones o características del objeto de estudio. Se observa, sin cambiar o manipular. Una vez realizadas las observaciones se procede a realizar su respectivo análisis. El diseño observacional puede ser analítico y descriptivo. En este trabajo de investigación se busca analizar el impacto tributario, financiero debido a los cambios de los precios en las empresas bananeras, por ello, la investigación será desarrollada bajo el diseño observacional. Debido a que será basada en datos de años anteriores, sin manipular la información, para desarrollar un buen análisis.

Según la cronología el diseño de investigación está basado en dos tipos: prospectivo y retrospectivo. El diseño de investigación prospectivo se refiere al estudio

y análisis de fenómenos, casos, eventos, características y efectos presentes y que se siguen analizando en el futuro.

El diseño de investigación retrospectivo hace referencia al estudio y análisis de fenómenos, casos, eventos, características y efectos presentes y pasados. Este tema de investigación se basa en el diseño de investigación retrospectivo. Se analizan datos ya existentes de años anteriores para de esta manera obtener los resultados que se necesitan para la investigación.

De acuerdo al número de mediciones el diseño de investigación puede ser: longitudinal y transversal. En el diseño transversal se realizan investigaciones en una sola ocasión, es decir, se designa un día y hora en específico para realizar dicha investigación.

El diseño de investigación longitudinal realiza investigaciones durante un periodo de tiempo, es decir, se analizan datos surgidos en varios años. Este trabajo de investigación se basa en la investigación longitudinal, ya que, se recolecta información financiera durante varios años, dentro del periodo (2016-2019), para realizar una comparación entre ellos y de esta manera mostrar el cambio que se ha desarrollado año tras año.

Tipo de Investigación

“La investigación es el conjunto de métodos que se aplican para conocer un asunto o problema en profundidad y generar nuevos conocimientos en el área en la que se está aplicando”. (Graus, 2020)

En este trabajo de investigación se aplicará el tipo de investigación concluyente descriptiva, de esta manera se puede brindar una información más precisa, realizando entrevistas con la finalidad de despejar todo tipo de dudas y generar conclusiones.

La investigación descriptiva puntualiza las características de la población que se va a estudiar. Su objetivo es describir un tema de investigación, sin cubrir la razón por la que ocurre. Se refiere al diseño investigativo, análisis de datos y creación de preguntas sobre el tema a investigar.

Salinas (2012) indicó que “la investigación descriptiva opera cuando se requiere delinear las características específicas descubiertas por las investigaciones exploratorias. Esta descripción podría realizarse usando métodos cualitativos y, en un estado superior de descripción, usando métodos cuantitativos”. (p.1)

Fuentes de Investigación

“Se denominan fuentes de información a diversos tipos de documentos que contienen datos útiles para satisfacer una demanda de información o conocimiento. Conocer, distinguir y seleccionar las fuentes de información adecuadas para el trabajo que se está realizando es parte del proceso de investigación”. (Universidad de Alcalá, 2011)

Según el nivel de información proporcionada por las fuentes de información estas pueden ser primarias o secundarias. Las fuentes primarias contienen información nueva a través de libros, diarios, revistas científicas, investigación de instituciones públicas y privadas, normas técnicas, como resultado de un trabajo intelectual.

Las fuentes secundarias contienen información elaborada, producto de análisis, organizada que se basa en documentos originales. Sus fuentes son: directorios, enciclopedias, libros, antologías y otros trabajos de investigación. Este trabajo de investigación se basa en el uso de fuentes secundarias debido al uso de los documentos financieros necesarios para evaluar de manera eficaz el impacto de los precios del banano.

Enfoque de Investigación

“El enfoque de la investigación es la forma en la que el investigador se aproxima al objeto de estudio. Es la perspectiva desde la cual aborda el tema, que variará dependiendo del tipo de resultados que espera encontrar”. (Lifeder, Deisy Yanez, 2010)

El enfoque de investigación es un proceso directamente relacionado a los métodos de investigación, el método inductivo, el cual es asociado a la investigación cualitativa y el método deductivo, asociado con la investigación cuantitativa.

Este se divide en tres tipos de enfoques: el enfoque cuantitativo realiza el uso de recolección de datos para responder preguntas de investigación o probar teorías, el enfoque cualitativo que mide datos sin medición numérica, profundiza un estudio y el enfoque mixto que combina ambos enfoques, cualitativo y cuantitativo.

Este trabajo de investigación se basa en un cuantitativo debido a que necesitamos evidenciar con estados financieros y datos numéricos como se ven afectadas las empresas de exportadoras de Guayaquil por las variaciones de precios que hay en el sector bananero en la actualidad.

Población

Según Neftali (2016) “La población de una investigación está compuesta por todos los elementos (personas, objetos, organismos, historias clínicas) que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación” (p. 4). Lo que se puede interpretar por población que es un grupo de personas o elementos que son definidos o indefinidos compartiendo características similares y que serán objetos de estudio con el fin de alcanzar el objetivo o conclusión de la investigación. La población que será estudiada en la presente investigación es finita, lo que quiere decir que es medible y conforme a lo investigado en el Directorio De Exportadores Pro Ecuador (2020), existen más de 60 empresas dedicadas a la exportación de banano en la ciudad de Guayaquil que se mencionan en las siguientes tablas.

Técnica de Recolección de Datos

La recolección de datos hace referencia al uso de técnicas que son utilizadas para el desarrollo de sistemas de información, entre los cuales se encuentran las encuestas, las entrevistas, la observación, el diccionario de datos y los diagramas de flujo. Dichos instrumentos se aplican con la finalidad de encontrar información útil a una investigación.

La técnica de recolección de datos empleada en este trabajo de investigación será de manera cualitativa, debido a que se realizarán entrevistas, las cuales permitirán conocer mejor el punto de vista de los entrevistados sobre cómo ha cambiado la situación en el sector bananero con la implementación de los impuestos y el cambio del precio de las cajas y la técnica de observación, la que permite verificar los resultados de las entrevistas o también para prepararla.

También será de manera cuantitativa, debido a que se realizarán análisis descriptivos, método basado en realizar preguntas de investigación, incluye recopilación de datos, los organiza, los tabula y finalmente describe los resultados; y un análisis correlacional, el cual permite buscar variables que interactúen entre sí, es decir, cuando una variable cambia la investigación permitirá entender la manera en que la otra variable cambia también.

Capítulo III: Resultados

En este capítulo analizaremos los resultados proporcionados por las entrevistas realizadas a exportadores y productores, los cuales son participantes de la cadena de valor del producto bananero, con la finalidad de analizar estos datos compararemos los resultados con la información obtenida de la superintendencia de compañías para tener así una mejor comprensión del impacto del precio del banano en las empresas de Guayaquil.

En el presente trabajo hemos realizado entrevistas a exportadores y productores para poder evidenciar el estado de las empresas en la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de obtener datos más certeros se han realizado dos formatos de entrevista uno que será aplicado para los exportadores y el otro será aplicado exclusivamente con los productores.

Resultados de Entrevistas

Resultado de Entrevista a Exportador 1

- 1. ¿Cómo se han beneficiado? ¿Las políticas que ha implementado el gobierno hacia el sector exportador de banano?**

Considero que estas políticas están permitiendo un mayor control dentro del sector bananero ya que antes las personas daban un precio para exportar de acuerdo a sus intereses y no de manera legal, actualmente con las políticas del país, se toman en cuenta también los impuestos para poder obtener un costo del producto correcto.

- 2. ¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?**

Considero que tal vez para evitar todos los problemas que han ocasionado el impuesto a la renta del sector bananero se podría reducir de alguna manera en que todos los involucrados se sientan satisfechos y sin afectar la economía.

- 3. ¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?**

Considero que para los exportadores no hay tantos efectos negativos, pagar los impuestos proyecta seguridad y legalidad, lo cual da un aspecto seguro a la compra de nuestro producto fuera del país.

4. **¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?**

Efectivamente, el pago del impuesto a provocado que los productores eleven los precios de las frutas para compensar el dinero que en teoría “estarían perdiendo” y a su vez que los proveedores de cartón hagan lo mismo. En realidad, creo que es su método de defensa para no perder dinero en este negocio, seguir generando las mismas ganancias que obtenían antes de que se implementaran estas leyes.

5. **¿Considera Ud. que el impuesto a la renta único al sector bananero afecta a la liquidez de la empresa?**

Básicamente creo que depende fuertemente de la empresa, si se mantiene un buen control en ella no va a afectar. En teoría toda empresa debería tener un mecanismo de control para no verse perjudicado por los gastos que se puedan presentar en el transcurso del tiempo, si no es así, no se debe al pago del impuesto sino a un mal desempeño dentro de las empresas.

6. **¿Considera Ud. que los impuestos aplicables al sector bananero afectan su competitividad en el mercado internacional?**

Para nada, he estado siempre apegado que dentro del negocio, todo lo legalmente hecho jamás va a afectar el mismo. Claramente si en otros países no se pagan impuestos el precio debería ser menor y considerando eso los clientes preferirían el producto de un menor precio, pero las leyes son las leyes y siempre me he manejado por ello.

7. **¿Considera Ud. importante realizar una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero?**

Sería lo ideal para que no existan problemas al momento de tener que pagar el impuesto correspondiente, de esa manera a las personas que se sientan afectadas por tener que pagar este porcentaje tendrán un respaldo para no sentir tanto el impacto económicamente.

8. **¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?**

Realmente no y por eso creo que existen varios problemas entre productores y exportadores, debido a que no se tiene información correcta sobre el impuesto al sector bananero se mantienen discusiones por el precio del

banano y los cartones, si se tuviera toda la información sobre todo en el caso de los productores, se evitaría cualquier tipo de inconveniente.

Resultado de Entrevista a Exportador 2

1. **¿Cómo se han beneficiado? ¿Las políticas que ha implementado el gobierno hacia el sector exportador de banano?**

Creo que las políticas siempre se emplean con el objetivo de buscar una mejora. Por lo que debemos adaptarnos a ellas y llevar nuestro negocio de manera legal para evitar cualquier inconveniente.

2. **¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?**

Considero que para beneficio económico de quienes trabajamos en esto sería ideal reducir el impuesto y así la situación sería como se llevaba antes. Sin embargo, considero que para el Estado bajar el impuesto representa una inestabilidad porque si se consideró implementar estas políticas es básicamente porque era algo necesario.

3. **¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?**

Debido a esto se ha tenido problemas con el precio que nos ofrecen los productores, algunos se están basando en las leyes para elevar los precios del banano y de las cajas en general, ya que tienen conocimiento de el precio base y muchos productores vendían la fruta por un precio muy bajo en comparación a dicho valor. Todo esto ha provocado que varios aliados en este negocio tengan problemas.

4. **¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?**

Claramente sí, creo que básicamente están aprovechando esta ley actual para elevar los precios de manera absurda, que en realidad desde el punto de vista del productor está bien porque tienen que aprovechar para elevar sus precios, pero siendo nuestro caso como exportadores, nos representa mayor gasto y tampoco podemos elevar tanto el precio del producto a nuestros clientes porque nos representaría un problema con ellos.

5. **¿Considera Ud. que el impuesto a la renta único al sector bananero afecta a la liquidez de la empresa?**

Eso depende de la empresa, en nuestro caso el contador lleva correctamente todo ese tema de manera que no nos hemos visto afectados por el pago del impuesto hasta el momento.

6. **¿Considera Ud. que los impuestos aplicables al sector bananero afectan su competitividad en el mercado internacional?**

Creo que eso depende mucho del cliente, si se mantiene una buena relación con el cliente, ese negocio no se va a ver afectado, pero si se busca conexión con clientes nuevos considero que se verá un poco afectado debido a que los clientes siempre buscan el menor precio de un producto.

7. **¿Considera Ud. importante realizar una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero?**

Sí es importante, según el conocimiento que tengo al respecto si se realiza una provisión se puede tener seguro el dinero que se debe pagar por el impuesto de esta manera no nos veremos afectados cuando llegue el momento de hacerlo.

8. **¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?**

Existe información, pero las personas no la buscan, actualmente todas las leyes se pueden encontrar en internet, pero en este negocio, por lo general los productores, se basan en lo que escuchan de otros y de acuerdo a eso empiezan a realizar los cambios que se han visto últimamente. Pero como dije anteriormente cuando uno investiga encuentra toda la información necesaria para mantenerse al tanto correctamente del tema.

Resultado de Entrevista a Exportador 3

- 1. ¿Cómo se han beneficiado de las políticas que ha implementado el gobierno hacia el sector exportador de banano?**

Actualmente se establece un precio para vender banano tanto nacional como internacionalmente, el cual es fijado después de diálogos entre ambas partes a pesar de no siempre llegar a un acuerdo donde ambas partes se sientan beneficiadas en ese momento interfiere el estado para fijar un precio que ellos consideren generara ingresos a ambas partes. Esto nos permite tener un precio base para poder negociar en el mercado internacional.

- 2. ¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?**

Deberían ser comparado con países que han tenido un incremento en sus exportaciones para tomarlos como referencia y recuperar mercado. También podría hacerse una comparación con los diferentes mercados que posee el país y tienen una menor carga tributaria.

- 3. ¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?**

Afecta a los precios en el mercado, lo que afecta la competitividad del producto, otro aspecto negativo se ve reflejado en que el exportador y el productor podían llegar a negociar un precio que a ambas partes parecía justo pudiendo ser incluso inferior, pero de acuerdo a este impuesto los productores legalmente no nos pueden vender las cajas de banano a un precio inferior al impuesto.

- 4. ¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?**

Considero que, si influye lo que se refleja en el mercado internacional, donde nos vemos afectados por el hecho de que ya no se negocian con los productores precios menores a lo establecido lo que nos permita obtener un mayor margen de ganancia ahora los productores pueden vender las cajas a precios más elevados. Y nosotros no podemos elevar tanto los precios para no perder competitividad frente otros países exportadores.

5. **¿Considera Ud. que el impuesto a la renta único al sector bananero afecta a la liquidez de la empresa?**

El pago del impuesto a la renta único es un factor que puede llegar a afectar la liquidez de una empresa dependiendo de sus controles y la capacidad del contador para efectuar el cálculo de manera correcta y efectuar los pagos de la misma en la fecha establecida por la Ley, ya que el pago de impuesto es necesario para sustentabilidad de la actividad económica.

6. **¿Considera Ud. que los impuestos aplicables al sector bananero afectan su competitividad en el mercado internacional?**

Sí, debido a que diferentes países están ofreciendo el banano a un precio menor al que nosotros lo ofrecemos y también varía dependiendo de la relación que se tenga con el cliente, pero en la actualidad la tendencia del mercado es de precios bajos por lo que se verá afectada nuestra competitividad de acuerdo con el país al que se exporte y los aranceles que se paguen en el mismo por importar el producto.

7. **¿Considera Ud. importante realizar una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero?**

Es necesario debido a que el pago del impuesto se paga en base a la cantidad de caja vendidas, las cuales son determinadas semanalmente, entonces teniendo una provisión se puede asegurar el pago del impuesto y minimizar su impacto.

8. **¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?**

Considero que hace falta más información en general de cómo se maneja el sector bananero y tal vez de manera más particular sobre cómo se debería aplicar este impuesto ya que muchas empresas no conocen su correcto uso y los cambios más importantes que se efectúan en la misma, así mismo desconocen los beneficios que la ley ofrece.

Resultado de Entrevista a Exportador 4

1. **¿Cómo se han beneficiado de las políticas que ha implementado el gobierno hacia el sector exportador de banano?**

Hemos visto que el sector se ha beneficiado en general por las regulaciones de los productores que trabajaban en la informalidad lo que nos da mas opciones para conseguir el banano, como exportador buscamos exportar el mejor producto y al tener más hectáreas legalmente registradas en el país la oferta de los productores aumenta lo que nos permite tener opciones para elegir las mejores plantaciones.

2. **¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?**

Con el fin de que los exportadores reflejemos más ingresos y tengamos un margen mayor de negociación con los diferentes países a los que es exportada la fruta. Otra solución también podría ser que el país llegue a acuerdos comerciales con diferentes países para que nuestro producto pueda ser importado con una menor carga arancelaria.

3. **¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?**

El aspecto negativo que afecta a muchos exportadores es el de la incapacidad de negociar la compra del banano con los productores, ya que estos precios son elevados en comparación a los negociados antes de la su aplicación, no obstante, el precio es fijado en la temporada alta lo que perjudica a los exportadores que compran el producto para la temporada baja.

4. **¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?**

Si influye debido a que los productores venden las cajas de banano a un precio mayor al que algunos productores hemos negociado anteriormente, buscan incrementar sus precios para obtener las mismas ganancias. Lo cual nos reduce la cantidad que podemos negociar con nuestros importadores ya que si el precio a la que se vende el banano se eleva de más la tendencia del mercado nos podría afectar.

5. **En su opinión, ¿Considera Ud. que el impuesto a la renta único al sector bananero afecta a la liquidez de la empresa?**

En mi opinión no, para mitigar cualquier riesgo en donde el pago de este impuesto pueda llegar a afectar la liquidez de la empresa, se debe tener un conocimiento de los beneficios que puede brindar la ley y como aplicarla correcta para que no nos afecte las multas que pueden causar no pagar el impuesto durante el tiempo establecido.

6. **¿Considera Ud. que los impuestos aplicables al sector bananero afectan su competitividad en el mercado internacional?**

Sí, porque el mercado internacional exige productos más accesibles y al verse afectado nuestras negociaciones con los productores nos vemos en la necesidad de también aumentar nuestros precios de exportación, a pesar de que su influencia dependerá del mercado al que estemos exportando debido a que algunos tendrán más aranceles de importación que otros.

7. **¿Considera Ud. importante realizar una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero?**

Efectivamente debido a que asegura el pago del impuesto y se toma como base un promedio estimado de las cajas semanales vendidas para poder realizar una correcta provisión. Debido a que las multas que puede generar no pagar dicho impuesto podrían afectar a los resultados de nuestro ejercicio.

8. **¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?**

Existe la información, pero no todos saben cómo tener acceso a ella, suelen hacer caso a lo poco que se escucha y no se realiza una investigación profunda del tema, lo cual necesario para estar informados de los cambios que se han presentado recientemente. Muchos no conocen los beneficios de su aplicación lo cual limita los ingresos que podrían generar, para esto también se requiere contratar a alguien con experiencia el manejo de estos impuestos.

Resultado de Entrevista a Exportador – Productor 1

1. ¿Cómo observa Ud. las políticas del país sobre el sector bananero?

Considero que estas políticas están causando un cambio grande, a su vez está ocasionando problemas también entre personas que llevan haciendo negocios desde hace muchos años atrás y tenían precios establecidos entre ellos.

2. ¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?

Existen varios efectos negativos, pero cuando se trabaja con terceros, para mi situación hasta ahora no me he visto afectado ante esta situación.

3. ¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?

Sí ha influido, si los exportadores tienen un precio base, los productores se ven en la libertad de aumentar sus precios para aprovechar a tener una ganancia mayor, este es un negocio en el que se aprovechan las situaciones y así crecer el negocio. Lo productores vemos la oportunidad de ingresos y las aprovechamos.

4. ¿Considera Ud. que los impuestos aplicables al sector bananero afectan su competitividad en el mercado internacional?

Tal vez sí afecta, un cliente siempre busca un precio bajo, al tener un valor base eso puedo implicar que en otro país se venda a un valor mucho menor al que se exporta aquí, todo depende de las buenas conexiones que se mantengan en este negocio. Pero si no se tienen clientes fijos, si va a afectar grandemente en la competitividad internacional.

5. ¿Considera Ud. importante realizar una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero?

Realizar una provisión ayuda a tener una base para el pago del impuesto, teniendo esto no se tienen problemas en los pagos a tiempo. Es algo interno de cada empresa, pero considero que es un buen método sobre todo para aquellas empresas que han tenido problemas para adaptarse a este pago del impuesto.

6. ¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?

Si existe la información. El inconveniente es el alcance, hasta qué punto llega la información y a quienes. Muchas veces los problemas que existen son precisamente porque los productores o exportadores no se informan correctamente, pero eso depende de ellos más no por la falta de información.

Resultado de Entrevista a Productor 1

1. ¿Cómo observa Ud. las políticas del país sobre el sector bananero?

Claramente esto ha ocasionado que los exportadores comiencen a presentar malestar para pagar los nuevos precios que se nos exigen actualmente cobrar a nosotros.

2. ¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?

El impuesto nos ocasiona problemas al momento de llegar a un acuerdo con los exportadores, por el incremento en los precios, porque económicamente nos ha beneficiado de manera considerable. Para no perder a nuestros clientes fijos sería bueno disminuir el impuesto.

3. ¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?

El efecto negativo es que cuando nosotros los que producimos el banano empezamos a subir nuestros precios aprovechando la situación para generar más ganancias, los exportadores automáticamente se negaron a pagar un valor mayor y así se perdieron varias relaciones comerciales.

4. ¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?

Sí está influyendo, al ver que los exportadores están exportando el banano a un valor mayor eso nos da la oportunidad de elevar nuestro precio tanto de banano como de cajas, consideramos que con toda esta situación los exportadores tienen medios para pagar el nuevo precio sin problema alguno.

5. ¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?

Considero que la información existe, pero no todos los productores tienen acceso a ella, muchos productores se informan según lo que escuchan de otros productores, pero no se tiene un buen conocimiento de este.

6. **¿Considera Ud. que el precio oficial de la caja de banano es justo para los productores?**

Yo considero que sí, básicamente no nos afecta económicamente, todo lo contrario.

7. **¿Hace uso Ud. de seguros para los cultivos en caso de problemas de clima, plagas?**

Claro que sí, de esa manera le damos un producto seguro a nuestros clientes sobre todo porque la fruta viaja por varios días y debe mantenerse fresca.

8. **¿En el periodo 2016-2019 ha tenido pérdidas como productores, si es así cuáles fueron las razones?**

Han existido pérdidas por situaciones comunes que existen cuando te encargas de este negocio, productos perdidos, cancelación por parte de los clientes y ese tipo de situaciones.

Resultado de Entrevista a Productor 2

1. **¿Cómo observa Ud. las políticas del país sobre el sector bananero?**

Yo no encuentro muchos problemas, algunos exportadores prefieren buscar otros productores en busca de diferentes precios ya que muchos están acostumbrados a que les ofrezcamos el producto a menor precio.

2. **¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?**

A mi parecer el pago del impuesto no es algo que me afecte, no llega a influenciar los ingresos que obtengo con la venta de banano. Desde su implementación nuestros ingresos se han visto beneficiados lejos de perjudicarnos. Lo único a lo que su aplicación ha afectado es a las relaciones que se tenían con nuestros compradores provocando que se vuelvan a negociar los precios a los que ellos antes compraban el producto.

3. **¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?**

Se perdieron varios tratos debido al aumento que se tuvo del precio de la caja de banano, ya que muchos productores toman ventaja de la ley y elevar mucho sus precios, a lo que los exportadores no se encuentran de acuerdo, pero nosotros debemos vender al precio mínimo establecido.

4. **¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?**

Si debido a que todos tratan de obtener una ventaja elevando sus precios y obtener más ganancias, a lo que muchos exportadores prefieren cerrar negocios con sus viejos proveedores en busca de mejores precios

5. **¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?**

Opino que la información existe, pero no todos los productores tienen acceso a ella, muchos productores se informan según lo que escuchan de otros productores, pero no se tiene un buen conocimiento de este.

6. **¿Considera Ud. que el precio oficial de la caja de banano es justo para los productores?**

El valor que fue establecido cubre los costos de producción, lo cual es una ayuda lo cual es un aumento a los precios que antes vendíamos nuestras plantaciones, aunque este precio no llega a tomar en cuenta las plagas que se presentan y los costos de fumigación pueden llegar a ser elevados dependiendo de la plaga, por esta razón muchos productores optan por incrementar sus precios para cubrir estos gastos. Pero a mi consideración nos beneficia a todos los productores.

7. **¿Hace uso Ud. de seguros para los cultivos en caso de problemas de clima, plagas?**

El uso de seguros para los cultivos es algo necesario debido a que las plagas pueden dañar hectáreas de plantaciones, para mitigar este riesgo se contrata gente que se encargue de combatir estos riesgos. El clima es un factor que nos afecta años tras año especialmente en la época de lluvia cuando las inundaciones perjudican las plantaciones.

8. **¿En el periodo 2016-2019 ha tenido pérdidas como productores, si es así cuáles fueron las razones?**

En los últimos cuatro años no nos hemos obtenido perdidas debido a que nosotros solo cultivamos el producto y luego es vendido por lo que el comercio nacional del banano no se ha visto afectado, tal vez a los exportadores se hayan visto afectados en este periodo debido a que ellos compiten con precios en el mercado internacional, a pesar de que si ellos tienen dificultades para exportar es también nos afecta a nosotros indirectamente por que la demanda bajara.

En este capítulo analizaremos los resultados proporcionados por las entrevistas realizadas a exportadores y productores, los cuales son participantes de la cadena de valor del producto bananero, con la finalidad de analizar estos datos compararemos los resultados con la información obtenida de la superintendencia de compañías para tener así una mejor comprensión del impacto del precio del banano en las empresas de Guayaquil.

Análisis de los resultados

Tabla 13: Exportadores – Pregunta 1

Pregunta 1	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Cómo se han beneficiado de las políticas que ha implementado el gobierno hacia el sector exportador de banano?	Mayor control, Utilización de precios legales.	Objetivo de mejorar.	Precios oficiales.	Regularización de productores, variedad en calidad de producto.

Los beneficios percibidos por los exportadores debido a las diferentes políticas aplicables en el sector, fueron un mayor control para la regularización de las plantaciones de banano debido a que en el periodo estudiado se encontró que existen plantaciones no reguladas, por lo que estos productores no realizan el pago de

impuestos correspondiente y tampoco hacen uso de los precios oficiales que proporciona la MAG.

Tabla 14: Exportadores – Pregunta 2

Pregunta 2	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?	Reducir el impuesto, Todos los involucrados se sientan satisfechos.	Reducir el impuesto.	Deberían compararse con la competencia, otros mercados poseen menos carga tributaria.	Reducción del impuesto, conseguir acuerdos comerciales con distintos países.

Esta pregunta fue realizada con la finalidad de evidenciar que los exportadores no están de acuerdo con el porcentaje de impuesto al que está siendo sometido el sector, la postura de los exportadores es que tanto el productor como el exportador ven una afectación por el pago de este impuesto ya que para motivos de cálculo del mismo se vio necesario fijar un precio mínimo de venta tanto local, como para las exportaciones y aunque este valor tiene como propósito solventar los costos mínimos para ambas partes.

Tabla 15: Exportadores – Pregunta 3

Pregunta 3	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?	No hay tantos aspectos negativos, proyecta seguridad legalidad.	Problemas con los precios de los productores, se negociaban las cajas a precios menores a los de PMS.	Afecta los precios del mercado, negociaciones con los productores se ven afectadas.	Falta de conocimiento dificulta el correcto pago de la misma.

El efecto negativo que los entrevistados evidenciaron es el costo de adquisición del producto se ha elevado en comparación a las negociaciones realizadas con los productores en años anteriores, esto se debe también al incremento de costo de producción por hectárea, lo que fuerza a los productores a incrementar su precio de venta. Esto ha causado una discrepancia entre el precio oficial y el precio ofrecido en el mercado ya que dependiendo de la época en la que se comercie el producto podría aumentar en dos dólares cuando los precios son altos y también sufren una decaída en tres dólares en la época de precios bajos.

Tabla 16: Exportadores – Pregunta 4

Pregunta 4	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?	Productores elevaron sus precios, tratan de conseguir las mismas ganancias que tenían antes de los impuestos.	Aprovechan la ley para elevar los precios.	Afecta en el mercado internacional, se negocia a precios más elevados con los productores.	Se negocian con los productores las cajas a mayor precio.

Los precios de los productores se ven elevados debido a que los costos de producción cada vez son más altos, por ende, el precio al que los exportadores adquieren el producto para después ser vendidos en el mercado del exterior a un precio más elevados, costos que son resultantes del uso de la tecnología con la que el productor maneje sus plantaciones se puede apreciar un incremento del 1 hasta el 3% en los costos que se incurren, este incremento depende de la presencia de la tecnología en las plantaciones, a pesar de esto los exportadores exigirán precios más bajos con el propósito de iguales el precio FOB con el de los países competidores.

Tabla 17: Exportadores – Pregunta 5

Pregunta 5	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Considera Ud. que el impuesto a la renta único al sector bananero afecta a la liquidez de la empresa?	Si se tienen buenos mecanismos de control que afectaría.	No se ven afectados debido a que no lleva correctamente el impuesto.	Afecta si no se tiene el conocimiento del impuesto.	Afectaría dependiendo del manejo que tenga la empresa.

Se observa que los exportadores no sienten una afectación directa a la liquidez de sus empresas, debido al uso de mecanismos de control que minimizan el impacto de factores tanto internos como externos que puedan tener. No obstante, analizando indicadores financieros como el índice de solvencia el que nos muestra la capacidad de las empresas para solventar deudas a corto plazo, en el año 2019 las empresas mostraron un índice promedio de 0.91, la interpretación para esta cifra es que por cada dólar de deuda que tienen las empresas solo cuentan con un promedio de 0.91 ctvs para solventar dicha deuda. A pesar de que las empresas han aumentado su índice de solvencia desde el 2016 donde tuvieron un promedio de 0.72%

Tabla 18: Exportador – Pregunta 6

Pregunta 6	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Considera Ud. que los impuestos aplicables al sector bananero afectan su competitividad en el mercado internacional?	Clientes prefieren producto menor precio.	Clientes el buscan a menor precio de un producto.	Países ofertan el producto a menor precio.	El mercado internacional busca productos más accesibles.

En el mercado internacional el precio es uno de los factores más influyentes en la competitividad del mercado, lo que se evidencia en una variación del -15.45% que son equivalentes a 5'180.263 de cajas exportadas hacia la Unión Europea el cual poseía uno de los mercados mejores remunerados, y un -6.72% que es igual a 414.510 cajas vendidas a Cono sur. Una manera de contra restar este efecto es mediante los acuerdos comerciales que el país sostiene con diferentes países para que los productos importados provenientes de Ecuador, ingresen con una carga tributaria menor.

Tabla 19: Exportadores – Pregunta 7

Pregunta 7	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Considera importante una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero?	Ud. Sería lo ideal, de esta manera se sentirá el impacto económico.	Se no tener el capacidad pagar impuesto.	asegura la de pago el mismo.	Si para el siempre efectuarán el pago del mismo.

El 100% de las empresas están de acuerdo con la importancia de realizar una correcta provisión para el pago del impuesto, debido a que el importe que se pagara es indeterminado y dependen de la cantidad de cajas de banano que las empresas vendan semanalmente, y esta cantidad será la base para el cálculo del impuesto, una vez provisionada se tendrá una estimación de la cantidad necesaria para cumplir con dicha obligación, la cual podrá ser actualizada conformen se registren ajustes a la misma con esto se minimiza el impacto que el impuesto pueda tener.

Tabla 20: Exportadores – Pregunta 8

Pregunta 8	Exportador 1	Exportador 2	Exportador 3	Exportador 4
¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica	No, lo cual genera problemas por la falta de	Existe información, pero no es buscada.	la Falta más información sobre su aplicación.	Existe información, pero no se sabe

**correctamente el información del cómo acceder a
impuesto único al mismo. ella.
sector bananero?**

La mitad de los entrevistados determinaron que la información que existe sobre cómo se calcula el valor a pagar de este impuesto y quienes están sujetos al pago del mismo, ya que en las normas tributarias se expresa que todo ingreso que se derive de una venta en el mercado nacional estará obligado al pago de un Impuesto a la Renta Único, no obstante, la otra mitad de los entrevistados están de acuerdo en que la información existe pero el problema está en que las empresas no buscan esta información o no saben cómo encontrarla, cuando en la página del SRI se brinda un calculadora bananera la cual se encarga de determinar el impuesto a la renta único derivado de la actividad bananera.

Tabla 21: Productor – Pregunta 1

Pregunta 1	Productor 1	Productor 2
¿Cómo observa Ud. las políticas del país sobre el sector bananero?	Genera problemas en los acuerdos con los exportadores.	Los exportadores están buscando quién les ofrezca un menor precio.

Los productores están de acuerdo en que las políticas en el sector bananero están provocando la pérdida de clientes fijos debido a que ellos siempre buscan un menor precio para que sus gastos sean menores y se noten las ganancias al momento de exportar. Debido al incremento de los costos se han perdido acuerdos que se llevan con los clientes y a su vez esto ha implicado problemas de ventas para los productores.

Tabla 22: Productor – Pregunta 2

Pregunta 2	Productor 1	Productor 2
¿Considera Ud. que es necesario que se reduzca el impuesto único a la renta del sector bananero?	Sí sería bueno para no perder lazos con clientes de años atrás.	Sería bueno para que no afecte el negocio con los exportadores.

El 100% de los entrevistados consideran que económicamente ha favorecido debido a que se puede cobrar mucho más que antes por el producto pero que se han perdido negocios con varios clientes y se disminuye el impuesto a la renta en el sector bananero sería bueno para los lazos comerciales.

Tabla 23: Productor – Pregunta 3

Pregunta 3	Productor 1	Productor 2
¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?	Al momento de elevar el precio los exportadores se negaron a pagar dichos valores automáticamente.	Se perdieron tratos con exportadores por el precio de la caja y del banano.

Los entrevistados coinciden que el efecto negativo que ha producido el pago del impuesto al banano es que por el aumento del precio hay varios exportadores que se han negado a pagar dichos precios, aunque otros han comprendido la situación legal. Esto ha producido una disminución en sus ganancias por la pérdida de clientes.

Tabla 24: Productor – Pregunta 4

Pregunta 4	Productor 1	Productor 2
¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?	Sí influye ya que ha permitido incrementar los valores en los precios de venta.	Sí debido a que se ha obtenido ventajas para aumentar los precios.

El 100% de los entrevistados coinciden en que las políticas sí han influido para elevar los precios de las frutas y cartones. Al momento de observar que los exportadores están elevando sus precios para equilibrar sus ganancias por el pago de impuestos, eso ha permitido que los productores aprovechen la situación y así incrementen sus precios al momento de hacer negocios con los exportadores.

Tabla 25: Productor – Pregunta 5

Pregunta 5	Productor 1	Productor 2
¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?	La información existe pero no todos tienen acceso a ella.	Existe la información pero las personas no la buscan y se dejan llevar por la opinión de otros productores.

Los productores entrevistados consideran que actualmente existe mucha información sobre el correcto uso del impuesto único al sector bananero pero los productores no se empeñan en conocerla y algunos no tienen acceso a ella tampoco. Hay muchos casos en los que ellos llevan la situación de acuerdo a lo que hacen otros productores o a los comentarios que ellos escuchan sobre el impuesto más no porque tengan el conocimiento requerido.

Tabla 26: Productor – Pregunta 6

Pregunta 6	Productor 1	Productor 2
¿Considera Ud. que el precio oficial de la caja de banano es justo para los productores?	No económicamente afecta el negocio todo lo contrario.	El valor incrementado cubre los costos de producción, lo cual es un beneficio para los productores con el aumento de precios en la caja de banano.

Los productores ven como una oportunidad la situación, al momento de incrementar el precio de las cajas ellos pueden incrementar también sus precios de ventas, lo cual los beneficia económicamente. De esta manera cubren sus costos de producción y todos los problemas que se vayan ocasionando mientras se produce el banano. De manera que, aunque sea un problema para los exportadores, para los productores puede ser un beneficio para generar ganancias.

Tabla 27: Productor – Pregunta 7

Pregunta 7	Productor 1	Productor 2
¿Hace uso Ud. de seguros para los cultivos en caso de problemas de clima, plagas?	Claro que sí, de esta manera se brinda un buen producto a los clientes.	Es necesario en este negocio, se contrata gente especializada para mitigar este riesgo.

Contratar gente especializada para tratar con plagas o los problemas que el clima pueda ocasionar en los cultivos es algo que los productores entrevistados consideran necesario siempre. De esta manera ellos pueden ofrecer un producto bueno y sobre todo que al momento de ser trasladado a su lugar de destino llegue en las mejores condiciones posibles y ser reconocidos de buena manera por la calidad de sus productos.

Tabla 28: Productor – Pregunta 8

Pregunta 8	Productor 1	Productor 2
¿En el periodo 2016-2019 ha tenido pérdidas como productores, si es así cuáles fueron las razones?	Existieron pérdidas por situaciones comunes durante la producción.	No hemos tenido pérdidas más que las comunes en diferentes situaciones en cada año.

Los productores entrevistados consideran que no han existidos pérdidas considerables durante el periodo 2016-2019 más que ciertas situaciones que se presentan en el proceso de producción como la pérdida del producto, las plagas o que los exportadores cancelen los pedidos a última hora que suele pasar cada cierto periodo de tiempo lo cual sí ocasiona una pérdida considerable de dinero para ellos.

Tabla 29: Productor/Exportador – Pregunta 1

Pregunta 1	Productor - Exportador
¿Cómo observa Ud. las políticas del país sobre el sector bananero?	Ocasionan un cambio grande y a su vez problemas con clientes fijos.

Por el incremento del precio estas políticas han ocasionado problemas entre los productores y los clientes por razones obvias, desde el punto de vista del Productor – Exportador estas políticas ocasionan cambios grandes en el ámbito económico del país.

Tabla 30: Productor/Exportador – Pregunta 2

Pregunta 2	Productor - Exportador
¿Qué efectos negativos considera Ud. que ha tenido el pago del impuesto al banano?	Al momento de producir y exportar sin terceros, no existen efectos negativos.

Según lo expuesto por el productor – exportador no existen efectos negativos debido a que ellos mismos producen el producto que van a exportar, esto les permite aumentar sus precios al momento de exportar sin tener problemas con terceros, sobre todo esto les permite cubrir al 100% sus costos de producción y obtener ganancias considerables al momento de exportar.

Tabla 31: Productor/Exportador – Pregunta 3

Pregunta 3	Productor - Exportador
-------------------	-------------------------------

¿Considera que las políticas del país sobre el sector bananero están influyendo para que los productores eleven sus precios de frutas y cartones?	Sí influye, los productores se ven en la libertad de aumentar sus precios con las políticas implementadas.
--	--

El precio ha sido influido, debido a que el precio base del exportador permite que los productores incrementen sus precios y de esta manera aprovechar para tener mayores ganancias. Anteriormente se llegaban a acuerdos para comprar a bajos precios, con el precio base implementada esto ya no es posible y representa una ventaja para los exportadores al momento de vender sus cajas y sus productos de manera considerable.

Tabla 32: Productor/Exportador – Pregunta 4

Pregunta 4	Productor - Exportador
¿Considera Ud. que los impuestos aplicados al sector bananero afectan a la competitividad en el mercado internacional?	Sí afecta, el cliente siempre busca hacer negocios con quien le presente un precio bajo.

Se considera que al momento de comprar un producto el cliente siempre busca gastar la menor cantidad posible y de esta manera obtener buenas ganancias. Si en otros países no se implementa el impuesto único al sector bananero, eso representa que sus precios son bajos y se van a ver preferidos por los clientes en comparación a los precios elevados en los que se ven obligados a pagar los exportadores debido al impuesto.

Tabla 33: Productor/Exportador – Pregunta 5

Pregunta 5	Productor - Exportador
-------------------	-------------------------------

¿Considera Ud. importante realizar una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero?	Sí, ayuda a tener una base para el pago del impuesto al banano.
--	---

Se considera que al momento de realizar una provisión para el pago del impuesto a la renta único al sector bananero, no se va a ver afectada la economía de la empresa y sobre todo no se va a llegar al punto de atrasarse en los pagos del mismo. Esta sería una solución para el problema en el que se ven afectadas las empresas exportadoras, debido a que van a tener la estabilidad económica para realizar los pagos a tiempo y sin obtener problemas durante el periodo contable.

Tabla 34: Productor/Exportador – Pregunta 6

Pregunta 6	Productor - Exportador
¿Considera Ud. que existe información detallada sobre cómo se aplica correctamente el impuesto único al sector bananero?	Si existe la información. Pero no el alcance para llegar a ella.

El productor – exportador entrevistado considera que existe poco alcance para que la información llegue a los implicados en este negocio. La mayoría de problemas que se están ocasionando es precisamente por la falta de información, debido a esto no se tiene conocimiento de las ventajas que se podrían obtener con la implementación del impuesto tanto para los productores como exportadores ya que no se han informado correctamente. Pero la información sí existe, mediante muchas páginas virtuales se las puede obtener con gran facilidad y si no se tiene acceso a ella, las personas especializadas en esto tienen dicha información que la pueden proporcionar a los implicados.

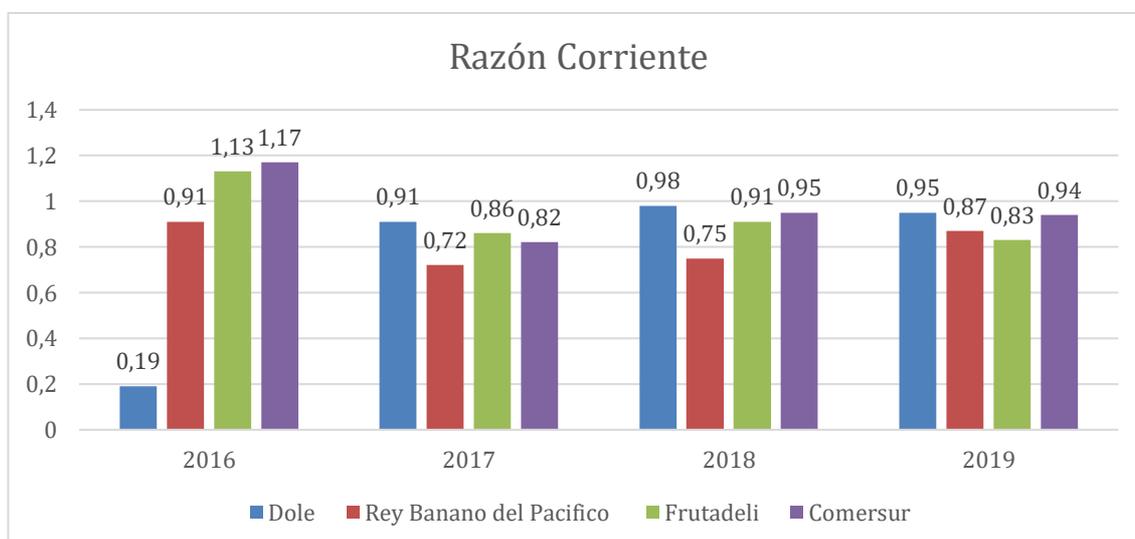
Análisis de Empresas

En esta parte del trabajo analizaremos los indicadores financieros de las cuatro empresas más relevantes del 2019, indicadores que fueron calculados en el marco referencial del trabajo. Analizaremos indicadores como Razón Corriente, Capital Neto, Nivel de Endeudamiento, Rentabilidad Sobre Activos, Rentabilidad Financiera y Margen Neto de Utilidad.

Razón Corriente

Según este indicador las empresas en el periodo estudiado no han tenido la capacidad para solventar sus deudas a corto plazo debido a que en el 2016 las únicas dos empresas que tuvieron la capacidad de cubrir sus deudas fueron Frutadeli que tuvo \$1.13 para cubrir cada dólar de deuda y Comersur \$1,17, en el los dos años posteriores ninguna de las cuatro empresas fue capaz de cubrir en totalidad sus deudas a corto plazo, en el 2019 Dole fue la que tuvo el valor más alto en este indicador, el cual reflejo que la empresa solo tuvo \$0.95 de dólar para cubrir cada dólar de deuda en ese año.

Figura 8: Razón Corriente



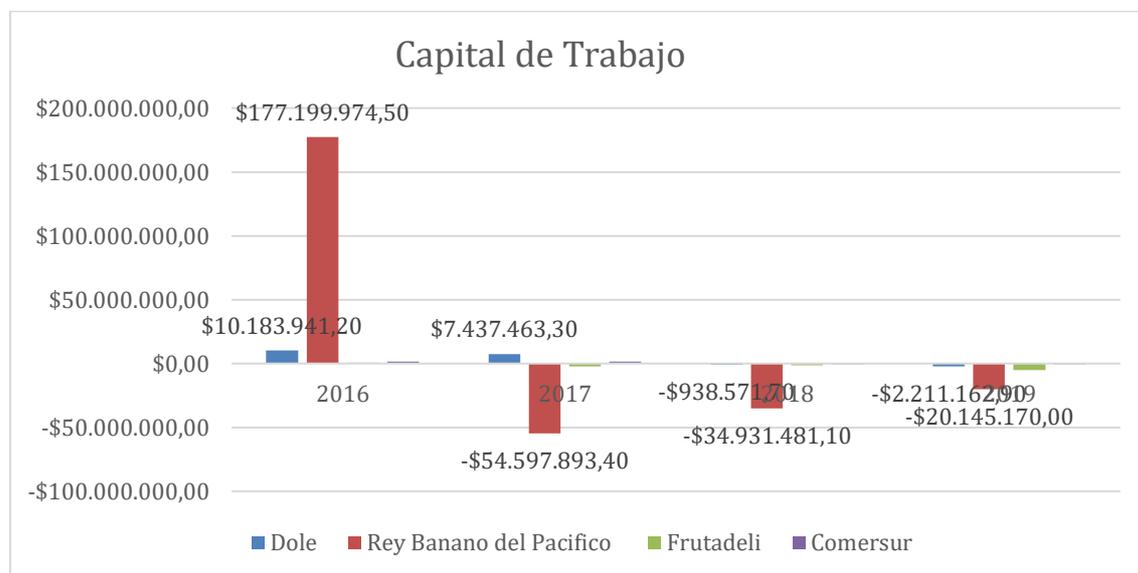
Nota. Adaptado de la superintendencia de compañías 2016-2019.

Capital de Trabajo

El año más favorable para las empresas según estas empresa fue el 2016 donde las cuatro empresas analizadas tuvieron resultados positivos, panorama que cambio en los años posteriores, donde en el 2017 dos empresas tuvieron un resultado negativo en

este indicador, empresas como Rey Banano del Pacifico tuvieron un Capital de Trabajo de - \$54'597.893,40 y Frutadelí - \$2'027.258,10; en el 2018 la situación empeoró debido a que las cuatro empresas incurrieron en resultados negativos en el indicador, en el 2019 la tendencia siguió igual y la situación de las empresas no mejoró.

Figura 9: Capital de Trabajo

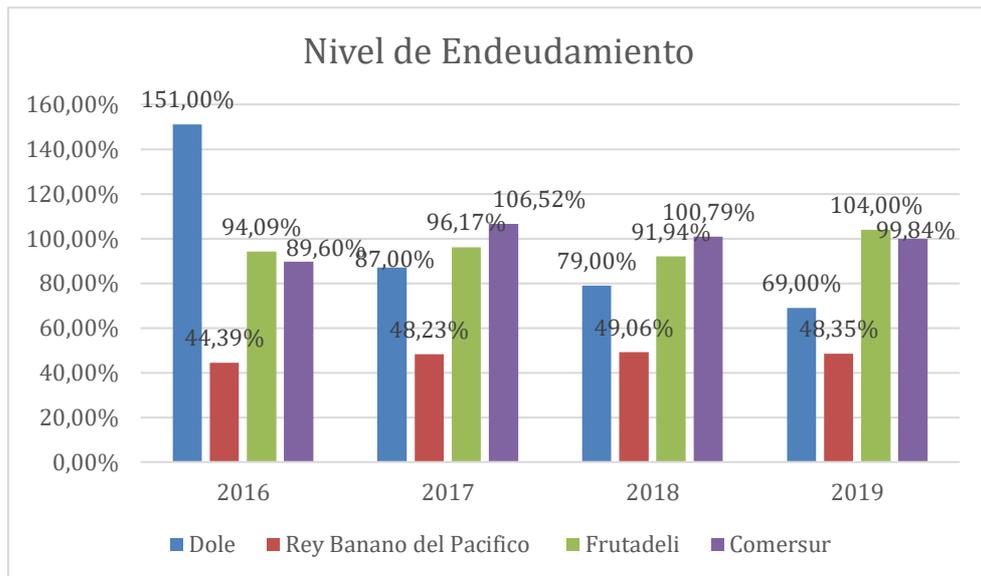


Nota. Adaptado de la superintendencia de compañías 2016-2019.

Nivel de Endeudamiento

Este indicador nos permite evidenciar que el nivel de deuda de las empresas sobre los activos que poseen es alto debido a que en el 2016 Dole tuvo un resultado de 151%, Frutadelí 94.09% y Comersur 89.60% y Frutadelí 44.39%; en los años posteriores los resultados no fueron más favorables ya que las empresas no tuvieron menos del 45% de nivel de endeudamiento.

Figura 10. Nivel de Endeudamiento

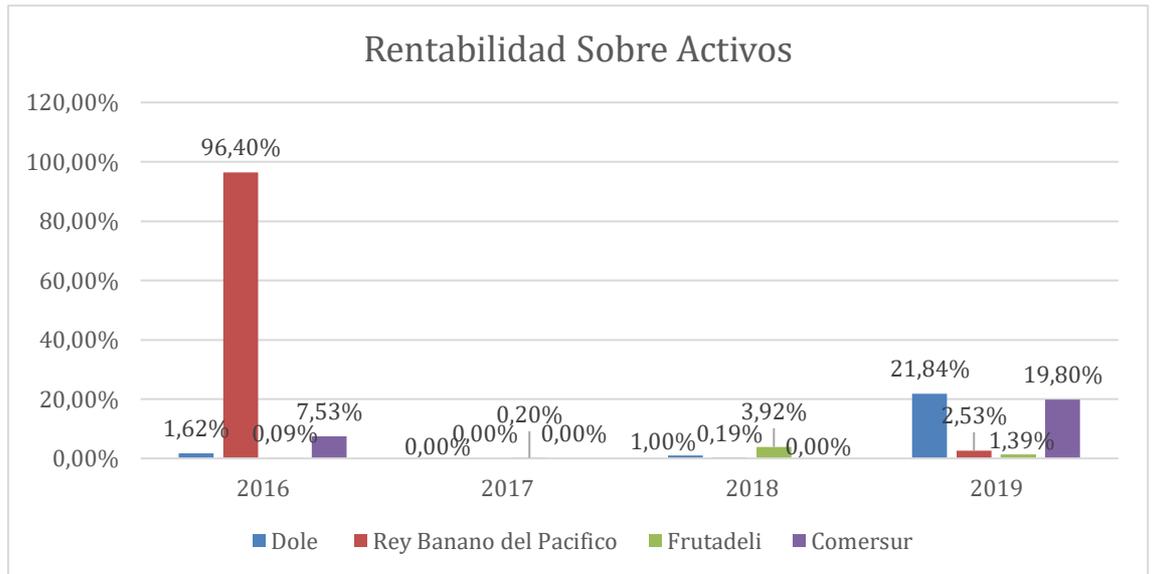


Nota. Adaptado de la superintendencia de compañías 2016-2019.

Rentabilidad Sobre Activos

En el 2016 solo una de las empresas tuvo un porcentaje alto de rentabilidad sobre los activos que posee la empresa, la cual fue Rey Banano del Pacifico con el 96,40% de rendimiento sobre sus activos y el porcentaje más bajo lo tuvo Frutadeli con el 0,09%. En el 2017 solo una empresa obtuvo rendimiento sobre sus activos, Frutadeli tuvo el 0,20%; en el 2018 solo Comersur no tuvo un rendimiento debido a que en ese año no tuvo utilidades; en el 2019 todas las empresas obtuvieron rendimientos sobre los activos, Rey Banano del Pacifico tuvo un porcentaje alto de 48,35% y Frutadeli el porcentaje más bajo con el 1,39%.

Figura 11: Rentabilidad Sobre Activos

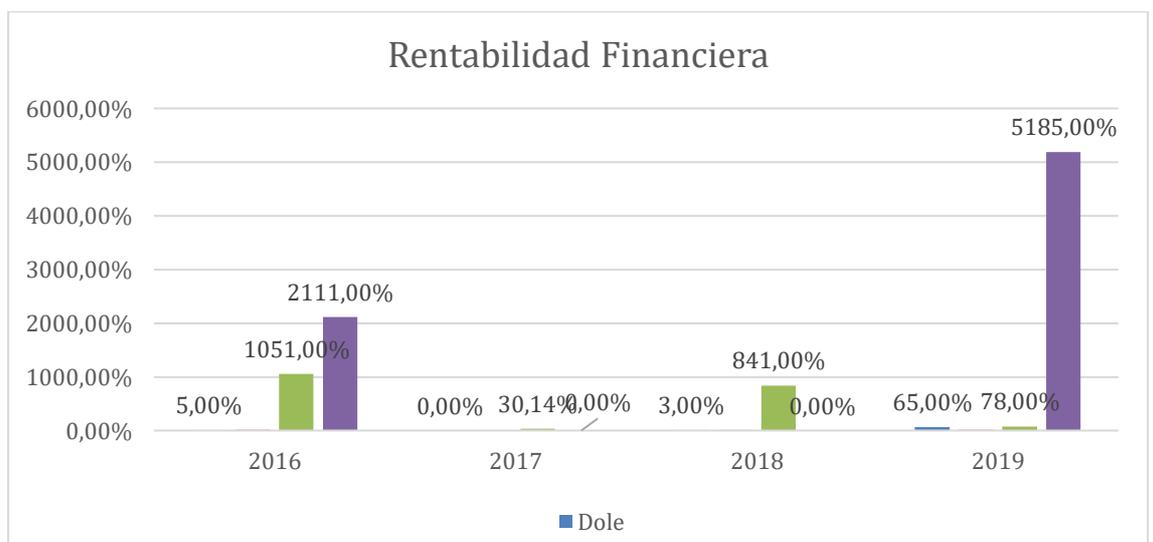


Nota. Adaptado de la superintendencia de compañías 2016-2019.

Rentabilidad Financiera

Este indicador mide el porcentaje de rendimiento que se tiene sobre el capital. En el 2016 Frutadeli tuvo un rendimiento de 1051% sobre el capital y Comersur un 2111%; en las 2017 dos empresas al no presentarse utilidades no tuvieron un rendimiento sobre su capital; en el 2018 Frutadeli tuvo el porcentaje más alto con el 841% y solo Comersur no tuvo un rendimiento; en el 2019 todas las empresas tuvieron un alto rendimiento según su capital, solo Rey Banano del Pacifico tuvo un 15,67% de rendimiento. Sin embargo, este indicador no es de total confianza se necesita evaluar otros factores que pueden influenciar el rendimiento.

Figura 12: Rentabilidad Financiera

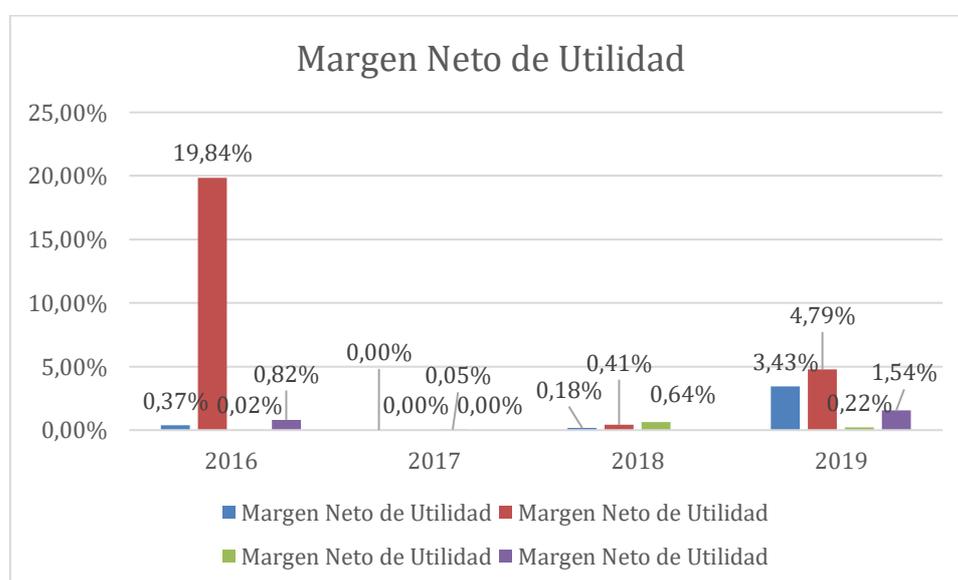


Nota. Adaptado de la superintendencia de compañías 2016-2019.

Margen Neto de Utilidad

En el 2016 las empresas no tuvieron un rendimiento sobre sus ventas muy altas, Frutadeli tuvo un rendimiento del 19,84% y el resto de las empresas tuvo un rendimiento menor al 1% de sus ventas; en el 2017 solo Frutadeli tuvo un rendimiento del 0,05% sobre sus ventas y el resto de las empresas no tuvo utilidades en ese año; en el 2018 solo Comersur no obtuvo utilidades ese año y las otras 3 empresas presentaron un rendimiento inferior al 1%; en el 2019 Rey Banano del Pacifico obtuvo un porcentaje de 4,79%, Dole 3,43%, Comersur 1,54% y Frutadeli tuvo un rendimiento de 0,22%.

Figura 13: Margen Neto de Utilidad



Nota. Adaptado de la superintendencia de compañías 2016-2019.

Análisis Descriptivo período 2016 -2019 de 4 Empresas Exportadoras de Banano

Dentro del periodo 2016 – 2019 en el sector bananero, se realizó un análisis de 4 empresas que se dedican a exportar banano fuera del país. Mediante el análisis descriptivo se pudo llegar a la conclusión de que en el año en el que más factible resultó la exportación del banano fue en el 2018 ya que, aunque el mercado en Estados Unidos bajó, en general las exportaciones aumentaron en un 5% lo cual se vio reflejado en las utilidades de las 4 empresas.

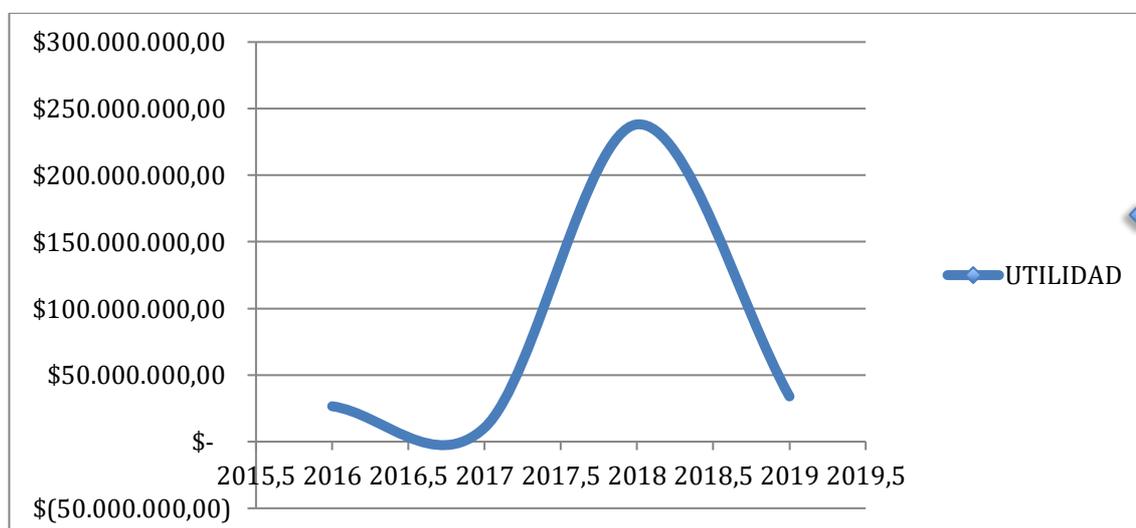
Debido a la pérdida de negociaciones con Rusia y la Unión Europea y que en el año 2016 se presentó el fenómeno del niño lo cual afectó las plantaciones, el año 2016 y 2017 presentaron una utilidad menor en comparación a los años posteriores lo cual fue bastante evidente al momento de realizar el análisis.

A pesar de que año a año el precio de cartones ha ido en aumento, no ha afectado de manera tan directa a las utilidades a pesar de que era la perspectiva de los involucrados en el negocio del sector bananero. A medida que han pasado los años las compañías han encontrado el método para solventar sus gastos correctamente para aumentar sus utilidades cada año.

Tabla 35: Utilidades periodo 2016-2019

AÑOS	UTILIDAD
2016	\$26.591.947,85
2017	\$10.562.902,16
2018	\$238.161.931,88
2019	\$33.963.392,52

Figura 14: Utilidades Empresas Exportadoras



Nota. Adaptado de la superintendencia de compañías.

Análisis financiero de la empresa Avila Enterprise Avilenter S.A.

A continuación, recolectaremos los datos de la empresa Avila Enterprise Avilenter S.A. de acuerdo con el servicio de rentas internas la actividad principal de esta empresa es la exportación de banano. Se extraerá la información de la Superintendencia de Compañías, los estados financieros que corresponden al periodo 2016-2019, información con la cual se realizarán los cálculos de los ratios financieros de mayor importancia para el trabajo. Una vez efectuados los cálculos, se realizará un análisis de los indicadores financieros, lo que nos permitirá evidenciar la información recolectada en las entrevistas. Con esto también lograremos dar respuesta a las preguntas de investigación y se concretarán los objetivos propuestos en el trabajo.

Las empresas del sector bananero de la ciudad de Guayaquil deben conocer la situación en la que se encuentran económicamente, una de las herramientas más usadas para evaluar la situación de una empresa son los indicadores financieros. Realizando los cálculos de los indicadores, tomando la información de la superintendencia de compañías del periodo 2016-2019, se espera comprobar el impacto que tiene el cambio del precio del banano en las empresas exportadoras de la ciudad de Guayaquil.

Estados Financieros de la Empresa Avilenter S.A.

Tabla 36: Estado de Situación Financiera de años 2016 al 2019 de la Empresa AVILENTER S.A.

	2016	2017	2018	2019
ACTIVO				
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 5.801,52	\$ 9.102,46	\$ 10.091,34	\$ 1.516,37
Cuentas y documentos por cobrar corrientes	\$ 7.980,41	\$ 11.380,84	\$ 17.935,00	\$ 250.946,8
Impuestos corrientes	\$ 6.538,80	\$ 5.622,15	\$ -	\$ 14.375,1
Inventarios	\$ 16.039,41	\$ 11.672,79	\$ -	\$ 66.890,8
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 36.360,14	\$ 37.778,24	\$ 28.026,34	\$ 333.728,8

Nota. Adaptado de la Superintendencia de compañías 2016 – 2019.

	2016	2017	2018	2019
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Propiedad, planta y equipo	\$ 39.408,34	\$ 31.257,58	\$ 280.089,19	\$ 3.822,86
Activos intangibles	\$ -	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 39.408,34	\$ 40.257,58	\$ 289.089,19	\$ 12.822,86
TOTAL ACTIVOS	\$ 75.768,48	\$ 78.035,82	\$ 317.115,53	\$ 346.551,47

PASIVOS

PASIVOS CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar	\$ 29.918,23	\$ 32.649,03	\$ 15.190,24	\$ 210.003,64
Otros pasivos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.267,01

Impuesto a la renta por pagar	\$ 888,24	\$ 1.133,70	\$ 4.693,46	\$ -
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	\$ 2.118,79	\$ 3.201,36	\$ 5.893,31	\$ 49.776,81
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 32.925,26	\$ 36.984,09	\$ 25.777,01	\$ 265.047,46
PASIVOS NO CORRIENTES				
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	\$ 5.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 5.000,00	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 37.925,26	\$ 36.984,09	\$ 25.777,01	\$ 265.047,46
PATRIMONIO				
Capital	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Aportes de accionistas	\$ 34.000,00	\$ 34.000,00	\$ 21.569,64	\$ 50.965,12
Resultados acumulados	\$ 3.043,22	\$ 6.251,73	\$ 22.892,19	\$ 29.738,89
Otros resultados acumulados	\$ -	\$ -	\$ 246.076,69	\$ -
TOTAL PATRIMONIO	\$ 37.843,22	\$ 41.051,73	\$ 291.338,52	\$ 81.504,01
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 75.768,48	\$ 78.035,82	\$ 317.115,53	\$ 346.551,47

Estado de Resultados de la Empresa AVILENTER S.A.

Tabla 37: Estado de Resultados de años 2016 al 2019 de la Empresa AVILENTER S.A.

	2016	2017	2018	2019
INGRESOS	\$ 1.027.664,50	\$ 1.078.863,20	\$ 1.560.029,94	\$ 1.456.250,58
Ingresos De Actividades Ordinarias	\$ 1.027.664,50	\$ 1.078.863,20	\$ 1.560.029,94	\$ 1.421.978,53
(+) Venta de Bienes	\$ 24.846,00	\$ -	\$ -	\$ 168.200,00
(+) Exportaciones	\$ 1.002.818,50	\$ 1.078.863,20	\$ 1.560.029,94	\$ 1.253.778,53
Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 34.272,05
COSTOS Y GASTOS	\$ 1.023.576,41	\$ 1.073.754,73	\$ 1.534.931,20	\$ 1.419.432,49

Costos de Ventas	\$	\$	\$	\$
	881.611,42	823.497,29	1.206.174,01	1.116.190,52
(+) Compras netas locales	\$	\$		\$
	50.550,32	16.039,41		1.116.190,52
(+) Inventario inicial de bienes	\$	\$		\$
	845.100,51	819.130,67		11.672,79
(-) Inventario final	\$	\$		
	16.039,41	11.672,79		
Gastos Beneficios Empleados	\$	\$	\$	\$
	13.972,87	24.369,77	25.158,12	101.350,98
(+) sueldos y salarios	\$	\$	\$	\$
	10.032,96	17.622,60	18.072,60	76.150,00
(+) Beneficios sociales	\$	\$	\$	\$
	2.108,12	3.665,26	3.759,00	9.129,05
(+) Aporte a la seguridad social	\$	\$	\$	\$
	1.681,79	3.021,91	3.326,52	12.042,44
(+) Honorarios profesionales	\$	\$	\$	\$
	150,00	60,00	-	3.666,66
(+) Otros	\$	\$	\$	\$
	-	-	-	362,83
Gastos Depreciaciones	\$	\$	\$	\$
	608,52	8.150,76	8.617,08	433,32
(+)Costo historico Propiedad	\$	\$	\$	\$
	608,52	8.150,76	8.617,08	433,32
Otros Gastos	\$	\$	\$	\$
	127.364,05	217.736,91	294.981,99	200.044,89
(+) Promocion y publicidad	\$	\$	\$	\$
	-	-	304,16	-
(+) Transporte	\$	\$	\$	\$
	400,00	-	-	54,00
(+) Consumo de combustibles	\$	\$	\$	\$
	46,43	34,80	469,18	10,71
(+) Arrendamientos operativos	\$	\$	\$	\$
	-	-	5.000,00	6.460,00
(+) Suministros, herramientas	\$	\$	\$	\$
	92.767,37	172.202,88	194.319,07	110.847,29
(+) Mantenimiento	\$	\$	\$	\$
	41,97	-	40,00	44.461,45
(+) Comisiones	\$	\$	\$	\$
	-	1.687,50	-	12,28
(+) Instalacion, organización	\$	\$	\$	\$
	-	-	-	34.075,12
(+) Servicios publicos	\$	\$	\$	\$
	389,35	433,38	204,70	2.489,39
(+) Otros	\$	\$	\$	\$
	33.718,93	43.378,35	94.644,88	1.634,65
Gastos Financieros	\$	\$	\$	\$
	19,55	-	-	1.412,78

(+) Costo de transcción	\$	\$	\$	\$
	19,55	-	-	1.412,78
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$	\$	\$	\$
	4.088,09	5.108,47	25.098,74	36.818,09
(-) Participación Trabajadores	\$	\$	\$	\$
	613,21	766,27	3.764,81	5.522,71
(+) Gastos No Deducibles	\$	\$	\$	\$
	562,56	810,96	-	982,97
UTILIDAD GRAVABLE	\$	\$	\$	\$
	4.037,44	5.153,16	21.333,93	32.278,35
(-) Impuesto por pagar	\$	\$	\$	\$
	639,78	1.133,70	4.693,46	5.267,01
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$	\$	\$	\$
	3.397,66	4.019,46	16.640,47	27.011,34

Cálculo y Análisis de ratios

Tabla 38: Indicadores de Liquidez

Liquidez general o razón corriente					
Formula	2016	2017	2018	2019	
Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	1,10	1,02	1,09	1,26	

La razón corriente es un indicador que nos permite evidenciar la competencia que posee la empresa para solventar sus deudas a corto plazo empleando sus activos a corto plazo. El análisis de este indicador en un periodo de tiempo nos permite evidenciar como administra la manera en la que se cubren sus deudas, también nos permite evaluar si la empresa está mejorando o empeorando. En el 2016 la empresa conto con \$1.10 para solventar cada dólar de deuda, en el año posterior se redujo la solvencia en \$0.08, sin embargo, en el 2018 el indicador sufrió un incremento con respecto al año anterior. Finalmente, en el 2019 se evidencio otro incremento al finalizar el periodo la empresa conto con \$1.26 de activos para respaldar cada dólar de deuda. Esto nos quiere decir que la empresa cuenta con los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones.

Tabla 39: Prueba Ácida

Formula	2016	2017	2018	2019
(Activos Corrientes-Inventarios) / Pasivo Corriente	0,62	0,71	1,09	1,01

Este indicador evalúa la capacidad de la empresa para solventar las deudas a corto plazo sin contar con los inventarios, ya que no conocemos cuál es su rotación, lo que impide que se convierta en efectivo de manera inmediata. En el 2016 el valor del indicador fue de 0.62. En el año posterior se obtuvo un crecimiento de 0.09 resultando en un valor de 0.71, para el 2019 el indicador llegó a tener un valor de 1.01. Lo que quiere decir que por cada dólar de deuda la empresa posee \$1.01 de activos para solventarlo sin contar los inventarios.

Tabla 40: Capital de Trabajo

Formula	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$3.434,88	\$794,15	\$2.249,33	\$68.681,15

La ratio de capital de trabajo se interpreta como los bienes que se posee la empresa para ser administrada. Con respecto a este indicador la empresa evidencio un escenario favorable durante el periodo evaluado, siendo en el 2017 donde se obtuvo un menor capital siendo este \$794,15, sin embargo, encontró su punto mas alto en el 2019 donde termino el periodo con un capital de \$68.681,15, lo que evidencia que este fue el escenario más favorable, ya que los activos corrientes fueron mayores a los pasivos corrientes, lo que permite que la empresa maneje de una manera competente las operaciones efectuadas por la empresa. El capital de trabajo permite también mejorar los resultados que se dan a causa de la empresa.

Análisis Indicadores de Liquidez

Este tipo de indicadores nos sirven para calcular la eficiencia con la que los activos se generan efectivo a corto plazo para poder solventar las sus obligaciones que no son mayores a 12 meses que posee con terceros. Es decir, los indicadores anteriormente analizados nos permiten evidenciar la capacidad en la que los activos solvente el valor total de los pasivos a corto plazo. El año 2019 fue su mejor año, ya que mostro ser capaz de hacer frente a sus obligaciones, esto es efecto de que la empresa mantuvo sus pasivos corrientes menores a sus activos corrientes, por lo que la empresa contaba con una cifra elevada de capital de trabajo, para cubrir así solventar cualquier inversión que se pueda generar en el periodo posterior, sin recurrir a un financiamiento externo.

Indicadores de Endeudamiento

Tabla 41: Estructura del Capital

Formula	2016	2017	2018	2019
Pasivo Total / Patrimonio	1,00	0,90	0,09	3,25

Este indicador nos permite observar el nivel de participación o de deuda que poseen los acreedores con respecto al patrimonio. La empresa evidencio que los acreedores tenían una participación menor a la que poseían los dueños de la empresa, sin embargo, en el 2019 su participación aumento debido a que los acreedores tuvieron una participación de \$ 3,25 por cada dólar que poseía la empresa de patrimonio. Esto se interpreta que la mayor parte de la financiación que posee es manejada por terceros, ya que la empresa posee deudas mayores a los recursos.

Tabla 42: Razón de Endeudamiento

Formula	2016	2017	2018	2019
Pasivo Total / Activo Total	50,05%	47,39%	8,13%	76,48%

Este indicador nos permite conocer el porcentaje de deudas que la empresa tiene sobre los recursos que posee. En el periodo estudiado la empresa no mostro un escenario favorable, sin embargo, en el año 2018 solo el 8,13% de los activos se mantienen bajo alguna obligación, mientras que en el 2019 el 76,48% se mantuvieron bajo obligaciones a empresas ajenas.

Análisis de Indicadores de Endeudamiento

Esta clase de indicadores nos muestran el nivel de participación que tienen terceros en los activos que posee una empresa. Este indicador permite medir cual es el riesgo al que se somete la empresa en el caso de que no pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo. La empresa no se encuentra en un escenario favorable, esto se evidencia en el alto nivel de endeudamiento que posee la empresa, a causa de esto los mayores beneficiarios de los recursos de la empresa son terceros, ya que la participación que terceros tienen en los activos es mayor al que los dueños de la empresa.

Indicadores de Rentabilidad

Tabla 43: Rendimiento sobre el Patrimonio

Formula	2016	2017	2018	2019
Utilidad Neta / Capital o Patrimonio	6,84%	7,82%	5,71%	29,68%

El rendimiento sobre el patrimonio o mejor conocido como ROE es uno de los indicadores que más evalúan los posibles inversionistas, esto nos permite medir cual es el rendimiento que se obtuvo con las inversiones en el periodo evaluado. En el periodo 2017 la empresa obtuvo ganancias del 7,82% con respecto al patrimonio. Este ratio tuvo un incremento significativo para el 2019 donde se ubicó en el 26.,68%. Lo que permite que los inversores continúen invirtiendo capital en la empresa y futuros inversionistas consideren la posibilidad de invertir en la empresa.

Tabla 44: Rendimiento sobre la Inversión

Formula	2016	2017	2018	2019
Utilidad Neta / Activo Total	3,41%	4,11%	5,25%	6,98%

Al igual que el ROE, el rendimiento sobre inversión conocido como ROA, nos permite medir la rentabilidad de la empresa, es decir cuanto genero cada dólar de activos que posee la empresa, llegando este a su porcentaje más alto en el 2019 con un 6,98%, lo que significa que, por cada invertido en activos de la empresa, estos generaron \$6.68 de beneficio neto. Conforme al periodo evaluado, se evidencia que desde el 2016 al 2019 este porcentaje de beneficio neto es cada vez mayor, volviéndose cada vez una empresa más rentable.

Tabla 45: Margen Neto

Formula	2016	2017	2018	2019
Utilidad Neta / Ventas Netas	0,25%	0,35%	1,07%	1,70%

El margen neto nos permite calcular cual es el beneficio neto percibido de las ventas totales o de todos los ingresos generados por la empresa. La empresa empezó con un beneficio neto de 0.25% es decir que por cada dólar vendido se obtuvo \$0.25 de beneficio, aunque este margen es bajo este ha ido en aumento mejorando cada vez el beneficio percibido por las ventas, la empresa finalizo con un incremento y llego a ser de \$1.70 obteniendo así un beneficio de \$1.70 por cada dólar vendido.

Análisis de Indicadores de Rentabilidad

Estos indicadores muestran cuales son los resultados finales del ejercicio fiscal evaluado, Mide la capacidad de la empresa por incrementar su rendimiento como

resultado de los beneficios percibidos. Este indicador permite evidenciar a futuros inversionistas, cual es nivel de rentabilidad obtenido por lo invertido.

La empresa presento un incremento favorable en todos sus indicadores de rentabilidad los cuales son muy importantes para los inversionistas, esto se sustenta en el último año analizado del periodo fue el más favorable teniendo los porcentajes más altos de rendimiento.

Conclusiones

El presente trabajo de investigación el cual fue realizado con el propósito de analizar como el cambio de precio tenía un impacto financiero en las empresas exportadoras de banano de la ciudad de Guayaquil durante el periodo 2016-2019. En el transcurso de la inspección de los datos y de la información existente encontramos que el sector bananero a pesar de que el gobierno trata de regularizar el uso de los precios oficiales y el pago del impuesto único aplicado al sector bananero no ha visto un resultado positivo en el uso de los precios impuestos por la ley, al contrario, el mercado aun negocia con precios spot los cuales varían dependiendo de la época del año puede llegar a ser mayor o inferior al oficial. Lo cual resalta un problema en la negociación con los productores mediante contratos a futuro, los cuales son los contratos impuestos para la compra del banano a los productores.

Al analizar las normativas aplicables para el sector bananero y sus precios vigentes nos encontramos con que el precio con el cual se comercializa las cajas de banano es definido por el Ministerios de Agricultura y Ganadería para las transacciones entre el productor y exportador, En el 2019 el precio mínimo de sustentación fue de \$6,40; al contrario el precio FOB el cual se basa en las variaciones del mercado internacional, fue en promedio \$7,50 .A pesar de que el país se maneje más una comercialización empírica donde predomina el precio spot lo cual expone a la empresa a un riesgo, la compañía no ha percibido factores que lleguen a perjudicar su capacidad para exportar, lo cual ha logrado que la empresa adquiriera el banano a precios óptimos, protegiéndose así de fluctuaciones con respecto al precio, ya que al evaluar sus indicadores financieros evidenciamos que a pesar de no tomar en cuenta el inventario de la empresa este aun cuenta con los activos suficientes para solventar sus pasivos a corto plazo, al no poseer obligaciones a largo plazo, la empresa no incurre en gastos financieros elevados, por lo que la financiación se solventa con los activos corrientes.

Utilizando información secundaria se logró evidenciar que el sector bananero cuenta con varias entidades enfocadas en ayudar a las empresas a desarrollarse y mejorar los resultados que estas reflejan, entidades como AEBE (Asociación de Exportadores de Banano en el Ecuador), Pro-Ecuador encargado de promover y mejorar la implementación de las políticas aplicables para el sector, entre otras. A pesar de que en el periodo estudiado no se evidencio un apoyo financiero, debido a que las tasas de interés son elevadas y no tienen un claro acceso a todos los tramites

que intervienen al querer acceder a una financiación, presentados plazos de hasta 15 años y a tasas de interés promedio del 11%, BanEcuador destaco en el 2019 brindado 23 préstamos a productores, lo que se evidencio en el aumento de producción de dicho año. La entidad otorgo \$865.270,28 en préstamos para la producción de banano de exportación, lo cual presento una mejora del 825% en comparación con el año anterior. El propósito de estos préstamos fue fundamentalmente en mejoras estructurales como pueden ser sistemas de riego, compra de nuevas hectáreas para plantación, mejora de la tierra, fumigación, etc.)

Sin embargo, al medir el impacto tributario financiero por medio de entrevistas y análisis de estados financieros, evidenciamos que a pesar de las condiciones favorables que posee el sector bananero para la producción del producto, aun nos ubicamos por debajo frente a países competidores, esto sumado a que el precio en el mercado internacional es menor al ofrecido por nosotros, han sido factores que han influenciado a la pérdida de hasta un 2% de mercado, debido, a pesar de que las compañías se han visto afectado por esto el margen de utilidad que ellos perciben no es muy elevado con respecto a sus ventas, el país según la cadena de valor solo se queda con el 12% del beneficio obtenido por los supermercados en donde se comercializa la fruta ecuatoriana. Al analizar la situación de la empresa se puede evidenciar la capacidad de esta para adquirir obligación en el futuro, ya que contara con los recursos necesarios para cubrir cualquier obligación que esta posea. Finalmente, la comercialización de las cajas de banano de 41 lbs se ha vuelto en un commodity , los cuales son diferenciados ya que se acogen a las fluctuaciones que tiene el precio del banano en el mercado internacional, y el análisis de sus estados financieros, se puede concluir que el cambio de precio de en la cajas de banano si es un factor que influye a la empresa debido a su alto nivel de endeudamiento que este posee ya que cerca del 80% de sus activos son utilizados para solventar los pasivos.

Recomendaciones

De acuerdo a lo redactado en las conclusiones, la empresa Ávila Enterprise Avilenter S.A. cuenta con los recursos para poder adquirir obligaciones a futuro, aunque el implemento del impuesto único al sector bananero ha sido tema de afectación en el margen de ganancias de la compañía y a su vez ha elevado su nivel de endeudamiento.

Se necesita una planeación estratégica para poder prevenir todas las situaciones que se presenten en el transcurso de realizar las exportaciones, aprendiendo de los errores financieros ya cometidos bajo esta situación con la llegada del impuesto único al sector bananero. Es importante estar bien asesorado y sobre todo estar preparado económicamente para afrontar los problemas financieros a presentarse y para poder cubrir de manera correcta los imprevistos.

Se debe mejorar los rendimientos productivos del sector bananero para que la exportación de banano tenga mayor impacto a nivel internacional, acordando precios anuales para cada temporada dentro de la comercialización bananera de manera que exista un equilibrio entre la oferta y la demanda.

A través de los costos de los materiales utilizados al momento de exportar el banano, incrementar un mayor control dentro de la industria debido a que el Gobierno no analiza a mayor profundidad todos los gastos implementados en dicho sector y en el área de exportaciones. La mejor manera para combatir los problemas dentro de este negocio es adaptarse al mercado, incluyendo todas las adversidades que se puedan presentar. Teniendo en cuenta que es un negocio internacional y el mercado nacional no funciona de la misma manera y con ello tener en cuenta los lugares en los que existe mayor necesidad del producto.

Es recomendable que la información que consta en las empresas exportadoras sea constatada por distintos expertos de manera que sea real al momento de pedir una ayuda financiera para solventar los gastos varios que se puedan presentar en el transcurso de la exportación o para cubrir con los costos que recibe el Gobierno.

Se debe realizar la venta en forma asociativa, al incrementar la producción y el capital de trabajo eventualmente se lograrán reducir los riesgos financieros y a su vez disminuirán costos en función a la cantidad exportada. Se propone incrementar el número de contenedores semanales y con ello se accederá con mayor fuerza al mercado internacional.

Finalmente, es recomendable que el gobierno disminuya o elimine todo lo implementado en la exportación, los gastos que se presentan durante la misma y en el caso del sector bananero, el impuesto a la renta único. De esta manera se puede tener competencia con otros países donde no presentan esta situación, los cuales se están viendo claramente favorecidos debido a que los clientes prefieren siempre lo que les represente un costo menos en cuanto a este producto. Para evitar que el gobierno se vea afectado por esta situación, se podría ayudar a que el banano sea más producido y exportado de manera que sería de beneficio para todos. Una vez obtenida la solución el gobierno debería multar a todos aquellos productores y exportadores que no cumplan con lo legalmente establecido y de esta manera conseguir un buen control y un mejor proceso en lo que a comercialización se refiere.

Bibliografía

- Andrésese, M. G. (2020). *Análisis de la variabilidad del precio del banano convencional de exportación y su incidencia financiera en la empresa Hoyos Garcés S.A.*
- Argandoña, A. (2013). Irving Fisher: Un gran economista. *IESE Business School*.
- Arias, A. S. (16 de Septiembre de 2015). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/deudor.html>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigacion*. Colombia: PEARSON EDUCACION.
- Bhagwati. (1964).
- Bruno. (1967 y 1970).
- Cano, L. (2017). Impuesto sobre la renta de las personas físicas y desigualdad de los ingresos en el Ecuador entre 2007 y 2011. *Revista de la CEPAL N° 123*, 61-82.
- Caves, J. (1956).
- Coelho, F. (2011). Significado de Investigacion.
- Correa, F. (2015). Una Revisión Analítica Sobre El Papel De La Tierra En La Teoría Económica De David Ricardo. *rev.fac.cienc.econ., Vol. XXIII (1)*, 103-114.
- DUE, J. (2001). Consideracion de la renta. en h. villegas, *curso de finanzas, derecho financiero y tributario*. buenos aires: depalmA.
- Durán, J., & Lozano, F. (2018). Sobre la relevancia de los modelos económicos teóricos. . *Cuadernos de Economía, 37(73)*, 255-277.
- Enríquez, I. (2016). Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso. *LAJED No 25*, 73-125.
- Ferguson. (1969).
- Galán, J. S. (7 de Mayo de 2016). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>
- García, A., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI, Vol. 10, N° 23*, 30-39.
- Gil, S. (6 de Febrero de 2016). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/contrato.html>
- Hinks. (1959).
- Hirsch. (1967).

- Huerta, R. (2012). Pobreza, distribución del ingreso y renta básica. *Economía UNAM* vol.9 no.26, 68-81.
- Hufbauer. (1970).
- JARACH, D. (2001). *FINANZAS PUBLICAS Y DERECHO TRIBUTARIO*. BUENOS AIRES: DEPALMA.
- Johnson. (1970).
- Jones, C. y. (1973).
- Lipsey, K. y. (1971).
- LORTI. (2018). Ley organica de regimen tributario interno. *impuesto a la renta*.
- Mahfuzur-Rahman. (1973).
- Minhas. (1963).
- Quiroa, M. (7 de Enero de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/producto.html>
- Rapoport, C. y. (1976).
- RICARDO, D. (1817). *ON THE PRINCIPLES OF POLITICAL ECONOMY AND TAXATION*. LONDON: JOHN MURRAY.
- SALINAS, P. J. (2012). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA*. MERIDA, VENEZUELA.
- Vergara, G. (2019). Los Sistemas de Imposición a la Renta. *Revista de Estudios Tributarios N°21*, 95-151.

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, Banchón Alvarado, Jerry Darío y Moreira Molina, Joselyne Katherine, con C.C: 0931582993 y 0929464006 autores del trabajo de titulación: **(Análisis del impacto tributario financiero debido a cambios en los precios en las empresas exportadoras de banano en la ciudad de Guayaquil)** previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 5 de marzo del 2021



f. _____
Banchón Alvarado, Jerry Darío
C.C: 0931582993



f. _____
Moreira Molina, Joselyne Katherine
C.C: 0929464006

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis del impacto tributario financiero debido a cambios en los precios en las empresas exportadoras de banano en la ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES)	Jerry Dario, Banchón Alvarado; Joselyne Katherine, Moreira Molina		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Patricia Luciana Valdiviezo Valenzuela		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	5 de marzo 2021	No. DE PÁGINAS:	131
ÁREAS TEMÁTICAS:	Tributación, Finanzas, economía		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Impuesto a la renta, exportaciones, competitividad, sector bananero, precios.		
RESUMEN: Este trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el impacto tributario financiero debido a los cambios de precio que tiene el banano en las empresas exportadoras de la ciudad de Guayaquil periodo 2016 – 2019, para poder confirmar si esta Ley beneficia realmente a las pequeñas y medianas compañías para que las mismas presenten mayor liquidez en comparación con años anteriores. Se realizó una investigación descriptiva que mantiene un enfoque cualitativo. Tomamos como un ejemplo de la situación a la compañía Avila Enterprise Avilenter S.A. analizando sus estados financieros durante dicho periodo. Se entrevistaron a varios exportadores y productores expertos en el tema y que han estado involucrados en este tema durante este periodo a analizar y calcularon los indicadores financieros de 4 empresas exportadoras de banano. Se llegó a la conclusión de que las leyes implementadas actualmente no consideran la relación entre productor – exportador, exportador – cliente, sobre todo la situación competitiva con los precios ofrecidos en otros países cuyos precios son menores ya que no se ven comprometidos por el impuesto a la renta al sector bananero.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	+593-967730958 +593-959025608	jerry-nilo@hotmail.com infmoreira12@yahoo.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina		
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635		
	E-mail: lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			