



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE EDUCACIÓN TÉCNICA PARA EL DESARROLLO
CARRERA: ECONOMÍA AGRÍCOLA Y DESARROLLO RURAL

TÍTULO:

**IMPACTO EN EL SECTOR BANANERO PEQUEÑO Y MEDIANO
DE LA LEY ORGÁNICA DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN
Y PREVENCIÓN DEL FRAUDE FISCAL EXPEDIDA EL 29 DE
DICIEMBRE DE 2014**

AUTOR:

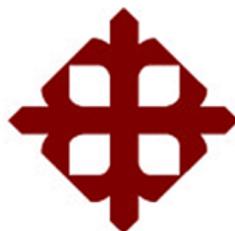
Fernando Patricio Cabrera Moyano

TUTOR:

Ing. Ernesto Sáenz de Viteri, MBA.

Guayaquil, Ecuador

2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE EDUCACIÓN TÉCNICA PARA EL DESARROLLO
CARRERA: ECONOMÍA AGRÍCOLA Y DESARROLLO RURAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Fernando Patricio Cabrera Moyano**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Economista Agrícola con mención en Desarrollo Rural**

TUTOR

Ing. Agr. Ernesto Sáenz de Viteri, MBA

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Agr. Jhon Franco Rodríguez, Msc.

Guayaquil, Marzo de 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE EDUCACIÓN TÉCNICA PARA EL DESARROLLO
CARRERA: ECONOMÍA AGRÍCOLA Y DESARROLLO RURAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Fernando Patricio Cabrera Moyano**

DECLARO QUE:

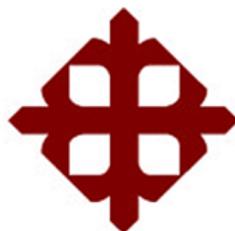
El Trabajo de Titulación **Impacto en el Sector Bananero Pequeño y Mediano de La Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal Expedida El 29 de Diciembre de 2014** previa a la obtención del Título de **Economista Agrícola con mención en Desarrollo Rural**, ha sido desarrollado 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 mi total autoría.

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

Guayaquil, marzo de 2015

EL AUTOR

Fernando Patricio Cabrera Moyano



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE EDUCACIÓN TÉCNICA PARA EL DESARROLLO
CARRERA: ECONOMÍA AGRÍCOLA Y DESARROLLO RURAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Fernando Patricio Cabrera Moyano**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Impacto en el Sector Bananero Pequeño y Mediano de La Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal Expedida El 29 de Diciembre de 2014**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, marzo de 2015

EL AUTOR:

Fernando Patricio Cabrera Moyano

AGRADECIMIENTO

A las autoridades de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, de la Facultad de Educación Técnica para el Desarrollo, de la Carrera Economía Agrícola y Desarrollo Rural, y al personal docente, por sus valiosos conocimientos durante el proceso académico.

Al Ingeniero Ernesto Sáenz de Viteri, Director de tesis, por su apoyo, orientación y paciencia, lo que hizo posible la elaboración y culminación de este trabajo de investigación.

Al Sociólogo Fernando Terán gran amigo por su orientación y apoyo técnico en cada etapa de mi tesis.

Fernando Patricio Cabrera Moyano

DEDICATORIA

A Jesucristo, Dios todo poderoso; por guiar cada paso que he dado en mi vida, que ha llenado mi corazón con la luz de su espíritu, es por eso que he alcanzado cada meta propuesta.

A mis padre: Jackson, quien con su trabajo y esfuerzo diario desde que fui un infante nos saco adelante para que seamos personas de bien, dignas y grandes profesionales le agradezco por su comprensión y por sus rabietas que al final sirvieron de mucho. Te amo papi.

Mi madre: Sandra, quien es mi gran amor y que con su vocación de ser mas madre que mujer nos lleno de amor de valores y de todos los buenos sentimientos para ser lo que somos, gracias por tantos consejos, rabietas y lloros en conjunto que al final tienen un gran premio. Te amo mamita.

A mis hermanos, Diego, Gaby y mi chiquita María Paula por brindarme un cálido hogar, y enseñarme que la perseverancia y el esfuerzo, son el camino del éxito.

A mi novia Ana Paula por ayudarme con fuerza, ánimos y perseverancia. Gracias por caminar junto a mí y jamás soltarme la mano ni en los peores momentos. Te amo.

A mis abuelos paternos que desde el cielo me están cuidando se que estarán felices de este paso, a mis abuelos maternos con quien no he compartido mucho pero se sentirán orgullosos de mi, y a mi familia en general.

A mi gran y mejor amigo de siempre Charles Sánchez Macías porque sé que desde el cielo está conmigo y ayudándome a ser mejor y sintiéndose confortado y orgulloso de haber sido mi hermano más que amigo. Gracias por tantos momentos compartidos en vida que me los llevare por siempre en mi mente y mi corazón.

Gracias por atreverse a confiar en mí, es obvio que sin ustedes este sueño no se hubiera cumplido, sencillamente son la base de mi vida.

Fernando Patricio Cabrera Moyano



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE EDUCACIÓN TÉCNICA PARA EL DESARROLLO
CARRERA: ECONOMÍA AGRÍCOLA Y DESARROLLO RURAL

CALIFICACIÓN

Ing. Agr. ERNESTO SAENZ DE VITERI, MBA.
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN (ABSTRACT)	ix
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del Problema	1
1.2. Justificación	2
1.3. Objetivos de la investigación	3
1.3.1 Objetivo General	3
1.3.2 Objetivos Específicos	4
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	5
1.1. El cultivo de Banano, principales características según su etapa de producción	5
1.1.1 Características generales del Banano y su cultivo	5
1.1.2 Variedades de Banano	14
1.1.3 Volumen de cajas producidas.	17
1.2. Factores que inciden en el volumen de cajas producidas	18
1.2.1 Pérdida de producción en la siembra	27
1.2.2 Pérdida de producción en el cultivo	27
1.2.3 Pérdida de producción en la cosecha	29
1.3. Cadena de valor del Banano de exportación	29
CAPITULO II: METODOLOGÍA	31
2.1. Hipótesis	31
2.2. Variable independiente y dependiente	32
2.3. Metodología	32
CAPITULO III: RESULTADOS DEL ESTUDIO	34
3.1. El mercado externo del Banano ecuatoriano	34

3.2.	Ley Orgánica de Incentivos a La Producción y Prevención del Fraude Fiscal, normativa aplicable al sector bananero	43
3.2.1.	Antecedentes de la norma.	43
3.2.2.	Posición del sector bananero en la discusión de la norma	45
3.2.3.	Posición de los ecologistas en la discusión de la norma	46
3.2.4.	Implicaciones de la norma para productores bananeros pequeños y medianos	46
3.3.	Balance de estado inicial, matriz FODA	53
3.4.	Alternativas para productores bananeros pequeños y medianos en el proceso de exportación	55
4.	CONCLUSIONES	56
5.	RECOMENDACIONES	57
	Bibliografía	58
	ANEXO 1	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Momentos y actividades de la actividad exportadora bananera	18
Tabla 2: Principales exportadores en Agosto 2014	19
Tabla 3: Acumulado a septiembre 2014 caja 208 por exportadora	36
Tabla 4: Lógica de cálculo del impuesto único a retener para productor	48
Tabla 5: Lógica de cálculo del impuesto único para productor-exportador	50
Tabla 6: Cuadro comparativo de ingresos para productor bananero	52
Tabla 7: FODA –Pequeños y medianos productores de banano	54

ÍNDICE DE GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

Gráfico 1: Producción de banano por región	9
Gráfico 2: Importación y exportación mundial de Banana	10
Gráfico 3: Promedio Exportaciones 2011-2013 (16.257 miles de toneladas)	11
Gráfico 4: Exportación mundial de Banana por países	12
Gráfico 5: Importación mundial de Banana por países	12
Gráfico 6: Importaciones mundiales por región	13
Gráfico 7: Cadena de valor del banano de exportación	30
Gráfico 8: Los principales exportadores con corte a agosto 2014	34
Gráfico 9: Acumulado a septiembre 2014 caja 208 por exportadora	35
Gráfico 10: Exportaciones por país Agosto 2014 caja 22XU	37
Gráfico 11: Arancel Ecuatoriano, antes y después de la firma del convenio con la Unión Europea	38
Gráfico 12: Arancel de Ecuador vs arancel de otros país con Unión Europea	39
Gráfico 13: Calculadora SRI para productor bananero	48
Gráfico 14: Calculadora SRI para productor-exportador bananero	50
Ilustración 1: Firma del convenio con la Unión Europea	39

RESUMEN (ABSTRACT)

Se ha expedido, el 29 de diciembre de 2014, la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal en la que se establecen los parámetros vigentes para el proceso de exportación. Los sectores bananeros argumentan que la ley no les será favorable a los pequeños y medianos productores ya que entre sus efectos está la caída del nivel de competitividad. Ante esta postura cabe analizar si tal escenario llegará a producirse, y si fuese factible entonces determinar qué medidas alternativas se pueden tomar.

It has been issued, the December 29, 2014, the Organic Law on Production Incentives and Tax Fraud Prevention in which the current parameters for the export process are established. The banana sectors argue that the law will be favorable to small and medium producers and that its effects are falling competitiveness. Given this position, we may consider whether such a scenario will occur, if it were feasible then determine what alternative measures can be taken.

Palabras Claves: Banano, exportación, Ley de incentivos a la producción, pequeños y medianos productores

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

El tema es importante debido a que un productor mediano, que exporta un aproximado de tres mil cajas semanales le representa al Estado un ingreso aproximado de doce mil dólares, por lo tanto esta norma tiene un impacto significativo, en particular si se tiene presente que para algunos autores lo que busca el Estado es precisamente aumentar sus ingresos.

Dentro del mundo globalizado en el que actualmente se desarrollan las empresas, cada día se observa una mayor preocupación de parte de la sociedad en el rol que las empresas deben desarrollar como proveedores de productos y servicios. Las personas solicitan, cada vez con mayor insistencia, que la realización de las actividades productivas, comerciales y de servicios de las empresas deben reportar sus ingresos económicos dentro de un contexto social favorable para con sus empleados, clientes, proveedores y toda la sociedad en su conjunto.

En lo económico existe constricción del mercado, los exportadores no respetan los contratos generando “banano de rechazo” según los cupos que logran en el mercado internacional, las exigencias de fumigación no siempre corresponden a la realidad de las plantaciones por lo que encarecen el producto y hacen más difícil la gestión financiera; es conocido que no se respetan los precios oficiales. En lo ambiental las regulaciones nacionales y las certificaciones internacionales son cada vez más difíciles y caras de conseguir.

1.2. Justificación

El sector bananero, pequeño y medianos productores en particular, han venido sintiendo varios problemas asociados con la globalización en especial en relación a los mercados europeos. A partir del año 2008 es notoria una disminución de la producción, debido a que el sector considera haber perdido competitividad en el mercado internacional.

PRO ECUADOR en su publicación digital “Análisis del sector banano” calcula que el sector bananero “genera fuentes de trabajo e ingresos a 2 millones de personas involucradas en las diferentes etapas de su cadena de valor...Siempre es importante recalcar el papel fundamental de la calidad y responsabilidad social para que sean las aristas competitivas para la exportación de esta fruta.” (PROECUADOR, 2015).

A su vez BANANA EXPORT sostiene que:

“El gobierno nacional se ha planteado el gran reto de cambiar la matriz productiva del país....implica virajes de 360 grados para algunos sectores acostumbrados a la oferta de materia prima sin la incursión de productos terminados con valor agregado...esto implica un cambio de mentalidad en los actores y agentes económicos del país, así como el cambio del currículo académico y la inclusión de nuevas tecnologías e infraestructura, que el país obligadamente deberá adquirir...Los más optimistas consideran que por lo menos al Ecuador le tomará una década realizar estos cambios y tener una plataforma propia de generación de producción y productividad en estos nuevos ejes de la economía...En el campo agrícola el cacao, palma africana, maíz, quinua, flores, banano tienen el perfil de competitividad para impulsar nuevos subproductos a través de añadirles valor agregado...el enfoque debe ir a la adopción de nuevas tecnologías productivas en las que las herramientas de internet juegan un papel decisivo en los resultados...hay voluntad de parte del gobierno, pero esta debe ser secundada con la participación de los principales actores, que a la postre constituyen el verdadero motor de los cambios: el ciudadano común, que estratégicamente está ubicado en el proceso productivo y esto solamente se logra con educación y aprendizaje.” (BANANA EXPORT, 2014)

La expedición de la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal expedida el 29 de diciembre de 2014 incluye en uno de sus artículos y en las disposiciones transitorias al sector bananero estableciendo los parámetros tributarios. Los pequeños y medianos productores bananeros argumentan que esta normativa les será perjudicial y les restará aún mayor competitividad en el mercado internacional, en particular frente a sus competidores centroamericanos.

Por lo tanto el interés por desarrollar este tema tiene que ver con la importancia y relevancia por las implicaciones relacionadas con el incentivo o no hacia el cultivo de banano y más aún con sus influencias sobre el mercado laboral, el cambio de cultivo –preferentemente con caña de azúcar ya que este producto requiere menos mano de obra por ejemplo- y los ingresos para el Estado tendrían también una variación significativa.

En particular a la Hacienda “San Jorge” le interesa un estudio de estas características razón por lo cual sus directivos se han mostrado dispuestos a servir de estudio de caso. La hacienda “San Jorge” tiene un cultivo de banano de aproximadamente 50 hectáreas, está ubicada en la provincia de Cañar, cantón “La Troncal”, parroquia “Manuel de J. Calle”. Dentro de los impactos positivos que pueden verse reflejados en los pequeños y medianos productores de banano es la posibilidad de mirar alternativas ante la urgente situación esperada.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar el impacto, positivo o negativo, de la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del

Fraude Fiscal sobre las exportaciones de las pequeñas y medianas bananeras de La Troncal.

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Elaborar la cadena de exportación del banano para pequeños y medianos productores de La Troncal, provincia de El Cañar.
2. Determinar la influencia en el costo de exportación, en función del volumen de cajas enviadas, de la Ley Orgánica de Incentivos a La Producción y Prevención del Fraude Fiscal.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. El cultivo de Banano, principales características según su etapa de producción

1.1.1 Características generales del Banano y su cultivo

Se cree que la referencia escrita más antigua sobre el Banano es en sánscrito y data de alrededor del año 500 AC. Algunos horticultores consideran que el Banano fue la primera fruta de la tierra. Se originó en el sudeste de Asia, en las selvas de Malasia, Indonesia o las Filipinas, donde muchas variedades de bananos silvestres siguen creciendo hoy en día. A finales del siglo decimocuarto se empezó a comerciar los bananos a nivel internacional. El desarrollo posterior de los ferrocarriles y los avances tecnológicos en el transporte marítimo refrigerado permitió que los bananos se convirtieran en la fruta más importante en términos globales. Actualmente la FAO reconoce su importancia para América Latina en los siguientes términos:

“Por otro lado, en América del Sur, el aumento de los precios de exportación y el aumento de la demanda de alimentos de China y la India permitió a algunos países ampliar sus servicios sociales, esto ayudó a asegurar el acceso a los alimentos para el sector más vulnerable de la población. Así como la asequibilidad económica, el acceso físico a los alimentos también se ve favorecido por la infraestructura adecuada, como las líneas de ferrocarril y carreteras pavimentadas. Estos facilitan el funcionamiento de los mercados, ayudan a reducir el arbitraje de los precios y mejoran la entrega de productos alimentarios y no alimentarios entre las regiones y entre las zonas rurales y urbanas. A pesar de que la información sobre la infraestructura es aún más escasa que la de los precios, ésta muestra una clara asociación con los resultados de la seguridad alimentaria en más de un país.” (FAO, 2014, pág. 44)

Pero ¿qué es el Banano? Para el común de las personas el Banano es un árbol, sin embargo esto es un error ya que se trata de una planta, no crece de una semilla sino de un bulbo o rizoma. La palabra “banano” viene del árabe “banan” que significa dedo, esta planta es una de las más diversas pues se presume habría casi 1000 variedades en el mundo, subdivididas en cincuenta grupos, siendo la más popular la llamada Cavendish debido a que se la suele producir para exportación.

El Banano es un fruto “del género *Musa* (familia Musaceae), cuya planta es una herbácea gigante que se propaga por RIZOMAS y uno de los cultivos alimentarios más importantes del mundo...Se cultivan centenares de variedades. Quizás la especie más importante es la banana común *M. sapientum*. El fruto maduro es rico en carbohidratos (principalmente azúcar), potasio y vitaminas A y C, pero pobre en proteínas y grasas...” (Encyclopaedia Britannica, 2015)

De acuerdo a la taxonomía tenemos que:

El género Musa se encuentra en la familia de las musáceas. El sistema APG III asigna a las musáceas Zingiberales orden, parte del clado commelinid de las plantas con flores monocotiledóneas. La palabra plátano generalmente se dice que se deriva de la palabra wolof banaana. Unas 70 especies de Musa fueron reconocidas por la Lista Mundial de Familias de Plantas seleccionadas a partir de enero de 2013; varios frutos comestibles, mientras que otras se cultivan como plantas ornamentales.

La clasificación del plátano ha sido un tema problemático para los taxonomistas. Linneo clasificó inicialmente plátanos en dos especies basándose sólo en sus usos como alimento: Musa sapientum para los bananos de postre y Musa paradisiaca de plátanos. Posteriormente se añadieron nuevos

nombres de especies. Sin embargo, este enfoque resultó insuficiente para hacer frente a la gran cantidad de variedades que existen en el centro primario de diversidad del género, el sudeste de Asia. Muchos de estos cultivares fueron dados nombres que resultaron ser sinónimos.

En una serie de artículos publicados en 1947 en adelante, Ernest Cheesman mostró que *Linneo Musa sapientum* y *Musa paradisiaca* eran en realidad descendientes de los cultivares y dos especies de productores de semillas silvestres, *Musa acuminata* y *Musa balbisiana*, ambos descritos por primera vez por Luigi Aloysius Colla. Se recomienda la abolición de las especies de Linnaeus en favor de los plátanos reclasificación en función de tres grupos morfológicamente distintos de los cultivares - principalmente aquellos que presentan las características botánicas de *Musa balbisiana*, principalmente aquellos que presentan las características botánicas de *Musa acuminata*, y los que tienen características que son la combinación de los dos. Los investigadores Norman Simmonds y Ken Pastor proponen un sistema de nomenclatura basado en el genoma en 1955 - Este sistema elimina casi todas las dificultades y contradicciones de la clasificación anterior de banano basado en la asignación de los nombres científicos de las variedades cultivadas. A pesar de ello, los nombres originales aún se reconocen por algunas autoridades de hoy, lo que lleva a la confusión.

Los nombres científicos aceptados actualmente para la mayoría de los grupos de bananos cultivados son *Musa acuminata* Colla y *Musa balbisiana* Colla de las especies ancestrales y *Musa paradisiaca* L. para el híbrido de *M. acuminata* *M. balbisiana*.

En general, las clasificaciones modernas de los cultivares de banano siguen el sistema de Simmonds y Shepherd. Los cultivares se colocan en grupos basándose en el número de cromosomas que tienen y que las especies que se derivan de. Así, el plátano Latundan se coloca en el Grupo AAB, demostrando que es un triploide derivado de tanto *M. acuminata* y *M. balbisiana*. Para obtener una lista de las variedades clasificadas bajo este sistema véase la lista de los cultivares de banano.

...

En regiones como América del Norte y Europa, las frutas Musa ofrecidos a la venta se pueden dividir en "bananas" y "plátanos", en función de su uso previsto como alimento. Así, el productor y distribuidor de plátano Chiquita produce material publicitario para el mercado americano, que dice que "el plátano no es un plátano". Las diferencias indicadas son que los plátanos son más almidón y menos dulce, que se comen cocidas en vez de crudas, tienen la piel más gruesa, que puede ser de color verde, amarillo o negro, y que pueden ser utilizadas en cualquier fase de madurez...

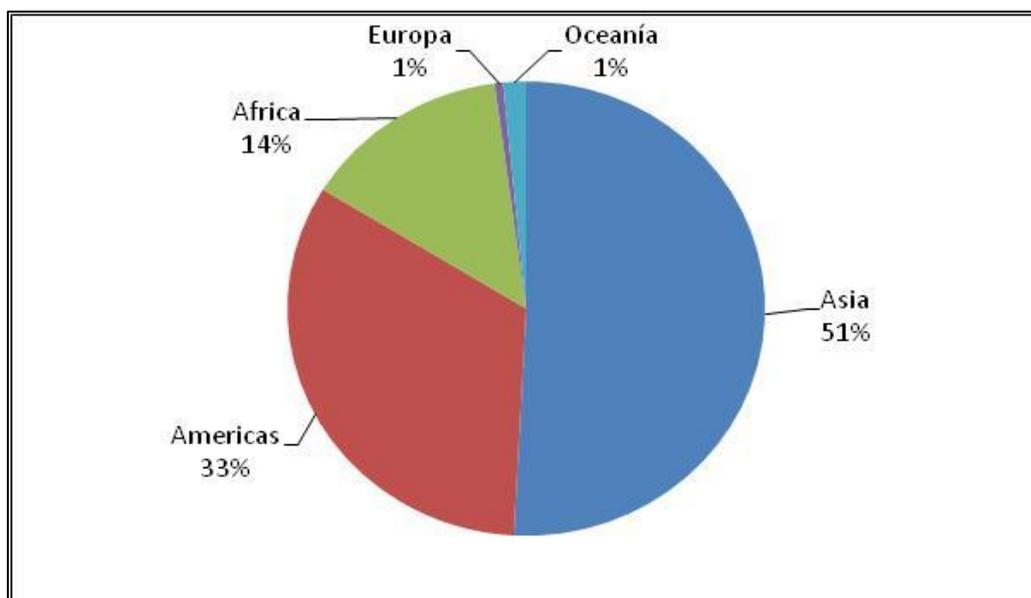
En resumen, en el comercio de Europa y América, es posible distinguir entre los "plátanos", que se comen crudos, y los "plátanos", que se cocinan. (Albán, 2014)

Se cultivan bananos en más de 150 países razón suficiente para entender su valor dentro de la denominada "soberanía alimentaria". Según AGROBAN (2012) "...A partir de 1940, comenzó a cultivarse a gran escala en nuestro país ...En la década de los años 50 se dio el boom bananero convirtiéndose el Ecuador en el primer exportador mundial de la fruta...En los últimos años, se ha tratado de reducir la superficie de cultivos de esta fruta, debido a una política de diversificación de la producción, reemplazando los cultivos bananeros por otros productos de mayor rentabilidad, aunque se trata de elevar el rendimiento de la plantaciones bananeras existentes."

"Se cultivan los plátanos en las regiones tropicales donde la temperatura promedio es de 80° F (27° C) y la precipitación anual es entre 78 y 98 pulgadas. Necesitan suelo húmedo con buen drenaje. De hecho, se cultiva la mayoría de los plátanos exportados dentro de los 30 grados a cada lado del ecuador". (BANALINK, 2015)

El sector bananero a nivel mundial tiene la siguiente composición por regiones:

Gráfico 1: Producción de Banano por región



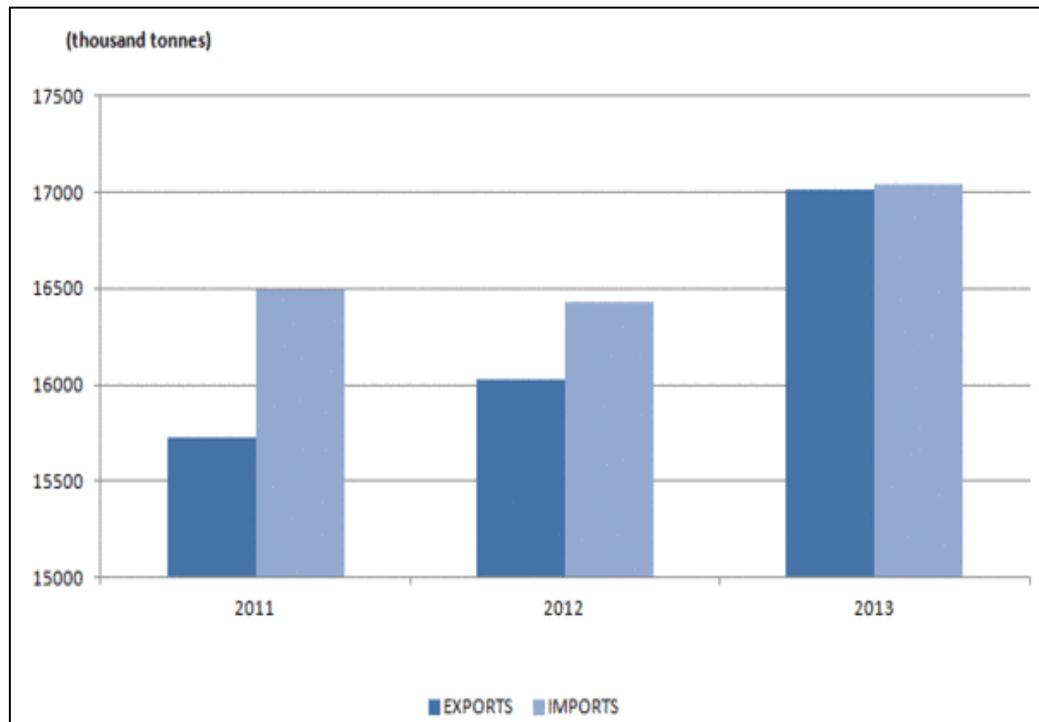
Fuente:(FAO, 2015)

Del Gráfico 1, el primer productor es Asia (50.82 %), seguido de América (32.97 %) y África (14.09 %); Europa y Oceanía tienen producciones muy bajas.

Por otra parte, como puede apreciarse en el Gráfico 2, la relación exportación - importación ha mantenido la tendencia a igualarse como puede verse en el gráfico siguiente, de hecho si esta ha continuado para el 2015 debería tenerse que la demanda es mayor que la oferta, en el aglomerado mundial de la fruta. Por supuesto que si la demanda es mayor que la oferta esto tendría repercusiones en el precio, sin embargo resulta aventurado afirmar a priori que la incidencia devenga en un incremento pues los otros competidores podrían mantener el precio y

aún bajarlo si fuera el caso, para hacerse con una parte mayor del mercado mundial de Banano.

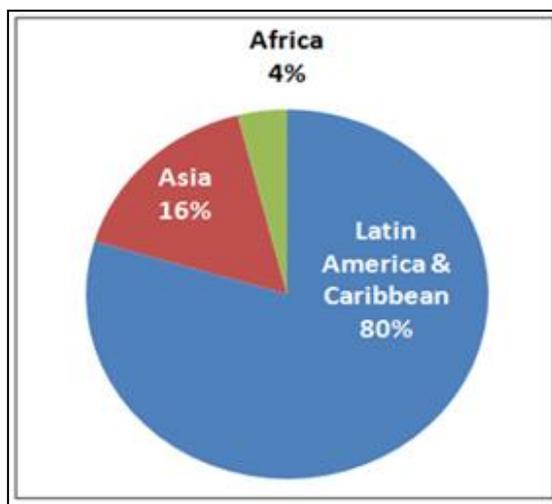
Gráfico 2: Importación y exportación mundial de Banana



Fuente: (FAO, 2015)

Considerando a los países exportadores, Ecuador sigue manteniendo el primer lugar. Esto se explica porque si bien la región con mayor producción es la asiática (con un 51 %, véase gráfica 1), así mismo es a la vez la región de mayor consumo endógeno, interno, como se puede apreciar en el Gráfico 3 donde apenas logra un 16 % del mercado de las exportaciones. Es importante tener presente esta consideración que se acaba de hacer puesto que a su vez explicará el por qué Ecuador tiene el porcentaje más alto (18,8 %) de tierras agrícolas con cultivos permanentes siendo el principal producto el banano. (FAO, 2014, pág. 10)

**Gráfico 3: Promedio Exportaciones 2011-2013
(16.257 miles de toneladas)**

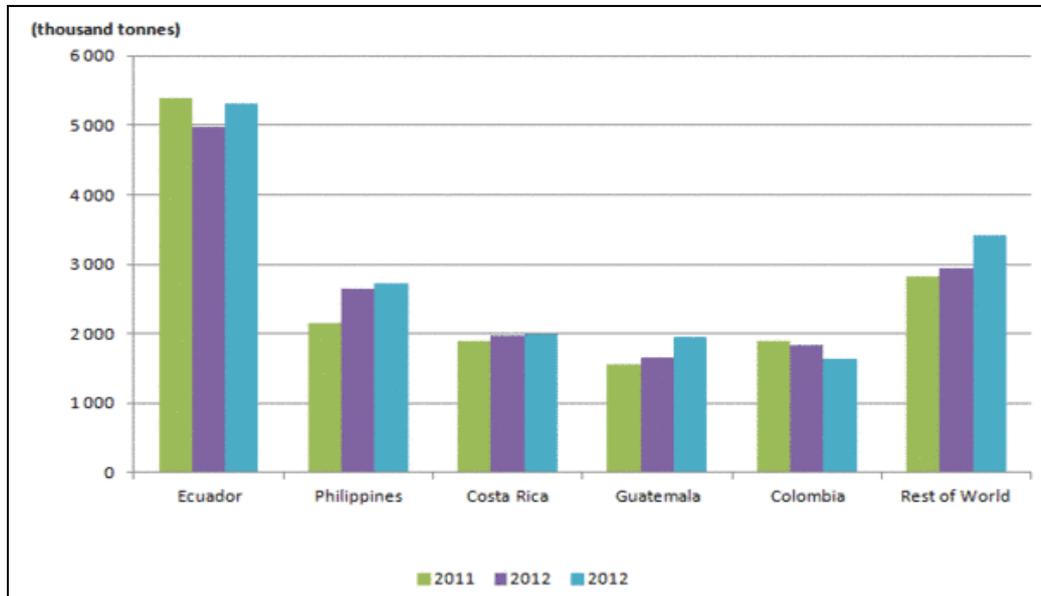


Fuente: (FAO, 2015)

Por ello es interesante observar como es la composición del mercado exportador mundial puesto que los competidores del Banano ecuatoriano se hallan en su mismo continente. América Latina y el Caribe son los responsables del 80 % del mercado mundial de exportación del Banano.

Si se tiene presente los datos aportados por la FAO y representados, a continuación, en la gráfica 4 se evidencia que el Ecuador mantiene un claro predominio del mercado pero no es suficiente para imponer precios. El mercado del Banano en este sentido es muy dinámico y se mueve con la oferta y demanda de cada coyuntura. Ecuador exporta el 30,76 %, Filipinas el 18,45 %, Costa Rica, Guatemala y Colombia 12,30 % cada uno y todos los demás países el 18,45 %.

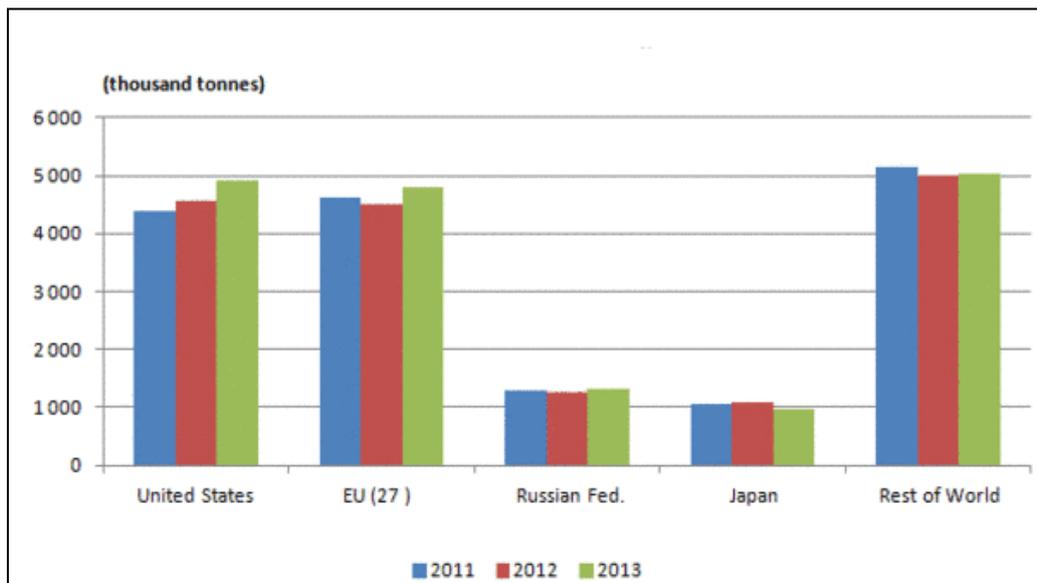
Gráfico 4: Exportación mundial de Banana por países



Fuente: (FAO, 2015).

Desde el lado de los consumidores tenemos:

Gráfico 5: Importación mundial de Banana por países

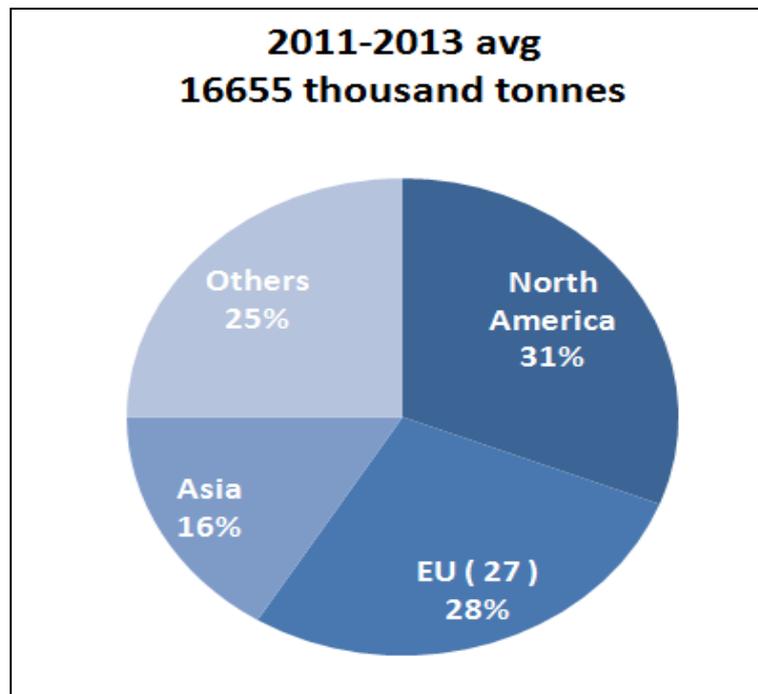


Fuente: (FAO, 2015)

Del Gráfico 5 se desprende que el mercado norteamericano y el europeo son los principales importadores (30 % promedio cada uno), los otros resultan marginales aunque no por ello despreciables. Para pequeños productores esos mercados “menores” pueden ser interesantes pues representan, en volumen, tanto como el norteamericano y el europeo.

Gráfico 6: Importaciones mundiales de Banana por región

16,655 miles de toneladas



Fuente: (FAO, 2015)

Es interesante notar que el proveedor bananero británico FYFFES recibió su primera mercancía de bananos hace 124 años, en septiembre de 1888, y el año pasado acaba de fundirse la transnacional...sin embargo de lo cual no tienen el dominio del mercado como para imponer precios.

Respecto del uso del suelo la FAO sostiene, en su “Anuario estadístico 2014” que “En el Caribe, el 11 % de la superficie agrícola se utiliza para los cultivos permanentes en comparación con el 4,2 % en América Central y el 2,3 % en América del Sur. Dominica tiene el mayor porcentaje de superficie agrícola con cultivos permanentes (69,2 %), principalmente para el cultivo del banano. En América del Sur, Ecuador se destaca por tener el porcentaje más alto (18,8 %) de tierras agrícolas con cultivos permanentes, de nuevo principalmente banano.” (FAO, 2014, pág. 10)

1.1.2 Variedades de Banano

Sin ser exhaustivo el siguiente listado muestra las principales variedades del Banano; es una síntesis muy bien realizada de información que regularmente se halla dispersa en diversos libros, revistas y artículos especializados.

La mayoría de las variedades de plátano proceden exclusivamente de **Musa acuminata**. Entre las más importantes, destacan:

- **Pisang Jari Buaya**: es un diploide natural cuya característica más importante es su alta resistencia a nematodos. Esta condición la hace muy valiosa en los programas de mejoramiento genético en los que se desean incorporar resistencia a esta plaga.
- **Gros Michel**: tiene unas extraordinarias cualidades en cuanto a manejo y a conservación muy susceptible a enfermedades como el mal de Panamá, por lo que hoy casi ha desaparecido.
- **Lacatan**: se caracteriza por un crecimiento muy rápido...el fruto es muy sensible a parasitosis postcosecha y la maduración es delicada, siendo su fruto menos atractivo.

- **Sucrier:** es un ejemplar diploide, con pseudotallo oscuro, de tono amarillento y apenas cerúleo, que produce racimos pequeños, de frutos de piel delgada y sumamente dulces.
- **Dedo de Dama o Guineo Blanco:** Es resistente a la sequía y a la enfermedad de Panamá, pero susceptible a la sigatoka.
- **Cavendish:** se desarrolla en numerosas variedades:

Cavendish Enano: porte grande, con las hojas anchas, tolerante al viento y a la sequía y que produce frutos medianos de buena calidad pero propensos a daños durante el transporte por la delgadez de su cáscara. Tiene la peculiaridad de tener flores masculinas indehiscentes.

Cavendish Gigante o Grand Naine: porte medio, su pseudotallo tiene un moteado de color pardo, las bananas son de mayor tamaño que el Cavendish Enano, de cáscara más gruesa y sabor menos intenso.

- **Robusta:** porte pequeño y resistente al viento.
- **Valery:** variante de Robusta más resistente a Sigatoka, pero cuyo fruto es menos firme y ligeramente cerúleo en textura.
- **Golden Beauty:** tiene la particularidad de su resistencia a la enfermedad de Panamá y a la Sigatoka. Son bananos pequeños, con racimos cortos, pero resistentes al transporte y de muy buen sabor.
- **Morado:** es resistente a las enfermedades pero tarda más de dieciocho meses en fructificar. Es un Banano de gran porte, con hojas y tallos de color morado intenso. Produce racimos compactos de unos 100 frutos de sabor intenso, tamaño medio y cuya coloración vira a naranja a medida que madura.

De origen exclusivamente de *Musa balbisiana* las variedades más importantes son:

- **Maricongo:** porte grande con fruta muy angulosa y de buen tamaño.

- **Saba:** es de menor calidad culinaria pero inmune a la Sigatoka negra.

Finalmente, existen cultivares híbridos diploides, triploides y tetraploides, de los cuales podemos destacar:

- **Burro u Orinoco:** planta alta, resistente, de pocos frutos largos y muy gruesos, con la pulpa ligeramente rosácea y comestible en crudo, aunque cocida es excelente.
- **Francés:** banano grande, vigoroso, con las flores masculinas indehiscentes.
- **Laknau:** híbrido triploide que se usa como material base para cruzamientos experimentales debido a que produce flores fértiles.
- **Macho:** bananos muy resistentes que producen poca fruta, comestible en crudo pero de sabor mucho más agradable tras la cocción.
- **Manzana:** banano muy grande, con sólo una docena de manos por racimo y 16-18 frutas por mano, muy resistente a la Sigatoka pero susceptible a la enfermedad de Panamá. El fruto es muy fragante y ligeramente astringente antes de madurar aunque muy sabroso.
- **Mysore:** vigoroso, resistente a la sequía, inmune a la enfermedad de Panamá y poco susceptible a la Sigatoka. Produce racimos compactos de bananas de piel delgada y color amarillo brillante con sabor subácido.
- **Cenizo:** extremadamente alto, con un tallo floral elongado y pocas manos por racimo. Produce frutos angulosos, muy grandes, de piel cenicienta y pulpa muy blanca y con una alta concentración de azúcar.
- **Chato o Bluggoe:** resistente a las enfermedades, produce racimos de frutos de gran tamaño, distintivos por su estructura abierta.
- **Pelipita:** resistente a la Sigatoka negra, sus frutos tienen un sabor poco intenso.

- **Tiparot:** tetraploide desarrollado por su resistencia a las enfermedades, pero poco productivo.
- **Dominico:** híbrido caracterizado por su sabor dulce, aunque los dedos son cortos, delgados y rectos. El racimo se caracteriza por la presencia de la inflorescencia masculina.
- **FHIA 21:** tetraploide caracterizado por ser de porte mediano, con tallo de color verde y franjas rosado-amarillentas, hojas verdes y ligeramente duras y de un racimo largo con un promedio de 80 dedos. (INFOAGRO, 2015)

1.1.3 Volumen de cajas producidas.

Al Banano se lo empaca en cajas de cartón y fundas de polietilino; para el año 2000 se exportaron alrededor de 4 millones de toneladas métricas por un valor de unos mil doscientos millones de dólares. Las cajas de Banano se clasifican también su destino, así la llamada 22XU está destinada al mercado norteamericano y debe tener un peso de cuarenta y un libras (41 lbs.), para el mercado ruso y la Unión Europea también se utiliza este tipo de caja pero el peso debe ser de cuarenta y tres libras (43 lbs.) ya que se debe tener presente que pese a que se transporta la fruta en una cadena de frío hay pérdida de agua. Para el mercado chino se utiliza la caja conocida como 208 cuyo peso es de treinta y un libras (31 lbs.). Adicionalmente se debe tener presente que la forma de embalaje de las cajas también es diferente, en el primer caso (22XU) se utiliza como medida los clusters que llevan de cuatro (4) a seis (6) bananas dispuestas en dos filas; para el almacenaje en las cajas 208 se usa como unidad las “manos” de Banano. (AGROBAN, 2012)

1.2. Factores que inciden en el volumen de cajas producidas

Se considera el proceso que un productor debe seguir en la implementación y explotación de su plantación bananera con el objeto de tener una mirada global. Este acercamiento permitirá realizar la exposición sobre las pérdidas siguiendo la lógica de la cadena de producción.

Tabla 1: Etapas y momentos de la producción y explotación bananera

ETAPA	MOMENTO
I.- Siembra	1.- Inicio del productor en la actividad bananera
	2.- Implantación de la bananera
II.- Cultivo	3.- Crecimiento de la planta.
	4.- Desarrollo de la planta.
	5.- Actividades permanentes*
III.- Cosecha	6.- Cosecha
IV.- Exportación	7.- Empaque y embarque

Elaborado por: Autor

Tabla 2: MOMENTOS Y ACTIVIDADES DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA BANANERA

MOMENTO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TALENTO HUMANO
1.- Inicio del productor en la actividad bananera	Estudio de suelo	Búsqueda de suelo adecuado y pertinente para la actividad. Se incluyen el respectivo análisis físico y químico.	Empresario. Laboratorio.
	Tierra (Propiedad)	Determinar si se alquila o se compra el terreno elegido y proceder a un acuerdo con el actual propietario.	Empresario.
	Limpieza del terreno	Adecuación del terreno para la actividad bananera.	Trabajadores a contrato.
	Topografía	Estudio topográfico del terreno que debe incluir la hidrología y el diseño de las líneas de transporte.	Profesionales a contrato.
	Diseño de Sistema de riego y drenaje	Diseño de canales y red de riego y drenaje. Se aconseja canales de 1.20 a 1.50 mts. de profundidad.	Profesionales a contrato.
2.- Implantación de la bananera	Construcción de instalaciones básicas.	Adecuación de Bodega y Vivero.	Trabajadores a contrato.
	Certificados	Búsqueda de proveedores de plantas y laboratorios certificados.	Profesionales a contrato.
	Compra de Plantas	Adquisición de plantas certificadas.	Empresario.
	Siembra	Trazado y ahoyado, siembra y tapado.	Contratista.

MOMENTO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TALENTO HUMANO
3.- Crecimiento de la planta.	Fumigación y control fitosanitario.	Verano: solo fumigación Invierno: fumigación y control fitosanitario.	Trabajador de planta.
	Limpieza de la planta.	Se procede al retiro de las hojas innecesarias para permitir un mejor crecimiento.	Trabajador fijo de hacienda.
	Fertilización / Nutrición	Entrega de fertilizantes y nutrientes al suelo para el adecuado crecimiento de la planta.	Trabajador fijo de hacienda.
	Poda de maleza / Deshierbe	Corte de la maleza que crece junto a la planta de Banano y que al recibir, indirectamente, también los nutrientes crece rápidamente.*	Trabajador fijo de hacienda.
	Seleccionar el hijo más adecuado (deshije)	Una vez iniciada la plantación de Banano esta se vuelve un círculo virtuoso puesto que la misma planta nos proveerá de su reemplazo. Cada planta genera varios hijos y por ello se hace necesaria su selección.	Contratación de selector.

MOMENTO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TALENTO HUMANO
4.- Desarrollo de la planta.	Deshojado	Dependiendo del porcentaje de infección en la hoja se procede a cortar totalmente y tan solo se hace lo que se llama cirugía que consiste en el corte del área afectada	Trabajador fijo de hacienda. Deshojador.
	Enfundado	Enfunda la bellota recién parida para protección de insectos u otras especies que puedan causarle daño.	Trabajador fijo de hacienda. Enfundador
	Enzunchar	Se asegura la planta con zunchos. El zuncho es una abrazadera que sirve para fortalecer la resistencia de la planta y darle sostenimiento debido a que el peso del fruto podría producir su quiebre o rotura.	Trabajador fijo de hda. Enzunchador
	Riego	Dotar del líquido vital a la planta. De acuerdo al tipo de suelo varían los metros cúbicos de agua que necesite.	Trabajador fijo de hda. Regador
	Selección de hijos (Deshije)	La planta no deja de producir hijos pero en el proceso de producción, una vez que ha culminado su primer ciclo, esta actividad se la realiza de modo espaciado, generalmente cada diez (10) semanas en promedio.	Deshijador
	Deschantar	Se corta la chanta seca del tallo de Banano ya que puede causar enfermedades como la cochinilla c/ 8semanas	Deschantador

MOMENTO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TALENTO HUMANO
5.- Actividades permanentes	Limpieza de canales	Consiste en quitar obstáculos y evitar que se asolve o destruya el canal.	Trabajadores sin ninguna calificación o conocimiento en particular.
	Recolección de zunchos	Su labor es recoger zunchos caídos y que ya hayan sido usados en la cosecha para ser reusados (máximo por 3 ocasiones).	Trabajadores sin ninguna calificación o conocimiento en particular.
	Limpieza de empacadora	Mantenimiento de la asepsia e higiene.	Trabajadores sin ninguna calificación.
6.- Cosecha	Corte	La cosecha del racimo consiste en cortar el mismo, a través de varios métodos como: Tradicional con podón; corte con guadaña o corte con escalera	Cuadrilla de campo para una pequeña y mediana empresa bananera: 1 cortador
	Destallado	Eliminación del tallo en picadillo para una mejor descomposición	3 destalladores
	Arrumado	Juntar los diferentes racimos en un mismo lugar (convoys) para su traslado.	2 arrumadores
	Traslado	Colocar los racimos, con su funda, en la línea de transporte por medio de garruchas.	4 garrucheros

MOMENTO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TALENTO HUMANO
7.- Empaque y embarque	Calificador	Se calibra la fruta para que se ajuste a los rangos indicados por el cliente, por lo general va del grado 39 al 46 para Europa y del 40 al 47 para los Estados Unidos. Se descartan racimos por estropeo o por no cumplir las especificaciones. El grado hace referencia a la madurez fisiológica de la fruta –por tanto depende de la variedad de Banano- lo que le permitirá soportar la manipulación en especial del transporte para llegar a destino en forma satisfactoria.	Con un calibrador toma la medida del grado de madurez de la fruta.
	Contador de racimos	Lleva la contabilidad de los racimos producidos.	Suele usar un contador de mano.
	Controlador de color de cinta	Lleva el control de la cinta a cortar. Esto es fundamental puesto que los colores indican el tiempo de crecimiento.	Control de la cinta en producción.
	Desflore o desflorado	Retiro de las flores de los racimos que están localizadas en las puntas de los dedos del Banano.	Personal contratado Cuadrilla de empaque
	Lavado de racimo	Se lava el racimo para evitar que los dedos del Banano se manchen por el látex fresco y eliminar cualquier tipo de insectos como la cochinilla.	Lavador
	Desmane	Se saca una a una las manos con una cuchareta o con curvo, se las coloca en la tina de desmane para proceder a su selección en la que se descartan los dedos no aptos como: mellizos, mal formados, con cicatrices, etc.	Desmanador

MOMENTO	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TALENTO HUMANO
7.- Empaque y embarque	Limpieza de látex	Limpieza del látex que brota de la fruta con esponjas que contengan jabón saca látex de uso exclusivo para esta labor.	Saneador
	Pesado de la caja.	Controla el peso correcto de las cajas para lo cual va clasificando por tamaño (pequeños, medianos y grandes) hasta completar el peso requerido según el destino (41, 43 o 31 lb).	Pesador
	Etiquetado	Colocar la etiqueta de origen de la fruta para verificación de certificación, por lo general se coloca desde el primer dedo a la izquierda alternando uno.	Etiquetador
	Fumigación de corona	Se fumiga con el fin de evitar la pudrición de la corona.	Fumigador de clúster
	Secado	A través de un rodillo de mínimo 12m de largo desde la pesa hasta el empaque para que la fruta se escurra	
	Embalaje	Se ubican los clusters o manos en la caja de cartón y se saca el aire existente en la funda para que quede empacada al vacío.	Embalador
	Tapado de caja	Cierre correcto de la caja para preservar la integridad de la fruta.	Tapa caja
	Embarque en hacienda	Colocar las cajas en debida forma para que no se estropeen, la carga quede uniformemente distribuida en los camiones.	Paletizador / Estibador
	Embarque en puerto	Paletización y revisión minuciosa por parte de una empresa verificadora de calidad. Si la fruta cumple las exigencias del cliente es recibida y trasladada a las bodegas del buque.	Paletizador / Estibador

Elaborado por: Autor

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (DRAE) define podar como “Cortar o quitar las ramas superfluas de los árboles, vides y otras plantas para que fructifiquen con más vigor...Eliminar de algo ciertas partes o aspectos por considerarlos innecesarios o negativos” (Real Academia de la Lengua, 2015).

Otros términos que se han usado en esta tabla no existen en el DRAE, son palabras compuestas con el prefijo latino de(s) para significar negación con el equivalente de “quitar”, así se tiene:

Deshije.- Acción de quitar hijos a la planta, equivale a dejar de ser hijo y es lo que ocurre cuando se lo arranca de la planta.

Deshojado.- Acción de quitar las hojas. Composición similar a la ya explicada.

Destallado.- Acción de quitar los tallos. Composición similar a la ya explicada.

Deschantar.- Equivale a desplantar; deriva de la palabra portuguesa chantar (clavar) que es una corrupción del verbo latino plantare.

Desmane.- No está documentado en el DRAE pero si desmanar, corresponde a un uso antiguo en el sentido de apartar o excusar. En la actividad bananera se refiere a la acción de apartar las “manos” de Banano del racimo, por lo tanto es una palabra compuesta por el prefijo latino des y la palabra mano por doble partida.

Otras palabras representan una acción, verbo, que si está documentado pero que como tal no existen en el DRAE:

Arrumado.- Acción de arrumar, amontonar.

Desflore o Desflorado.- Acción de quitar la flor.

Enfundado.- Acción de poner el Banano en una funda.

Tapado.- Acción de poner la tapa a la caja.

Para una mayor información puede consultarse:

Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española: <http://lema.rae.es/drae/> y para búsquedas etimológicas: <http://etimologias.dechile.net/>

1.2.1 Pérdida de producción en la siembra

Como se ha mostrado la siembra está constituida por el trazado, ahoyado, siembra propiamente dicha y tapado del rizoma. Los problemas en esta etapa son:

- La calidad del suelo (básicamente por la humedad; ni muy secos ni anegados, con buena aireación en la zona radicular.).
- La existencia de ciertos virus y bacterias (especialmente en suelos secos).
- El inadecuado sembrado: No hacerlo con suficiente profundidad lo que hará que la planta no tenga un adecuado sostén puesto que no tiene tallo sino un pseudo tallo compuesto por capas de hojas.
- La densidad de la siembra es también otro factor importante puesto que si bien se tiene un mayor rendimiento bruto también es verdad que al competir varias plantas por los mismos nutrientes esto conduce a la disminución del número de dedos por mano y racimo, un menor peso de la fruta y una maduración más larga, todo esto obliga a una utilización intensiva de fertilización y a un manejo más meticuloso, por lo tanto hay que sopesar la relación costo-beneficio.

1.2.2 Pérdida de producción en el cultivo

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (DRAE) define a plaga como “Aparición masiva y repentina de seres vivos de la misma especie que causan graves daños a poblaciones animales o vegetales” y a maleza como “Espesura que forma la multitud de arbustos, como zarzales, jarales, ...Abundancia de malas hierbas.” (Real Academia de la Lengua, 2015). La planta de Banano, al igual que cualquier otra especie cultivada, es afectada por enfermedades y plagas a lo largo de su

ciclo de vida. Las plagas y malezas afectan al sistema radicular como o cepa, al pseudotallo, al tallo floral y a los frutos; según el caso alterarán la absorción y transformación de agua y elementos nutritivos, la fotosíntesis o el anclaje de la planta.

Existen una diversidad de plagas y malezas que afectan el cultivo del Banano, entre las principales, según el Vademecum Agrícola:

“Coleóptero, Gusano tornillo, Monturita, Picudo negro, Pulgón del racimo, Trips de las flores, Nematodo barrenador. Mal de Panamá, Moko del banano y plátano, Pudrición del fruto, Punta de cigarro, Sigatoka negra, Sigatoka amarilla, Virosis y Virus del rayado del banano. Malezas de hoja angosta: Guardarocío, Pata de gallina, Pata gris, Cortaderas, entre otras.

Malezas de hoja ancha: Bledo, Lechosas, Betillas y más.”
(Vademécum Agrícola, 2012).

En el Ecuador tienen especial relevancia, la Mancha roja porque ocasiona pérdidas del 30 % al 50 % (INIAP, 2015) y la Sigatoka negra, que baja el rendimiento hasta en un 50 % (CROPLIFE, 2015); otras plagas son los virus del mosaico del Banano (CMV) y el virus del estirado del Banano (BSV) y los nematodos. La forma más usual de contagio es por medio de las semillas, de allí que tener certificación es un requisito para iniciar una producción para el mercado internacional.

“El manejo de malas hierbas debe realizarse mediante la integración de métodos culturales, mecánicos y químicos y su efectividad dependerá de la oportunidad y eficiencia con que se realicen.

El control manual es la forma tradicional de controlar las malas hierbas aunque requiere mucha mano de obra y presenta elevados costes. Presenta el inconveniente, además, que en climas lluviosos las malezas se recuperan rápidamente. Consiste en la utilización de herramientas como el machete y la rula para eliminar las malas hierbas. Se recomienda durante el establecimiento del cultivo ya que permite un control de malezas selectivo sin causar perjuicios a las plantas.” (INFOAGRO, 2015)

1.2.3 Pérdida de producción en la cosecha

En esta etapa las pérdidas son básicamente las asociadas con la inadecuada o mala labor agrícola (humana), con esto se hace referencia al corte de la planta, manejo en el arrumado, traslado, lavado, etc., en fin a lo largo de toda la cadena de actividades relativas al proceso de cosecha. Estas pérdidas van siendo menores en la medida que se van tecnificando los cultivos.

1.3. Cadena de valor del Banano de exportación

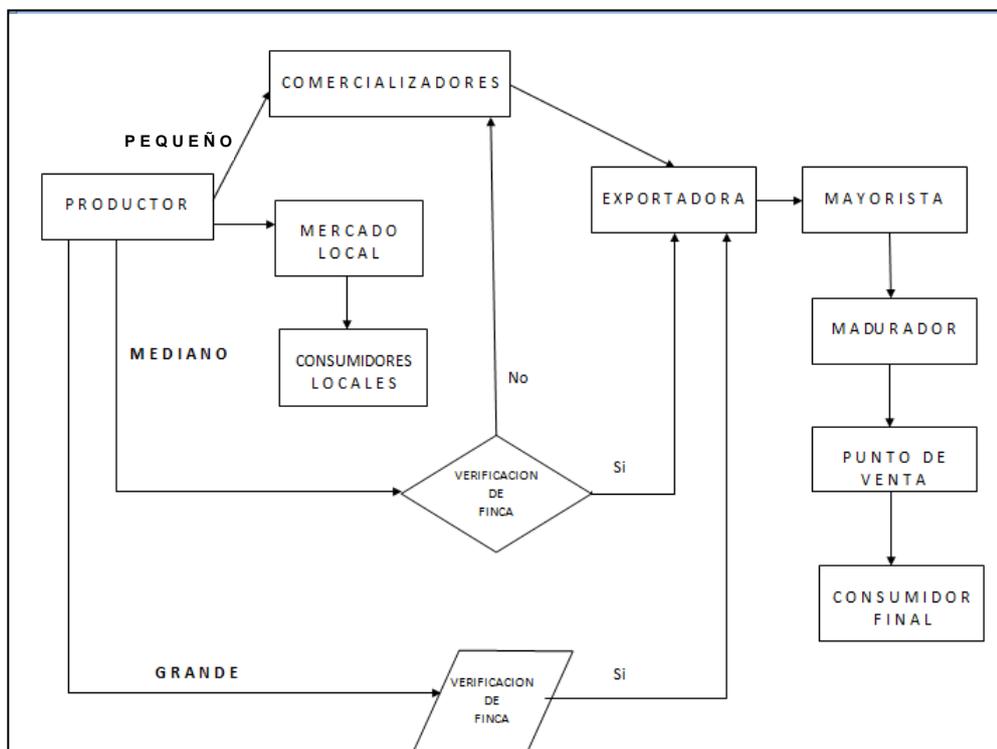
Como se puede apreciar en el Gráfico 7, página siguiente, los pequeños productores tratan de enviar sus cajas a las comercializadoras para que sean exportadas pues esto significa un mayor precio por unidad. Si no consiguen ir por esta vía la única alternativa que les queda es el denominado mercado local o la venta al menudeo.

Para los medianos productores, que ya son semitecnificados, el proceso pasa por la verificación de finca, es decir por si reciben el visto bueno o no de las verificadoras o calificadoras de calidad. Si son aprobadas entonces tienen un cupo de exportación, por otra parte si toda o parte de la producción no es aceptada, generalmente lo segundo, se

ven en la necesidad de ir con las comercializadoras las mismas que pagaran un valor menor por caja que las exportadoras. Aún así es más ventajoso que lanzarse a competir en un mercado local por la cantidad de pequeños productores y el desgaste logístico que conlleva. Esta lógica operativa conlleva a que se negocie con los cupos de exportación.

Los grandes productores no tienen estos problemas pues van directamente con los exportadores. El adagio de los grandes productores es: “haz lo que pida el verificador aunque no sea necesario pues no puedes dar el pretexto de no haber cumplido con sus recomendaciones, de este modo garantizas la exportación total de tu producto”. Esto significa que las empresas de venta de insumos también generan presión en el negocio del Banano.

Gráfico 7: Cadena de valor del Banano de exportación



Elaborado por: Autor

CAPITULO II: METODOLOGÍA

En este capítulo previamente se expone la hipótesis de trabajo y en función de la misma, de la facilidad de acceso a datos e información así como el tiempo y posible costo se determina lo adecuado y pertinente metodológicamente. Por tal motivo primero se define, conforme lo explicado, la hipótesis, las variables y luego la metodología.

2.1. Hipótesis

La aplicación de la normativa vigente desde el 29 de diciembre de 2014, “Ley Orgánica de Incentivos a La Producción y Prevención del Fraude Fiscal”, generará un desincentivo a la actividad bananera en pequeños y medianos productores debido a la disminución de ingresos por aumento tributario en el proceso de exportación.

Es oportuno entonces recordar que por ello el objetivo general se definió como “Determinar el impacto de la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal sobre las exportaciones de las pequeñas y medianas bananeras de La Troncal.” y consecuentemente nuestros objetivos específicos se centran en “Elaborar la cadena de exportación del Banano para pequeños y medianos productores de La Troncal, provincia de El Cañar.” y “Determinar la influencia en el costo de exportación, en función del volumen de cajas enviadas, de la Ley Orgánica de Incentivos a La Producción y Prevención del Fraude Fiscal.”

2.2. Variable independiente y dependiente

La variable independiente es el volumen de exportación, mismo que se expresa en número de cajas, y la variable dependiente es valor tributario (impuesto), que se expresa en dólares. Si bien se debe considerar solamente el número de cajas efectivamente enviadas, en el presente estudio se procederá a revisar todo el proceso productivo del Banano para establecer los principales cuellos de botella del mismo, es decir al menos tener presente los factores que afectan el volumen de producción aunque en este trabajo no se cuantifique cuánto significa tal pérdida. En este último sentido es que afirmamos que la variable número de cajas es en sí misma una variable compleja.

El Sistema de Rentas Internas (SRI) ha establecido las siguientes variables y ecuaciones para el cálculo del impuesto y su tasa efectiva:

Total impuesto único a retener = sumatoria de valores a retener parciales

Tarifa efectiva = $(\text{Total impuesto único a retener}) / (\text{numeroCaja} * \text{valorCaja})$

Donde:

numeroCajas = Cantidad de cajas banano

valorCaja = Precio de la caja de banano

2.3. Metodología

En investigación existen fundamentalmente dos grupos de metodologías: cuantitativas y cualitativas. El presente trabajo combina investigación - acción por lo tanto se realizará recolección de datos desde

documentos pero también se contrastará con la visión de informantes calificados actores en el proceso de exportación.

Se ha formulado una hipótesis clara en la que existe una variable dependiente (valor tributario) y una independiente (número de cajas exportadas), sin embargo se ha considerado que la variable número de cajas (numeroCajas) es una variable compleja ya que depende de otros factores. La formulación de la hipótesis se la ha realizado dado que el objeto es lograr construir un escenario posible. Por tanto el carácter de este trabajo cae en el ámbito de la investigación exploratoria; el propósito es "construir" una posible realidad, tal y como la esperan los productores.

Se hará una primera fase diagnóstica por medio de la observación no estructurada, entrevistas abiertas a informantes calificados y revisión de documentos, por tanto investigación bibliográfica combinada con trabajo de campo. Finalmente se planteará una propuesta que evidentemente pasará por acuerdos entre los productores y por tanto su viabilidad dependerá de la capacidad de asociatividad.

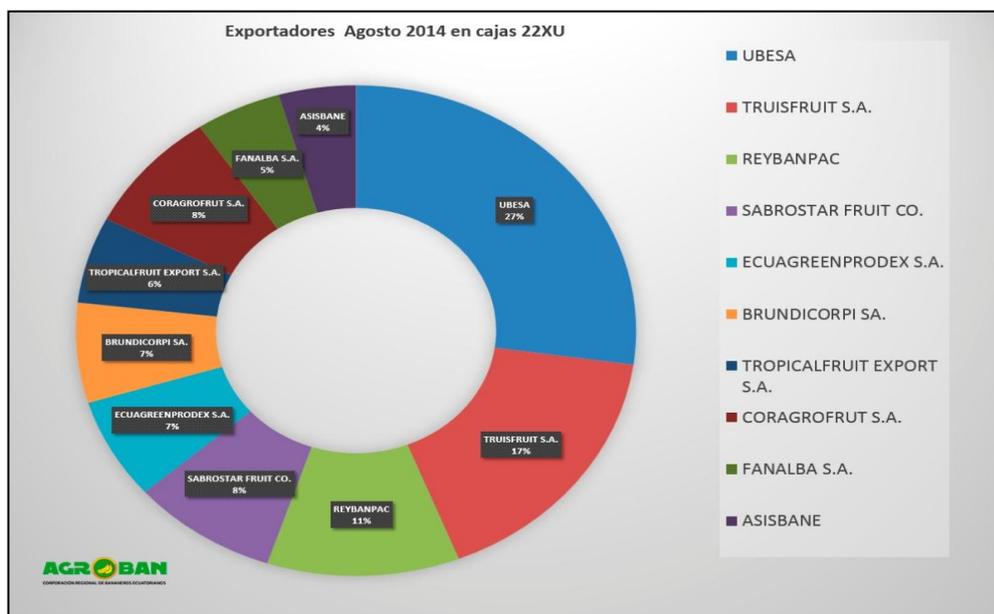
Atendiendo a todo lo explicado anteriormente el método adoptado es el hermenéutico - interpretativo por cuanto lo que se propone es interpretar datos bibliográficos, construir un sentido, dar una explicación; este método ha sido complementado con investigación – acción en la que se privilegió la información de personas cualificadas cuya experticia fue fundamental para reconstruir procesos.

CAPITULO III: RESULTADOS DEL ESTUDIO

3.1. El mercado externo del Banano ecuatoriano

¿Quiénes son los principales exportadores de Banano ecuatoriano? En la gráfica 8 se pueden observar, expresado en porcentajes, los volúmenes exportados por distintos actores entre los que no aparecen productores-exportadores individuales ni asociaciones de pequeños productores. UBESA comercializa el 27 %, en el mes de agosto, sin embargo esto no es suficiente para convertirse en un monopolio ni para fijar el precio interno, como en los otros casos aquí se ve con claridad lo fraccionado del mercado.

Gráfico 8: Los principales exportadores con corte a agosto 2014

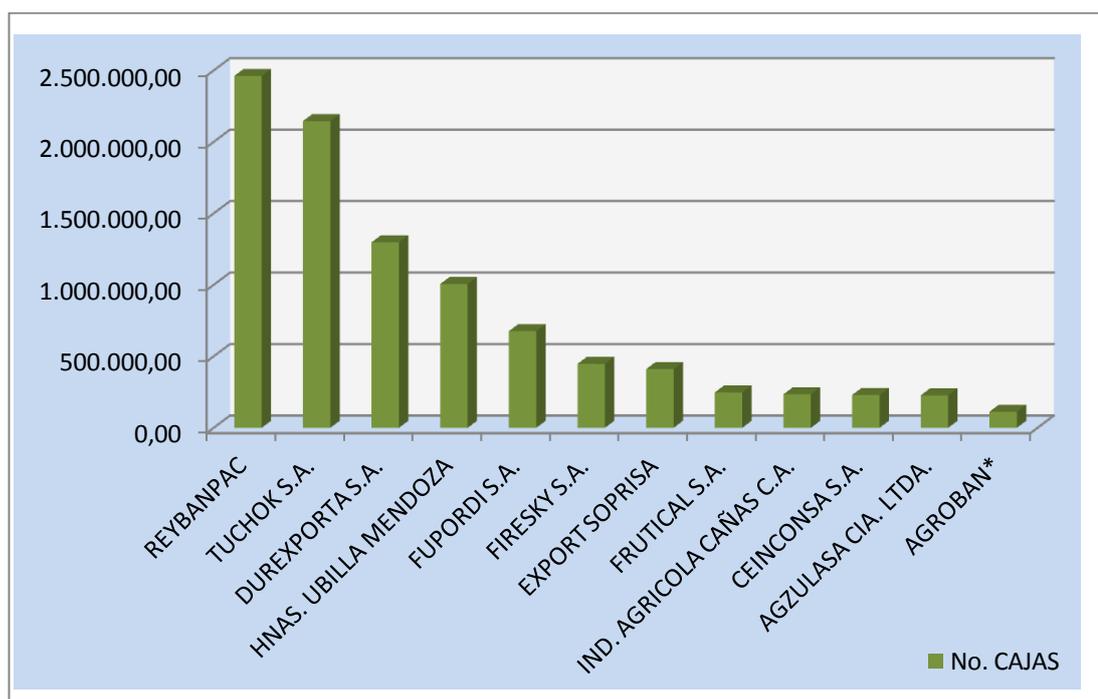


Fuente: (AGROBAN, 2015)

En cuanto a valores acumulados hasta septiembre de 2014 tenemos, según el Gráfico 9 que corresponde a valores acumulados hasta septiembre

del 2014, que la exportadora con mayor número de unidades (cajas) exportadas era Reybanpac con el 25.92 %, por tanto al igual que UBESA en agosto, tampoco puede imponer precio de mercado.

Gráfico 9: Acumulado a septiembre 2014 caja 208 por exportadora



Fuente: AGROBAN. (AGROBAN, 2014)

Si convertimos los datos del Gráfico 9 a porcentajes se tendrá que REYBANPAC obtiene un 25.92 % del mercado, TUCHOK S.A. el 22.59 %, DUREXPORTA S.A. el 13.67 %, HNAS. UBILLA MENDOZA el 10.60 %, FUPORDI S.A. el 7.12 %, FIRESKY S.A. un 4.71 %, EXPORT SOPRISA el 4.33 %, FRUTICAL S.A. el 2.61 %, IND. AGRICOLA CAÑAS C.A. un 2.47 %, CEINCONSA S.A. el 2.42 %, AGZULASA CIA. LTDA. un 2.39 % y AGROBAN el 1.18 %, respectivamente.

Una información consolidada de datos se ofrece en la Tabla 3 que se expone a continuación.

Tabla 3: Acumulado a septiembre 2014 caja 208 por exportadora

EMPRESA	No. CAJAS	%
REYBANPAC	2'461,753.00	25.92 %
TUCHOK S.A.	2'145,470.00	22.59 %
DUREXPORTA S.A.	1'298,083.00	13.67 %
HNAS. UBILLA MENDOZA	1'006,246.00	10.60 %
FUPORDI S.A.	675,984.00	7.12 %
FIRESKY S.A.	447,474.00	4.71 %
EXPORT SOPRISA	410,884.00	4.33 %
FRUTICAL S.A.	247,558.00	2.61 %
IND. AGRICOLA CAÑAS C.A.	234,416.00	2.47 %
CEINCONSA S.A.	229,446.00	2.42 %
AGZULASA CIA. LTDA.	227,133.00	2.39 %
AGROBAN ¹	112,403.00	1.18 %
Total	9'496,850.00	100.00 %

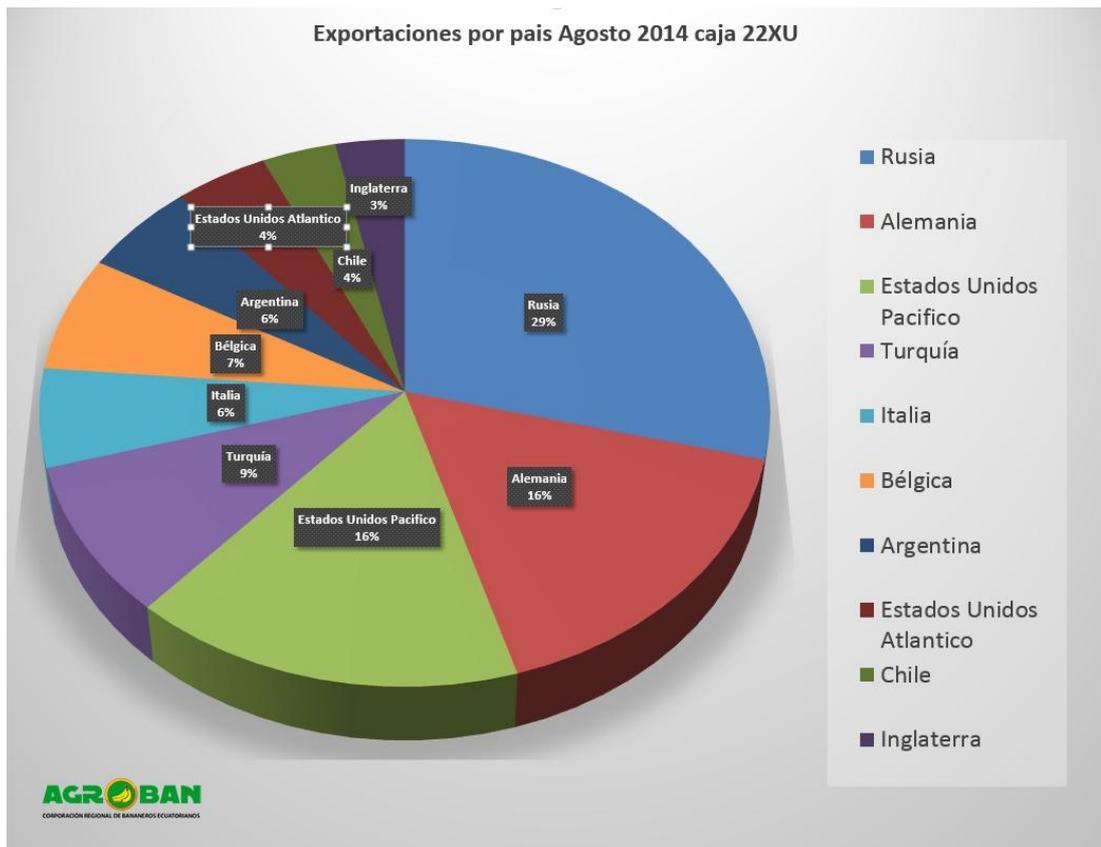
Fuente: (AGROBAN, 2014)

¹ AGROBAN se constituyó como exportadora recién en el 2014.

Una vez conocidos los principales exportadores, entre los que no consta ninguna asociación de pequeños productores, conviene preguntarse por los países de arriba para el Banano ecuatoriano.

Puede verse que los principales mercados son el norteamericano y el europeo pero para los pequeños productores habría que contemplar nichos orgánicos por ejemplo, es decir que el mercado no está saturado ni totalmente cubierto. Para pequeños productores esos mercados “menores” pueden ser interesantes, particularmente los del Cono Sur.

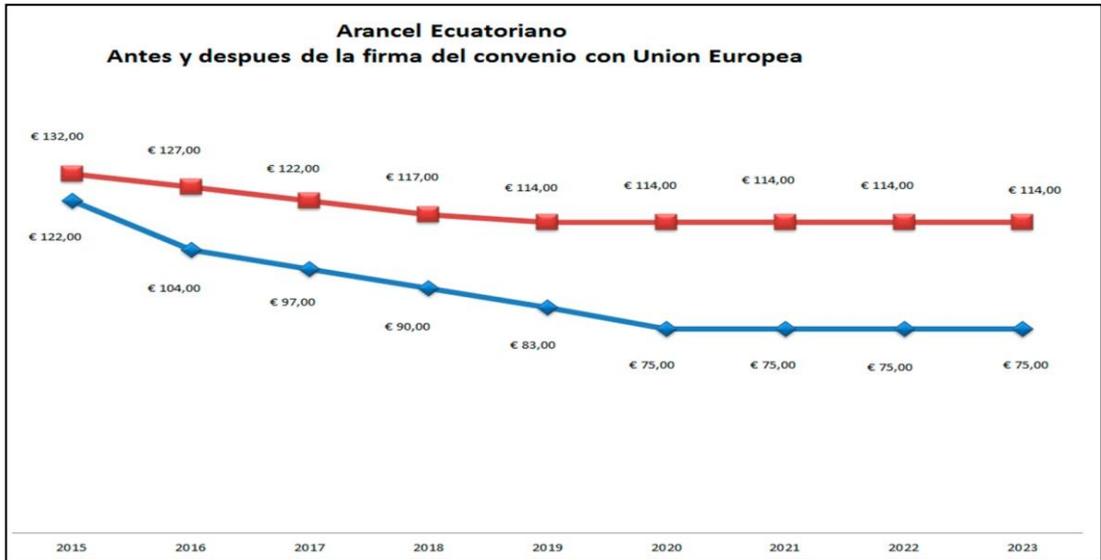
Gráfico 10: Exportaciones por país Agosto 2014 caja 22XU



Fuente: AGROBAN. (AGROBAN, 2014)

¿Qué pasará con el acuerdo comercial firmado con la UE? En primer lugar los aranceles deben caer paulatinamente hasta llegar a tener los mismos valores que para los países latinoamericanos. A continuación se muestra un cuadro en valores absolutos por año, según el cual, al menos en este punto, el acuerdo resultó beneficioso para el sector bananero ya que en el año 2015 mantendremos una diferencia de \$ 10 dólares en la tasa, tal como estaba previsto antes del acuerdo, pero para el 2016 esta diferencia se reducirá a tan solo USD \$ 1.00 dólar misma que se mantendrá hasta el 2020 que es el año en que tendremos tasas iguales a Colombia, Perú y Centroamérica (véase Gráfico 14). De no haber llegado a este acuerdo la diferencia en los aranceles habría sido \$ 23 dólares en el 2016, \$ 25 dólares en el 2017, \$ 27 en el 2018, \$ 31 en el 2019 y de \$ 39 desde el 2020 en adelante, lo cual prácticamente los bananeros ecuatorianos se vuelven poco competitivos y seguramente perderían mucho del mercado europeo.

Gráfico 11: Arancel Ecuatoriano, antes y después de la firma del convenio con la Unión Europea



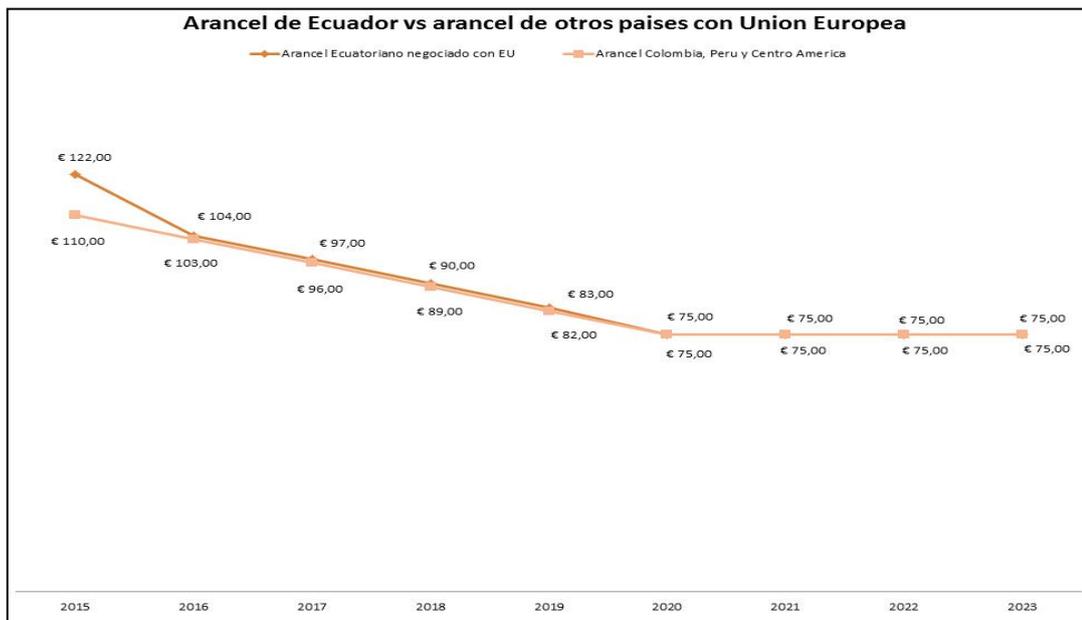
Fuente: (AGROBAN, 2014)

Ilustración 1: Firma del convenio con la Unión Europea



Fuente: (EL UNIVERSO, 2014). El ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, y la comisaria europea de Comercio, Cecilia Malmström, rubricaron el acuerdo en la sede de la Comisión Europea (CE).

Gráfico 12: Arancel Ecuador vs arancel otros país con Unión Europea



Fuente: (AGROBAN, 2014)

¿Es la EP Nacional de Comercialización del Banano una alternativa? Para los pequeños productores puede ser viable, sin embargo, hay reticencia en los productores medios y grandes que sostienen:

Desde siempre hemos sentido la necesidad de regular el mercado del banano. Coincidimos en que a pesar de tener el 35 % de la oferta mundial de banano nuestro país no influye ni define la oferta y demanda mundial de la fruta. Nuestra imagen en el mercado internacional no tiene buena reputación por la participación de verdaderos piratas que hacen su agosto en nuestro país tanto en la época alta como en la baja generando una competencia desleal a las empresas que se mantienen en el mercado ecuatoriano comprando fruta las 52 semanas del año a precio oficial.

El ministerio de agricultura ha enfocado toda su acción de protección a los pequeños productores (hasta 10 Has), aplaudimos varias acciones de apoyo en los difíciles momentos de la comercialización, comprar los racimos fue oportuno y entregar fungicidas para la sigatoka en otro momento disminuye la presión que tenemos en los cultivos por el agresivo ataque del hongo.

Los medianos y grandes productores, mas de 20 has. (76 % del área de banano) no están en su radar, ellos se cuidan solos ya que en su gran mayoría tienen contratos de compra con las compañías exportadoras que hasta la fecha, con escasas excepciones, han cumplido con el pago del precio oficial y han entregado bonificaciones extras según las condiciones del mercado. En nuestro caso, los contratos de compra venta de la fruta y las bonificaciones se fijan de mutuo acuerdo y se monitorean los precios del mercado semanalmente.

Creemos que un buen ejercicio mirando al futuro sería aplicar la EP NACIONAL DEL BANANO en donde realmente hay un problema de comercialización y explotación de los productores y es precisamente en el área de acción del ministerio, es decir hasta 10 has. Crear la infraestructura necesaria para instruir al pequeño productor en métodos de producción más eficientes en unos casos, en los casos

más difíciles buscar sustitución de cultivo, inculcar el espíritu gremialista, la fortaleza que da la asociación, educarlo en conceptos del cuidado del medio ambiente etc., hay un gran campo de acción.

No estamos de acuerdo en meter en un solo saco el universo de productores en esta empresa de comercialización ya que existen compañías exportadoras muy serias y productores que por décadas han mantenido sus contratos con ellas y que no quieren tomar el riesgo de entrar en un nuevo experimento que no sabemos el fin que tendrá y que nos quita el derecho a elegir con quien exportamos.”
(AGROBAN, 2014)

Es clara la posición de los medianos y grandes productores, desconfían del Estado y lo hacen del mismo modo que el pequeño agricultor: preferible un intermediario conocido que una aventura por conocer y peor si es estatal. La recomendación de incidir en el sector de los pequeños productores va acorde con la propuesta de la FAO que sostiene, en un artículo denominado “Panorama cambiante en el comercio mundial del banano”, que hay “Menor cuota para las grandes empresas y más oportunidades, pero una dura competencia...en un mercado cada vez más fragmentado”, afirmación que basa en el hecho de que las empresas multinacionales (Chiquita, Dole y Del Monte) han reducido drásticamente su presencia en las tres últimas décadas pasando de controlar en 1980 cerca del 65.3 % de las exportaciones mundiales de Banano a un 36.6 % en el 2013; por otra parte las cinco mayores empresas mundiales tenían una cuota de mercado del 44.4 %, muy por debajo del 70 % en el 2002; las grandes multinacionales se han alejado de la propiedad de las plantaciones y la producción y han priorizado la logística post-producción, incluyendo la compra a los productores, transporte, instalaciones para madurar el fruto, y la comercialización. Dicho artículo sostiene además que "La competencia entre los países productores de banano es feroz y muchos han luchado para mantener su competitividad...están apareciendo nuevos compradores en el mercado...Las principales cadenas de supermercados en EEUU y la Unión

Europea...dominan el mercado minorista en los principales países consumidores y también están comprando cada vez más a los mayoristas más pequeños o directamente a los productores".

En el ámbito nacional observan que “existe una tendencia paralela hacia una menor concentración entre las empresas exportadoras” por lo que recomiendan que “los productores de banano deben estar mejor informados y mejor preparados, incluidos los pequeños productores y las cooperativas u otras organizaciones que los representan...En esta estructura de los mercados que evoluciona –añadió-, es vital que los pequeños agricultores, así como las organizaciones de productores, reciban apoyo en todas estas áreas, con el fin de ser incluidos plenamente en sus economías nacionales y para crear resiliencia entre las familias campesinas en el sector bananero" con lo cual recomienda capacitación en “la aplicación de buenas prácticas de cultivo, la prevención y la lucha contra enfermedades de las plantas, el fortalecimiento de las organizaciones de productores y el desarrollo de estrategias de comercialización tanto nacionales como internacionales". (FAO, 2014)

Por lo tanto independientemente del tamaño es necesario adoptar las recomendaciones de la FAO, mejorar o modificar, según el caso, la forma de producir, tener una actitud proactiva frente a los nuevos actores y establecer vínculos comerciales con ellos y los nuevos mercados como el chino para el caso ecuatoriano. Esto es particularmente importante si se considera que “A nivel nacional, el resultado de la inestabilidad se ha visto afectado recientemente por las condiciones locales y el grado de integración en los mercados mundiales. Los altos precios de los alimentos y la volatilidad han causado considerables preocupaciones en muchos países particularmente expuestos a los mercados mundiales. La vulnerabilidad de un país a los cambios de precios en los mercados mundiales depende también de su

capacidad de generar divisas a partir de las exportaciones. Por esta razón, un indicador relevante para la seguridad alimentaria a nivel nacional es la participación sobre el valor de las importaciones de alimentos básicos en relación con el valor de las exportaciones de mercancías.” (FAO, 2014, pág. 48)

3.2. Ley Orgánica de Incentivos a La Producción y Prevención del Fraude Fiscal, normativa aplicable al sector bananero

3.2.1. Antecedentes de la norma.

En el primer informe de mayoría se lee textualmente:

“Mediante memorando No. SAN-2014-3546, de 2 de diciembre de 2014, se notificó a la Comisión Especializada Permanente del Régimen Económico y Tributario y su Regulación y Control, con la resolución del CAL No. CAL-2013-2015-161 que contiene la calificación y petición de inicio de trámite del proyecto de Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, presentado por el Presidente Constitucional de la República, Rafael Correa Delgado y calificado como urgente en materia económica” (Asamblea Nacional, 2015, pág. 1)

(El proyecto) “tiene como objetivo fijar reglas claras que otorguen seguridad jurídica y aplicabilidad a los beneficios tributarios incorporados en el Código de la Producción, Comercio e Inversiones, fomentando la inversión y la reconversión de la matriz productiva mediante el impulso a la productividad, las inversiones tecnológicas, productivas y ambientales de los sectores orientados a la exportación,

dando preferencia a los que generen mayor valor agregado, y en particular, potenciar las exportaciones de pequeños y medianos productores. A la vez, regula las prácticas utilizadas por los contribuyentes a nivel internacional, identificando y derribando escudos fiscales de los que se valen determinados contribuyentes para erosionar la base imponible mediante mecanismos que prevengan y eviten la elusión y la evasión fiscal” (Asamblea Nacional, 2015, pág. 3)

Entre los temas objeto de debate se halla el bananero en los siguientes términos:

f) El impuesto a la renta del sector bananero productor y exportador

Como resultado del debate efectuado en la Comisión; y la presencia de los productores y exportadores de banano, se estableció la tarifa segmentada en atención a la producción y a la exportación. Para la producción, se determinó que la venta local de banano de hasta 300 cajas semanales, pagará una tarifa del 1 %; desde 301 hasta 1.000 cajas semanales, pagará una tarifa de 1.25 %; desde 1.001 hasta 3.000 cajas semanales la tarifa será de 1.5 %; y desde 3.001 en adelante, la tarifa será del 2 % de la facturación que no podrá ser menor al precio mínimo de sustentación fijado por la autoridad nacional de agricultura.

Para la exportación que haga el mismo productor, se establece que la tarifa del segundo componente será: hasta 50,000 cajas semanales exportadas el 1.25 %, y de 50,001 en adelante, la tarifa será del 1.5 % del valor de facturación que no podrá ser inferior al precio mínimo de sustentación fijado por la autoridad nacional de agricultura.

Para las exportaciones de asociaciones de micro y pequeños productores, cuyos miembros produzcan semanalmente hasta 1,000 cajas, la tarifa será del 0.5 % del valor de facturación que no podrá ser inferior al precio mínimo de sustentación fijado por la autoridad nacional de agricultura.

En los demás casos de exportaciones por parte de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores, la tarifa será del 1 % del valor de facturación que no podrá ser inferior al precio mínimo de sustentación fijado por la autoridad nacional de agricultura.

Si el sujeto pasivo forma parte de un grupo económico, para la aplicación de estas tarifas se considerará el total de cajas vendidas o producidas por todo el grupo económico” (Asamblea Nacional, 2015, págs. 5-6)

A este proyecto solo se opuso el asambleísta Ramiro Aguilar aduciendo que era ilegal la forma de tramitarlo...”. (Asamblea Nacional, 2015, pág. 8). La ley que finalmente fue publicada recoge lo planteado en este informe de mayoría. (ver anexo 1).

3.2.2. Posición del sector bananero en la discusión de la norma

El sector bananero expuso su postura el 08 de diciembre de 2014, se recoge la reseña de El Universo: “El sector bananero propuso ayer ante la Comisión de Régimen Económico de la Asamblea cancelar de \$ 0.10 a \$ 0.12 por caja del producto como parte del Impuesto a la Renta único por sus actividades. Esto se dio en la comparecencia que realizaron sus representantes en el análisis del proyecto de Ley de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, remitido por el Ejecutivo como económico urgente, el pasado 28 de noviembre. La propuesta de ley gubernamental plantea \$ 0.17, dijo Eduardo Ledesma, director de la Asociación de Exportadores de Banano (AEBE). Agregó que actualmente pagan \$ 0.06.” (GESTION, 2014)

Si bien se recogió en la ley lo acordado en el informe de mayoría también se aceptó un único impuesto a la renta, objetivo que le tomó tres años al sector bananero: “Art. 27.- Impuesto a la renta único para las actividades del sector bananero.- Los ingresos provenientes de la producción, cultivo, exportación y venta local de banano según lo previsto en este artículo, incluyendo otras musáceas que se produzcan en Ecuador, estarán sujetos a un impuesto a la renta único...”

3.2.3. Posición de los ecologistas en la discusión de la norma

Es importante también contrastar con las posiciones del sector ambientalista pues ello puede generar una visión más objetiva. Acción Ecológica, citado por bilaterals.org, sostiene que los exportadores de Banano son los grandes ganadores en el acuerdo con la Unión Europea:

“De acuerdo a la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) en el año 2013 exportó a la UE 90 millones de cajas de banano, con un arancel de 132 euros por cada tonelada. Con el Acuerdo Comercial habrá un proceso de desgravación paulatina hasta llegar a 75 euros por tonelada en el 2020...(sin embargo) Los pequeños productores no se benefician de un mejor precio del banano en la Unión Europea, porque no son exportadores, ni los exportadores comprarán su banano a un mejor precio.” (BILATERALS, 2015)

3.2.4. Implicaciones de la norma para productores bananeros pequeños y medianos

En la siguiente cita el subrayado es del autor del presente trabajo, el “presidente de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), dijo que el impuesto podría afectar a los pequeños y medianos productores, por lo que sugirió que el impuesto sea progresivo, de entre el 1 y 2 %, según el nivel de producción de los agricultores y exportadores...explicó que, pese al aumento de las ventas a Europa, el sector vive un momento delicado. El banano no se beneficia de preferencias arancelarias para ingresar a ese mercado,

por lo que una nueva tasa lo haría menos competitivo. Según el titular de AEBE, con la reforma el precio de la caja de banano será de USD 9.67, mayor que sus competidores: Colombia (USD 8.63), Costa Rica (USD 8.50) y Guatemala (USD 8.25). “A eso se añade el arancel que tiene que pagar el Ecuador en la Unión Europea (USD 0.54) en el 2015 y quedamos en desventaja frente a los otros”. (EL COMERCIO, 2014)

Conforme lo hemos resaltado en el gráfico sobre los aranceles con la UE (página 33), antes del acuerdo la diferencia con Colombia, Perú y Centroamérica era de \$ 20, con la firma del acuerdo esta diferencia pasa a ser de \$ 12. Evidentemente hay un cambio importante y debido a eso solo se habla de una posible afectación, en realidad esto resulta un eufemismo dado que los pequeños productores no suelen exportar directamente y con la inclusión de valores diferenciados estaban cubiertos.

El SRI puso a disposición del sector bananero, a través de su página web, una “calculadora tributaria” (se puede acceder por medio del link: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/calculadora-bananera>), junto a un archivo explicativo de su uso y la lógica del cálculo (algoritmo).

Lógica de cálculo impuesto al banano

A continuación se detalla la lógica para el cálculo de según sea productor o productor-exportador.

1. Productor

a. Datos de entrada: número de cajas, valor de la caja

b. Detalle de cálculo:

Gráfico 13: Calculadora SRI para productor bananero

Tipo: * Seleccione el tipo de sujeto del impuesto único

Cantidad de cajas de banano: * Ingrese la cantidad de cajas de banano

Precio de la caja de banano: * Ingrese el valor de la caja de banano

* Campos obligatorios

Total Impuesto único a retener \$7.737,19

Tarifa efectiva 1,9688%

Detalle del cálculo						
No. de cajas por semana	Tarifas	Desde	Hasta	Cajas vendidas	Valor facturado	Valor a retener
De 1 a 500	1%	0	500	500	\$3.275,00	\$32,7500
De 501 a 1.000	1.25%	501	1000	500	\$3.275,00	\$40,9375
De 1001 a 3.000	1.50%	1001	3000	2.000	\$13.100,00	\$196,5000
De 3.001 en adelante	2%	3001		57.000	\$373.350,00	\$7.467,0000
Total				60.000	\$393.000,00	\$7.737,19

Fuente: (SRI, 2015)

Nomenclatura de las variables:

- Cantidad de cajas banano= numeroCajas
- Precio de la caja de banano = valorCaja

Tabla 4: Lógica de cálculo del impuesto único a retener para productor

Rango	Porcentaje	Valor facturado	Valor a retener	Lógica
1 a 500	1 %	cantidadCajas *valorCaja	cantidadCajas*1%*valorCaja	Si numeroCajas>=500 → Verdadero: cantidadCajas= 500 y residuo =numeroCajas-500 , continúa siguiente fila; Falso cantidadCajas=

				numeroCajas, finaliza;
501 a 1000	1.25 %	cantidadCajas*valorCaja	cantidadCajas*1.25%*valorCaja	Si residuo >= 500 → Verdadero: cantidadCajas=500 y residuo= numeroCajas-500, continúa siguiente fila; Falso: cantidadCajas= residuo, finaliza;
1001 a 3000	1.5 %	cantidadCajas*valorCaja	cantidadCajas*1.5 %*valorCaja	Si residuo >= 2000 → Verdadero: cantidadCajas=2000 y residuo= numeroCajas-2000, continúa siguiente fila; Falso: cantidadCajas= residuo, finaliza;
3000 en adelante	2 %	cantidadCajas *valorCaja	cantidadCajas*2 %*valorCaja	cantidadCajas = residuo

Fuente: (SRI, 2015)

Total impuesto único a retener = sumatoria de valores a retener parciales

Tarifa efectiva = Total impuesto único a retener / (numeroCaja*valorCaja)

2. Productor exportador

a. Datos de entrada: número de cajas, valor de la caja

b. Detalle de cálculo:

Gráfico 14: Calculadora SRI para productor-exportador bananero

Tipo: * Seleccione el tipo de sujeto del impuesto único

Cantidad de cajas de banano: * Ingrese la cantidad de cajas de banano

Precio de la caja de banano: * Ingrese el valor de la caja de banano

* Campos obligatorios

Total Impuesto único a retener \$5.076,25

Tarifa efectiva 1,2917%

Detalle del cálculo						
No. de cajas por semana	Tarifas	Desde	Hasta	Cajas vendidas	Valor facturado	Valor a retener
De 1 a 50.000	1,25%	0	50.000	50.000	\$327.500,00	\$4.093,7500
De 50.001 en adelante	1,50%	50.001		10.000	\$65.500,00	\$982,5000
Total				60.000	\$393.000,00	\$5.076,25

Fuente: (SRI, 2015)

Para estos cálculos el SRI define las siguientes variables:

Nomenclatura de las variables:

- Cantidad de cajas banano= numeroCajas
- Precio de la caja de banano = valorCaja

Tabla 5: Lógica de cálculo del impuesto único productor-exportador

Rango	Porcentaje	Valor facturado	Valor a retener	Lógica
1 a 50000	1.25 %	cantidadCajas * valorCaja	cantidadCajas*1.25%*valorCaja	Si numeroCajas >= 50000 → Verdadero: cantidadCajas = 50000 y residuo = numeroCajas -

				50000 , continúa siguiente fila; Falso cantidadCajas= numeroCajas, finaliza;
50001 en adelante	1.5 %	cantidadCajas *valorCaja	cantidadCajas*1.5%*valorCaja	cantidadCajas = residuo

Fuente: (SRI, 2015)

Total impuesto único a retener = sumatoria de valores a retener parciales

Tarifa efectiva = Total impuesto único a retener / (numeroCaja*valorCaja)

Al productor se le grava con una tasa efectiva de 1.9688 % mientras al productor-exportador con 1.2917 %, es decir que claramente lo que se está tratando de potenciar es que los pequeños productores se asocien para la exportación. Esto parecería muy interesante si no fuese por la estructura del mercado, que como ya se ha demostrado en otras investigaciones, hace que los productores estén sometidos a los exportadores quienes no siempre cumplen a cabalidad con los acuerdos entre ambas partes; este primer punto se agrava si consideramos que “Según datos del MAGAP al 2010, el 50 % de los productores registrados en dicha institución (los cuales abarcan más de 170,000 ha) eran semitecnificados, mientras que el 37 % era tecnificado; sin embargo estos últimos ocupaban el 73 % del área registrada” (Castillo V., 2014) con lo que se hace evidente que hay un 13 % de productores artesanales o tradicionales que estarían fuera del mercado externo y un 50 % que requiere hacer inversiones para lograr llegar a niveles apropiados de producción lo que significaría crear los mecanismos para que puedan acceder a crédito, insumos y capacitación.

Resumiendo, la FAO argumenta que la elevación del costo es más función de la logística y transporte que de otras variables; por otra parte se ha mostrado, en varios puntos de este trabajo, que la pérdida de productividad y de competitividad se da por el inadecuado manejo de la plantación bananera. Con estos antecedentes es pertinente volver a preguntarse ¿cuánto impacta la nueva ley en los pequeños y medianos productores de Banano? En el artículo “Productividad agrícola en Ecuador: un largo camino por recorrer” de la revista Ecuador Debate se señala que en grupos focales de productores de menos de 10 ha la productividad puede tener cambios dramáticos, como ir desde 1.630 cajas anuales a 2.520, lo que significa un incremento del 154,6 % con pequeñas innovaciones tecnológicas. (Castillo V., 2014).

Tabla 6: Cuadro comparativo de ingresos para productor bananero

Tipo de Productor Impuesto (\$)	Productor		Productor-Exportador	
	Baja Productividad (1.630 cajas)	Alta Productividad (2.520 cajas)	Baja Productividad (1.630 cajas)	Alta Productividad (2.520 cajas)
Impuesto	128,34	211,11	126,32	195,30
Tasa Efectiva	1,27	1,35	1,25	1,25
Precio de la caja	6,20	6,20	6,20	6,20
Ingreso Neto	9.977,66	15.412,89	9.979,68	15.428,70
Incremento Neto	-	5.435,23	-	5.449,02

Elaborado por: Autor

Es decir que se podría hacer una inversión de hasta \$ 5,450 dólares americanos con la esperanza de un retorno anual, como rápido. Esto es lo que he denominado **descapitalización cíclica** debido a que no existiendo tal flujo de caja el ingreso neto anual pasa al consumo e inversión de reposición, es decir que no se incrementa tecnología ni

otros similares, por el contrario se ruega que el aumento de los costos de los insumos sea el menor posible para poder seguir en la actividad. En síntesis el pequeño productor no ve como realizar tal inversión sino a largo plazo y en una cultura de la inmediatez esto se traduce en la no mejora. Por otra parte el impuesto equivale a 13.35 cajas para el productor y a 11.13 cajas para el productor - exportador, es decir un 0.82 % y 0.68 % de la producción respectivamente lo cual no representa una carga fuerte definitivamente.

Si no se dan facilidades la norma puede convertirse en un elemento negativo al incentivar el cambio de cultivo como ya lo han hecho algunos medianos productores, en este caso por ejemplo la caña de azúcar, que no requiere grandes inversiones ni cuidados, se ha presentado como un cultivo alternativo.

3.3. Balance de estado inicial, matriz FODA

Según la FAO “Los principales obstáculos que impiden a los países potenciar el comercio intrarregional son las barreras no arancelarias, los altos costos de los servicios de transporte, los puertos y las bodegas inadecuadas, y los gastos logísticos en general.” (FAO, 2015, pág. 92). Con este marco es importante establecer algunas estrategias de intervención desde los pequeños productores.

La combinación adecuada de los factores internos con los externos proporciona una pista de los ejes de mejoramiento de los productores en el mercado, tendremos entonces estrategias FO, FA, DO y DA.

Tabla 71: FODA –PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES DE BANANO

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento histórico de la fruta. • Producción todo el año. • Mejora sustancial de la red vial que reduce el costo por transporte. • Normativa legal mejorada • Existencia de un precio oficial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de nuevos mercados (China). • Firma de contratos anuales y no estacionales. • Incentivos a la asociatividad para la exportación.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Escaso flujo de caja en relación al costo de las inversiones (descapitalización cíclica). • Certificaciones ISO, HACCP (Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos), Rainforest Alliance y GLOBALGAP. • Suelos desgastados e insuficiente nutrición a las plantas. • Necesidad de renovar las plantaciones. • Alto costo de los insumos importados. • Baja calidad de la mano de obra. • Deficiente infraestructura de riego y drenaje (reemplazar riego por inundación con riego subfoliar) 	<ul style="list-style-type: none"> • Los compradores son muy poderosos , organizados y funcionan oligopólicamente e imponen condiciones • Fluctuaciones del mercado externo

Elaboración: Autor

Se ve con claridad que las amenazas vienen del mercado, de los intermediarios internacionales en particular, por su parte las debilidades se

centran en temas de calidad que como se ha dicho son superables con capacitación y crédito.

Estrategias posibles:

- 1.- Aseguramiento de la venta en los nuevos y antiguos mercados con acuerdos anuales, no estacionales.
- 2.- Marketing asociando fruta, país y calidad en base a reconocimiento histórico de la calidad, la variedad climática del país y el cumplimiento de certificaciones.
- 3.- Renovación de plantaciones y cambio hacia la producción orgánica.
- 4.- Crédito a asociaciones de productores – exportadores que implementen la medición de la huella de carbono y participen del programa Marca País.

3.4. Alternativas para productores bananeros pequeños y medianos en el proceso de exportación

Para los pequeños productores debe ser clara la demanda de asociatividad pese a que no será fácil debido a que hay heterogeneidad en cuanto a tecnificación, rendimiento por hectárea, tamaño, capital..., sin embargo existen ya experiencias previas de organización como lo fue el caso de Productores de Bananeros Independientes (PROBAINSA).

Otro tema en el que pueden beneficiarse de la asociatividad es en la fumigación aérea al conformar bloques; recordemos que la fumigación aérea es más efectiva que la terrestre

4. CONCLUSIONES

La ley no tiene mayores impactos sobre los pequeños y medianos productores; recoge la aspiración de un valor único para el impuesto a la renta y el porcentaje va en aumento progresivo. El gobierno nacional ha aceptado todas las propuestas del sector bananero y únicamente ha discutido el tema de los porcentajes en los cuales ha cedido sobre la progresividad. Definitivamente el sector bananero ha sido altamente beneficiado en relación a otros sectores de la economía en particular por los logros en el Acuerdo Comercial con la Unión Europea; este solo hecho ya es de por sí importante para la continuidad del sector bananero.

La ley no significa un incremento mayor en el costo. A este respecto hay que señalar que toda la literatura apunta a que este impuesto se genera, entre otras cosas, por la necesidad de recursos por parte del Estado frente a la caída de los precios del petróleo. Es oportuno recordar, una vez más, que la FAO argumenta que la elevación del costo es más función de la logística y transporte que de otras variables y que la pérdida de productividad y de competitividad se da por el inadecuado manejo de la plantación bananera, factores que combinados producen en el pequeño y mediano productor el fenómeno que se ha denominado **descapitalización cíclica** (el pequeño productor realiza inversiones de largo plazo por inexistente flujo de caja y una cultura de la inmediatez).

5. RECOMENDACIONES

El escenario para los pequeños productores se ha señalado, a lo largo de este trabajo y en especial en el acápite inmediato, gira en torno a la asociatividad.

No hay posibilidad alguna de entrar en un mercado mundial cada vez más fraccionado debido al abandono de las grandes multinacionales de la propiedad de plantaciones y de la producción en sí misma; las multinacionales se han centrado en resolver el problema de la logística post-producción, incluyendo la compra a los productores, transporte, instalaciones para madurar el fruto, y la comercialización en el punto de venta como sostiene el informe anual de la FAO.

Dado que están apareciendo nuevos compradores en el mercado y que las cadenas de supermercados en EEUU y la Unión Europea que dominan el mercado minorista tienen la tendencia, al menos por el momento, de comprar cada vez a mayoristas más pequeños o directamente a los productores este es un momento adecuado para la asociatividad que a su vez ha sido potenciado en el ámbito legal con leyes como la de economía popular y solidaria.

El conocimiento de la dinámica de los mercados del Banano es un imperativo para los productores y ello implica capacitación en la aplicación de buenas prácticas de cultivo, la prevención y lucha contra enfermedades del Banano y el manejo del proceso de explotación del cultivo pero también en fortalecimiento organizacional y en el desarrollo de estrategias de comercialización tanto nacionales como internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- AGROBAN. (25 de Abril de 2012). *AGROBAN*. Obtenido de AGROBAN: <http://agroban.com.ec/historia-del-banano/>
- AGROBAN. (24 de Agosto de 2014). Obtenido de La EP Nacional de Comercialización de Banano: <http://agroban.com.ec/emprsa-nacional-comercializa-2/>
- AGROBAN. (13 de Agosto de 2014). Obtenido de ecuador-firma-convenio-comercial-con-la-uni3n-europea: <http://agroban.com.ec/ecuador-firma-convenio-comercial-con-la-union-europea/>
- AGROBAN. (14 de Septiembre de 2014). *Exportaciones acumuladas*. Obtenido de <http://agroban.com.ec/export-acumulada-dora-208-sep-14/>
- AGROBAN. (2015). *Estadísticas de exportaciones*. Obtenido de <http://agroban.com.ec/estadisticas-de-exportaciones-por-exportadora-agosto-2014-caja-22xu/>
- Albán Cárdenas, E. E. (2014). *Dspace*. Obtenido de Escuela Politécnica Superior del Chimborazo Repositorio de Datos: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/3297/1/13T0778%20ALBAN%20ADWIN.pdf>, 25-27
- Asamblea Nacional. (2015). *Asamblea Nacional*. Obtenido de Documentos: <http://www.asambleanacional.gob.ec/documentos-oficiales?origen=&asunto=&fecha=&page=2>
- BANALINK. (28 de Enero de 2015). *Bananalink*. Obtenido de Bananalink: <http://www.bananalink.org.uk/es/content/todo-sobre-los-bananos>
- BANANA EXPORT. (15 de Mayo de 2014). *Cambio de Matriz Productiva despierta interés en productores agrícolas*. Recuperado el 14 de AGOSTO de 2014, de BANANA EXPORT: http://www.bananaexport.com/noticias/15_mayo_2014.htm
- BILATERALS. (12 de Febrero de 2015). *BILATERALS*. Obtenido de <http://www.bilaterals.org/?ecuador-exportadores-de-banano-los>
- Castillo V., M. J. (Agosto de 2014). Productividad agrícola en Ecuador: un largo camino por recorrer. *Ecuador Debate*, 133-163.

- CROPLIFE. (2015). *Sigatoka Negra*. Obtenido de <http://www.croplifela.org/es/plaga-del-mes.html?id=163>
- EL COMERCIO. (08 de Diciembre de 2014). Actualidad y Economía. 4 *temas preocupan a productores y exportadores*.
- EL UNIVERSO. (12 de Diciembre de 2014). Ecuador y UE firman acuerdo comercial que esperan aplicar en 2016. <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/12/12/nota/4334506/ecuador-ue-firman-acuerdo-comercial-que-esperan-aplicar-2016>.
- Encyclopaedia Britannica. (2015). *Britannica Enciclopedia Moderna*. Londres: Encyclopaedia Britannica, Inc.
- FAO. (24 de Abril de 2014). Obtenido de Panorama cambiante en el comercio mundial del banano: <http://www.fao.org/news/story/es/item/225072/icode/>
- FAO. (2014). *FAO-ANUARIO*. Obtenido de ANUARIO ESTADISTICO DE LA FAO 2014: <http://www.fao.org/3/a-i3592s.pdf>
- FAO. (2015). *FAO*. Obtenido de Trade and markets: <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/bananas/bananafacts/en/#.VNGWxR2RE4c>
- FAO. (2015). *FAO-Export*. Obtenido de FAO-Exportaciones: <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/bananas/banana-exports/en/>
- FAO. (2015). *FAO-Imports*. Obtenido de Importaciones: <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/bananas/banana-imports/en/>
- GESTION. (09 de Diciembre de 2014). *REVISTA GESTION*. Obtenido de Economía y Sociedad: <http://www.revistagestion.ec/?p=14160>
- INFOAGRO. (2015). *El cultivo del plátano*. Obtenido de http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/platano.htm
- INIAP. (2015). *Boletín Agrario*. Obtenido de Trips mancha roja: <http://www.boletinagrario.com/dc-2992,iniap-investiga-metodos-para-manejo-trips-mancha-roja-cultivos-banano.html>

PROECUADOR. (2015). *BANANO*. Recuperado el 05 de Enero de 2015, de Sitio Web del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/banano/>

Real Academia de la Lengua. (10 de 02 de 2015). Obtenido de <http://www.rae.es/drae/>

SRI. (16 de Enero de 2015). *Documentos*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/ce9458be-5653-40f2-89c7-948c18569ce5/L%F3gica+de+c%E1lculo+impuesto+al+banano.docx>

Libros consultados pero no citados

BELL, D.E. (2009): *The Centennial Global Business Summit*. Harvard Business School. Summit Report

BRIZ J., DE FELIPE I. (2012): *Las redes de cadenas de valor alimentarias en el siglo XXI: Retos y oportunidades internacionales*. Madrid: Editorial Agrícola, pp. 74-75.

BRIZ, J., DE FELIPE I. (2011): *La cadena de valor agroalimentaria. Análisis internacional de casos reales*. Madrid: Editorial Agrícola, pp. 42-73.

BRIZ, J., DE FELIPE I., BRIZ, T. (2009): "Changing old methodologies to face new challenges in the food chain" en *Four decades of agricultural and food economics 1968-2009*. Academia Press. Ghent. pp. 251-256

CATEORA, P. R. (2007). *Marketing Internacional*. Barcelona: Irwin

LAMBIN, J. (2007) *Marketing estratégico*. 3era edición. Mc Graw hill. Madrid.

LAZZARINI, S. CHADDAT. F. COOK. L. (2001): "Integrating supply chain and network analysis: The study of Netchains". *Journal on chain and network Science*. Vol. 1. Number 1.

LEDESMA, E. (2010). *La Industria Bananera Ecuatoriana Año 2010*. Guayaquil.

LOPEZ, A., & MASCUNAN, A. (2010). *Enciclopedia practica de la Agricultura y ganaderia*. Oceano.

RIVAS, G. & ROSALES, F. 2004. Manejo convencional y alternativa de la sigatoka negra, nematodos y otras plagas asociadas al cultivo de Musaceas en el trópico. Editorial INIBAP, Costa Rica.

RORSALES, E., BENEALCAZAR C., POCASANGRE, E. (2004). Producción y Comercialización de Banano Orgánico en la región del Alto Beni. Manual Práctico para productores. Alto Beni, Bolivia. pp 28-38.

SICA (2011). "Análisis del mercado mundial bananero y la situación del Ecuador en 2009 y 2010"

SOTO, G., & DESCAN, P. (2004). *Memoria del I Encuentro Mesoamericano y del Caribe en Producción Orgánica*. Del Norte .

TEJERINA, M.& LOPES, C. (2002). Agricultura de precisión de banano (Musa AAA) una herramienta para la toma de decisiones acertadas. Tesis de graduación. Guácimo. Costa Rica.

ANEXO 1



REGISTRO OFICIAL
ÓRGANO DEL GOBIERNO DEL ECUADOR
Administración del Sr. Eo. Rafael Correa Delgado
Presidente Constitucional de la República

SUPLEMENTO

Año II - Nº 405

Quito, lunes 29 de
diciembre de 2014

Valor: US\$ 1.25 + IVA

ING. HUGO DEL POZO BARREZUETA
DIRECTOR

Quito: Avenida 12 de Octubre
N23-99 y Wilson

Edificio 12 de Octubre
Segundo Piso

Dirección: Telf. 2901 - 629
Oficinas centrales y ventas:
Telf. 2234 - 540
3941 - 800 Ext. 2301

Distribución (Almacén):
Mañosa N9 201 y Av. 10 de Agosto
Telf. 2430 - 110

Sucursal Guayaquil:
Malecón N2 1806 y Av. 10 de Agosto
Telf. 2527 - 107

Suscripción anual: US\$ 400 + IVA
para la ciudad de Quito
US\$ 450 + IVA para el resto del país
Impreso en Editora Nacional

16 páginas

www.registroficial.gob.ec

Al servicio del país
desde el 1º de julio de 1895



ASAMBLEA NACIONAL
REPUBLICA DEL ECUADOR

LEY ORGÁNICA DE INCENTIVOS A LA PRODUCCIÓN Y PREVENCIÓN DEL FRAUDE FISCAL

En lo pertinente la ley plantea:

Artículo 15.- Sustitúyase el artículo 27 por el siguiente:

“Art. 27.- Impuesto a la renta único para las actividades del sector bananero.- Los ingresos provenientes de la producción, cultivo, exportación y venta local de banano según lo previsto en este artículo, incluyendo otras musáceas que se produzcan en Ecuador, estarán sujetos a un impuesto a la renta único conforme a las siguientes disposiciones:

1. Venta local de banano producido por el mismo sujeto pasivo.

En este caso la tarifa será de hasta el 2 % del valor de facturación de las ventas brutas, el que no se podrá calcular con precios inferiores al precio mínimo de sustentación fijado por la autoridad nacional de agricultura. La tarifa podrá modificarse mediante decreto ejecutivo, misma que podrá establecerse por segmentos y entrará en vigencia a partir del siguiente periodo fiscal de su publicación, dentro de un rango de entre el 1,25 % y el 2 %. Esta tarifa podrá ser reducida hasta el 1 % para el segmento de microproductores y actores de la economía popular y solidaria cuyos montos de ingresos brutos anuales no superen el doble del monto de ingresos establecido para la obligación de llevar contabilidad.

2. Exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo.

En este caso la tarifa será de hasta el 2 % del valor de facturación de las exportaciones, el que no se podrá calcular con precios inferiores al precio mínimo referencial de exportación fijado por la autoridad nacional de agricultura. La tarifa podrá modificarse mediante decreto ejecutivo, misma que podrá establecerse por segmentos y entrará en vigencia a partir del siguiente período fiscal de su publicación, dentro de un rango de entre el 1,5 % y el 2 %.

3. Exportación de banano producido por el mismo sujeto pasivo.

En este caso el impuesto será la suma de dos componentes. El primer componente consistirá en aplicar la misma tarifa, establecida en el numeral 1 de este artículo, al resultado de multiplicar la cantidad comercializada por el precio mínimo de sustentación fijado por la autoridad nacional de agricultura. El segundo componente resultará de aplicar la tarifa de hasta el 1,5 % al valor de facturación de las exportaciones, el que no se podrá calcular con precios inferiores al precio mínimo referencial de exportación fijado por la autoridad nacional de agricultura. Mediante decreto ejecutivo se podrá modificar la tarifa del segundo componente y establecerla por segmentos y entrará en vigencia a partir del siguiente período fiscal de su publicación, dentro de un rango de entre el 1,25 % y el 1,5 %.

4. Exportación de banano por medio de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores.

En este caso la venta local de cada productor a la asociación atenderá a lo dispuesto en el numeral 1 de este artículo. Las exportaciones, por su parte, estarán sujetas a una tarifa de hasta el 1,25 %. Las exportaciones no se podrán calcular con precios inferiores al precio mínimo referencial de exportación fijado por la autoridad nacional de agricultura. La tarifa podrá modificarse mediante decreto ejecutivo, la que podrá establecerse por segmentos y entrará en vigencia a partir del siguiente período fiscal de su publicación, dentro de un rango de entre el 0,5 % y el 1,25 %.

Sin perjuicio de lo indicado en los incisos anteriores, las exportaciones a partes relacionadas no se podrán calcular con precios inferiores a un límite indexado anualmente con un indicador que refleje la variación del precio internacional aplicándose una tarifa fija del 2 %. El Servicio de Rentas Internas, mediante resolución específicamente motivada y de carácter general, establecerá la metodología de indexación y señalará el indicador aplicado y el valor obtenido que regirá para el siguiente año. El valor inicial de este límite será de 45 centavos de dólar de los Estados Unidos de América por kilogramo de banano de calidad 22xu. Las equivalencias de

este precio para otras calidades de banano y otras musáceas serán establecidas técnicamente por la autoridad nacional de agricultura. Esta disposición no será aplicable en operaciones con partes relacionadas establecidas por presunción de proporción de transacciones, cuando el contribuyente demuestre que no existe relación por haberse realizado las operaciones con sociedades residentes fiscales, constituidas o ubicadas en paraísos fiscales o jurisdicciones de menor imposición y que tampoco existe relacionamiento por dirección, administración, control o capital.

El impuesto establecido en este artículo será declarado y pagado en la forma, medios y plazos que establezca el reglamento a esta Ley. Cuando un mismo contribuyente obtenga ingresos por más de una de las actividades señaladas en este artículo u obtenga otros ingresos, deberá calcular y declarar su impuesto a la renta por cada tipo de ingreso gravado.

Los agentes de retención, efectuarán a estos contribuyentes una retención equivalente a las tarifas señaladas en este artículo. Para la liquidación de este impuesto único, esta retención constituirá crédito tributario

Los contribuyentes que se dediquen exclusivamente a las actividades señaladas en este artículo estarán exentos de calcular y pagar el anticipo del impuesto a la renta.

En aquellos casos en que los contribuyentes tengan actividades adicionales a la producción, cultivo y exportación de banano, para efectos del cálculo del anticipo del impuesto a la renta, no considerarán los activos, patrimonio, ingresos, costos y gastos relacionados con las actividades señaladas, de conformidad con lo establecido en el reglamento a esta ley.

Otros subsectores del sector agropecuario, pesquero o acuicultor, podrán acogerse a este régimen para su fase de producción, cuando el Presidente de la República, mediante decreto, así lo disponga, siempre que exista el

informe sobre el correspondiente impacto fiscal de la Directora o Director General del Servicio de Rentas Internas. Las tarifas serán fijadas mediante decreto ejecutivo, dentro del rango de entre 1,5 % y el 2 %.”

...

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

DISPOSICIÓN TRANSITORIA PRIMERA.- Hasta la expedición del respectivo Decreto Ejecutivo señalado en el artículo 27 de la Ley de Régimen Tributario Interno, se aplicarán las siguientes tarifas:

- a) Venta local de banano producido por el mismo sujeto pasivo en cajas por semana.

Número de cajas por semana	Tarifa
De 1 a 500	1 %
De 501 a 1.000	1,25 %
De 1.001 a 3.000	1,5 %
De 3.001 en adelante	2 %

- b) La tarifa para la exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo será del 1,75 %.

- c) Tarifa del segundo componente a las exportaciones de banano producido por el mismo sujeto pasivo en cajas por semana:

Número de cajas por semana	Tarifa
Hasta 50.000	1,25 %
De 50.001 en adelante	1,5 %

- 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 %. En el caso de que el sujeto pasivo forme parte de un grupo económico, para la aplicación de estas tarifas se considerará la totalidad de cajas vendidas o producidas por todo el grupo económico.