

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015

AUTORES:

Boloña Morales, Mauricio Xavier
Cedeño Pesantes, Fabricio Javier

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
INGENIERO COMERCIAL

TUTOR:

Avecilla Ulloa, Natalia Francisca, M.B.A.

Guayaquil, Ecuador

13 de Septiembre del 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Boloña Morales, Mauricio Xavier y Cedeño Pesantes, Fabricio Javier**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**.

TUTORA

Avecilla Ulloa, Natalia Francisca

DIRECTORA DE LA CARRERA

Balladares Calderón, Georgina Esther Mgs.

Guayaquil, a los 13 días del mes de septiembre del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Boloña Morales, Mauricio Xavier y**
Cedeño Pesantes, Fabricio Javier

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015** previa a la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

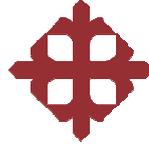
En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 13 días del mes de Septiembre del año 2016

LOS AUTORES

Boloña Morales, Mauricio Xavier

Cedeño Pesantes, Fabricio Javier



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Boloña Morales, Mauricio Xavier y
Cedeño Pesantes, Fabricio Javier**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 13 días del mes de Septiembre del año 2016

LOS AUTORES

Boloña Morales, Mauricio Xavier

Cedeño Pesantes, Fabricio Javier

Reporte Urkund

Browser address bar: <https://secure.urkund.com/view/21189813-716967-947110#q1bKLvayio7VUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYmQgFAA==>

URKUND logo and user: Alex Miguel Tapia Ubillus (alex.ta)

Dokument	Boloña Cedeño Tutor Vecilla.doc (D21497636)
Inskickat	2016-08-25 06:51 (-05:00)
Mottagare	alex.tapia.ucsg@analysis.urkund.com
Meddelande	TESIS FINAL POLITICA Visa hela meddelandet

0% av det här c:a 88 sidor stora dokumentet består av text som också förekommer i 0 st källor.

Källförteckning	Markeringar
Rankning	Sökväg/Filnamn
+	TRABAJO TITULACION SEGUNDA REVISION.doc
+	TRABAJO TITULACION PRIMERA PARTE.doc
+	ivan_banalcazar_1.doc
+	https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Empresa Agricola Y Ganadera Hacienda La Merc...
+	http://www.ricardonica.com/Interpretacion/Muestreo.pdf
-	Alternativa källor

NATALIA AVECILLA ULLOA, Magister
FIRMA TUTOR

Fabricio Javier Cedeño Pesantes

Mauricio Xavier Boloña Morales

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, por habernos otorgado la fuerza para desarrollar este trabajo de titulación y permitirnos vivir cada día en su gloria, en segundo lugar a mi Padre Fernando Boloña y mi madre María Teresa Morales que me apoyaron desde el principio de este trabajo y fueron base motivacional para mí, a mi hermano Fernando Boloña por estar siempre dispuesto y atento a mis necesidades como hermano, a Natalia Vecilla por haber tenido paciencia y compromiso con nosotros y darnos las pautas necesarias para la culminación de mi carrera, a todos los encuestados y entrevistados por habernos otorgado su tiempo y conocimiento, a mi amigo y compañero de tesis Fabricio Cedeño por la gran ayuda y dedicación a este trabajo y por la gran calidad de persona que es.

Mauricio Xavier Boloña Morales

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por brindarme la oportunidad de culminar esta etapa importante de mi vida, a mi familia por el apoyo incondicional brindado cada día, dándome fuerzas y motivaciones para seguir adelante sin importar las barreras que se me hayan presentado.

A mis amigos por ser parte de este largo camino recorrido, por su respaldo y compañerismo demostrado.

Mis más gratos agradecimientos la Ing. Natalia Avecilla por guiarnos en la formación del trabajo de titulación, puesto que su ayuda fue primordial para la culminación de la misma.

Fabricio Javier Cedeño Pesantes.

DEDICATORIA

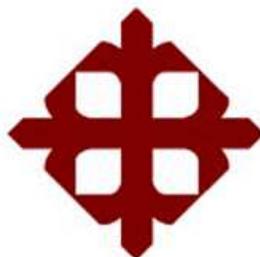
Dedico esta tesis a mi familia, por el orgullo que representara este logro en mi vida, el cual hubiera sido imposible sin su ayuda, apoyo moral, amor y dedicación como núcleo familiar, se merecen esto y mucho más, felicitaciones a ustedes por lograr algo que en la actualidad es casi una utopía: una familia unida, amada, honesta, recíproca y con raíces. Esta tesis es solo suya.

Mauricio Xavier Boloña Morales

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a mi familia, principalmente a mis padres que han sido mi base de inspiración, mi ejemplo a seguir, a su esfuerzo ejercido en todos estos años y por enseñarme que en la vida se debe llevar un equilibrio entre Dios, familia y la preparación profesional.

Fabricio Javier Cedeño Pesantes.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. AVECILLA ULLOA, NATALIA FRANCISCA MGS.
TUTOR

Ing. BALLADARES CALDERÓN, GEORGINA ESTHER MGS.
DIRECTOR DE CARRERA

Ing. Guillen Franco, Erwin Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA DE LA CARRERA

Guayaquil, 26 de agosto de 2016.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE A-2016

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniera **Natalia Francisca AVECILLA ULLOA**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **Mauricio Xavier Boloña Morales**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto, avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejó constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **“Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015”** somos la Tutora Natalia Francisca AVECILLA ULLOA y el Sr. Mauricio Xavier Boloña Morales y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9/10 Nueve sobre Diez.

Atentamente,

Ing. Natalia Francisca AVECILLA ULLOA, Mgs.

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Mauricio Xavier Boloña Morales

Guayaquil, 26 de agosto de 2016.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE A-2016

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniera **Natalia Francisca AVECILLA ULLOA**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **Fabrizio Javier Cedeño Pesantes**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto, avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejó constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **“Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015”** somos la Tutora Natalia Francisca AVECILLA ULLOA y el Sr. Fabrizio Javier Cedeño Pesantes y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9/10 Nueve sobre Diez.

Atentamente,

Ing. Natalia Francisca AVECILLA ULLOA, Mgs.

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Fabrizio Javier Cedeño Pesantes

Índice General

Índice de tablas.....	XVI
Índice de figuras.....	XVII
Resumen.....	XVIII
Abstract.....	XIX
Introducción.....	20
Problema de Investigación.....	22
Planteamiento del Problema.....	22
Formulación del problema.....	23
Preguntas de Investigación.....	23
Justificación.....	23
Importancia de la investigación.....	24
Objetivos.....	25
Objetivo General.....	25
Objetivos Específicos.....	25
1. Capítulo I: Marco Conceptual.....	26
1.1. ¿Qué es la Política Comercial?.....	26
1.2. Políticas Gubernamentales.....	27
1.3. Políticas Comerciales del Ecuador.....	29
1.3.1 Política de comercialización interna ecuatoriana.....	30
1.3.2 Política de comercialización externa ecuatoriana.....	32
1.4. Ventajas y Desventajas de las políticas comerciales ecuatoriana.....	34
1.3.3 Ventajas.....	35
1.3.4 Desventajas.....	35
1.5. Políticas Comerciales de Chile.....	36
1.6. Políticas Monetarias y Financieras.....	37
1.5.1 Política Monetaria y Financiera de Ecuador.....	37
1.5.1 Políticas Monetarias y Financieras de Chile.....	38
1.7. Definición de Política Comercial Internacional.....	39
1.8. Definición de Mercados Internacionales.....	40
1.9. Definición de Balanza de Pagos.....	42
1.8.2 Contabilidad de la Balanza de Pagos.....	42
1.10. Antecedentes del Comercio Internacional.....	43
1.11. Situación Actual de la Balanza Comercial entre Ecuador y Chile.....	44
1.10.1 Acuerdos Comerciales.....	45
1.10.2 Productos de exportación desde Ecuador hacia Chile.....	46
1.10.3 Características del banano ecuatoriano.....	47
1.10.4 Principales productores de banano en el mundo.....	48
1.10.5 Productos exportados de Chile a Ecuador.....	48
1.10.6 Características de la manzana chilena.....	49
1.10.7 Principales productores de manzanas en el mundo.....	49
1.10.8 Balanza comercial actual.....	50
1.11 Efecto socioeconómico de la comercialización de productos agrícolas en Ecuador.....	51
1.12 Definición de términos.....	52

1.13	Resumen del capítulo I.....	54
2.	Capítulo II: Marco Teórico y Marco legal.....	56
2.1	Teorías del Comercio Internacional	56
2.1.1	Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith.....	56
2.1.2	Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo	56
2.1.3	Teoría pura del comercio internacional o teoría de proporciones factoriales de Heckscher-Ohlin	57
2.1.4	Teorías neotecnológicas del comercio internacional	57
2.1.5	Teoría del superávit comercial	57
2.1.6	Teoría de la disponibilidad.....	58
2.2	Marco Legal	58
2.2.1	Requisitos para registrarse como importador en la aduana del Ecuador ..	58
2.2.2	Documentos legales que exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para poder importar	59
2.2.3	Documentos legales que exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para poder exportar.....	59
2.2.4	Certificados de Origen	60
2.2.5	Requisitos para registrarse como Operador de Comercio Exterior (OCES),	60
2.2.6	Requisitos para la importación desde Ecuador a Chile.....	61
2.2.7	Requisitos para exportar Banano	63
2.3	Políticas Arancelarias	64
2.4	Barreras Arancelarias	65
2.4.1	Arancel Fijo.....	65
2.4.2	Aranceles Ad-Valorem.....	65
2.4.3	Aranceles Mixtos	65
2.4.4	Aranceles Anti-dumping	66
2.4.5	Arancel de Exportacion.....	66
2.5	Barreras no Arancelarias:	66
2.5.1	Barreras Naturales	68
2.5.2	Barreras Sanitarias	68
2.5.3	Barreras Técnicas.....	68
2.6	Resumen del capítulo II.....	69
3.	Capítulo III: Metodología de la Investigación.....	70
3.1	Descripción de la investigación.....	71
3.2	Tipo de investigación - Enfoque Mixto.....	71
3.3	Técnicas de recolección de datos – Instrumentos	72
3.3.1	Enfoque Cuantitativo - Encuestas	72
3.3.2	Enfoque Cualitativo – Entrevistas.....	73
3.4	Población	74
3.5	Muestra.....	74
3.5.1	Definición de muestreo probabilístico	75
3.5.2	Tipos de muestreo probabilístico	75
3.5.3	Tipos de muestreo no probabilísticos.....	
3.5.4	Cálculo de la muestra	75
3.6	Resumen del capítulo III	77

4. Capítulo IV: Análisis de Resultados.....	78
4.1 Análisis de entrevistas	78
4.2 Análisis de encuestas	98
4.2.1 Información de los encuestados	98
4.2.2 Desarrollo del contenido de las encuestas.....	101
4.3 Resumen del capítulo IV	125
Conclusiones y Recomendaciones	126
Conclusiones	126
Recomendaciones.....	126
Referencias	128
Apéndice	132
Apéndice A Formato de entrevista.....	132
Apéndice B Formato de encuesta.....	135
Apéndice C Empresas registradas en la Superintendencia de Compañías.....	139

Índice de tablas

<i>Tabla 1. Género de los encuestados.....</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 2. Edad de los encuestados</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 3. Sector de los encuestados</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 4. Barreras arancelarias.....</i>	<i>102</i>
<i>Tabla 5. Fomento gubernamental a la exportación.....</i>	<i>103</i>
<i>Tabla 6. Tratados y convenios internacionales</i>	<i>104</i>
<i>Tabla 7. Actividad comercial del año 2014 hasta la actualidad</i>	<i>105</i>
<i>Tabla 8. Atracción del mercado Latinoamericano</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 9. Facilidad para exportar Banano</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 10. Importancia de los convenios bilaterales de reducción de aranceles</i>	<i>108</i>
<i>Tabla 11. Subsidios a la producción nacional.....</i>	<i>109</i>
<i>Tabla 12. Inversión en tecnología.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabla 13. Interés en exportar hacia Bolivia</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 14. Interés de exportar hacia Colombia</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 15. Interés de exportar hacia Venezuela</i>	<i>112</i>
<i>Tabla 16. Interés de exportar hacia Chile</i>	<i>113</i>
<i>Tabla 17. Interés de exportar hacia Perú</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 18. Nivel de satisfacción</i>	<i>115</i>
<i>Tabla 19. Nivel de abastecimiento de la demanda total</i>	<i>116</i>
<i>Tabla 20. Motivos para no buscar nuevos mercados</i>	<i>117</i>
<i>Tabla 21. Comercialización de banano</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 22. Comercialización de manzanas</i>	<i>119</i>
<i>Tabla 23. Exportación de banano.....</i>	<i>120</i>
<i>Tabla 24. Importación de manzanas.....</i>	<i>121</i>
<i>Tabla 25. Relación comercial entre Chile y Ecuador.....</i>	<i>122</i>
<i>Tabla 26. Políticas comerciales periodo 2014 – 2016</i>	<i>123</i>
<i>Tabla 27. Aplicación de las políticas comerciales.....</i>	<i>124</i>

Índice de figuras

<i>Figura 1. Principales productos ecuatorianos no petroleros exportados a Chile (Miles de USD FOB).</i>	46
<i>Figura 2. Áreas geográficas de producción de banano del Ecuador.</i>	47
<i>Figura 3. Principales productos importados por Ecuador desde Chile (Miles USD FOB/Arancel 2014).</i>	48
<i>Figura 4. Balanza Comercial total Ecuador – Chile (Miles USD FOB).</i>	50
<i>Figura 5. Balanza Comercial Petrolera Ecuador – Chile (Miles USD FOB).</i>	51
<i>Figura 6. Género de los encuestados.</i>	99
<i>Figura 7. Edad de los encuestados.</i>	100
<i>Figura 8. Sector de los encuestados.</i>	101
<i>Figura 9. Barreras arancelarias.</i>	102
<i>Figura 10. Fomento gubernamental a la exportación.</i>	103
<i>Figura 11. Tratados y convenios internacionales.</i>	104
<i>Figura 12. Actividad comercial a partir del año 2014 a la actualidad.</i>	106
<i>Figura 13. Atracción del mercado Latinoamericano.</i>	107
<i>Figura 14. Facilidad de exportación del Banano.</i>	108
<i>Figura 15. Convenios bilaterales de reducción de aranceles.</i>	109
<i>Figura 16. Subsidios a la producción nacional.</i>	109
<i>Figura 17. Inversión en tecnología.</i>	110
<i>Figura 18. Interés de exportar hacia Bolivia.</i>	111
<i>Figura 19. Interés de exportar hacia Colombia.</i>	112
<i>Figura 20. Interés de exportar hacia Venezuela.</i>	113
<i>Figura 21. Interés de exportar hacia Chile.</i>	114
<i>Figura 22. Interés de exportar hacia Perú.</i>	115
<i>Figura 23. Nivel de satisfacción.</i>	116
<i>Figura 24. Abastecimiento de la demanda.</i>	117
<i>Figura 25. Motivo para no buscar nuevos mercados.</i>	118
<i>Figura 26. Comercialización de banano.</i>	119
<i>Figura 27. Comercialización de manzanas.</i>	120
<i>Figura 28. Exportación de banano.</i>	121
<i>Figura 29. Importación de manzanas.</i>	122
<i>Figura 30. Relación comercial entre Chile y Ecuador.</i>	123
<i>Figura 31. Políticas comerciales periodo 2014 - 2016.</i>	124
<i>Figura 32. Aplicación de las políticas comerciales.</i>	125

Resumen

Este trabajo de titulación tiene por objetivo describir las políticas comerciales internacionales existentes entre Chile y Ecuador, nombrando los tratados más relevantes entre estos países con el fin de dar a conocer los beneficios existentes para los agricultores ecuatorianos tomando como ejemplo a los bananeros y manzaneros. Se incluyen distintos puntos referentes al sector agrícola, tales como la satisfacción con los tratados y los convenios internacionales que realiza el gobierno, conformidad con los procesos de comercio internacional vigentes en el país, desenvolvimiento de los negocios implicados en el sector e intereses de crecimiento de mercado y razones de imposibilidad de desarrollo del negocio.

Se aplicó la metodología mixta de investigación, combinando el enfoque cuantitativo y cualitativo para obtener respuestas más acertadas y un análisis más completo del panorama que se estudia, en total se entrevistó a 4 expertos y se encuestaron a 64 empresas que varían entre productoras y exportadoras de banano y productores e importadores de manzanas.

El resultado de la investigación fue que las políticas comerciales entre Chile y Ecuador son consideradas como beneficiosas para el Ecuador por el sector agrícola, cuentan con una buena aplicación en el país, lo cual significa que todos los tratados vigentes con Chile están siendo aprovechados y tomados en cuenta. Por otra parte, se encuentran los estudios del sector agrícola, que, en resumen, se pueden optimizar y tener resultados mejores. Respecto al gobierno, el sector agrícola expresó un grado de considerable satisfacción, lo cual impulsa al gobierno a seguir fomentando esta actividad.

Palabras claves: Política comercial, exportación, agricultura, importación, balanza comercial, arancel.

Abstract

This work of certification has for objective the description of the international commerce policies existing between Chile and Equator, naming the more relevant agreements among these countries in order to know the benefits existing for the Ecuadorians farmers taking as example the producers and exporters of bananas and the producers and importers of apples. It includes different points concerning to the agricultural sector, such as the satisfaction with the international contracts and agreements that the government makes, accordance with the processes of international commerce actives in the country, development of the business involved in the sector and interests of market growth and reasons of impossibility of development of business.

This study applies the mixed methodology of research, combining the quantitative and qualitative approach to get more accurate answers and a complete analysis of panorama that is case of study. In total, 4 interviews to experts were made and 64 surveys to companies that vary between producers and exporters of banana and producers and importers of apples.

The result of the research is that the commercial policies among Chile and Equator are considered as beneficial for the agricultural sector of Equator, they are provided with a good application in the country, which means that all the agreements in force with Chile are being used and taken into consideration. On the other hand, there are studies of the agricultural sector, that can be optimized in order to have better results. Regarding to the government, the agricultural sector expressed a considerable grade of satisfaction, which impels the government to keep on encouraging this activity.

Key words: Commercial policy, exports, agriculture, imports, balance of trade, tariff.

Introducción

El Ecuador se ha caracterizado siempre por ser un país eminentemente agrícola y el sector agropecuario es sin duda uno de los principales motores productivos de la economía ecuatoriana.

Además de la gran importancia social que tiene la agricultura en el país por ser fuente de empleo, también es la segunda actividad generadora de divisas gracias a las exportaciones agroindustriales; esta actividad tiene un efecto multiplicador para los negocios vinculados a este sector y generan empleos para hombres y mujeres ecuatorianas.

Es por esto que crear y fomentar fuentes de apoyo a la agricultura es de suma importancia y debe ser prioridad por parte de las personas inmersas en el comercio exterior, buscar nuevas alternativas de mercados para que los productos agrícolas ecuatorianos tengan una mayor acogida en el comercio internacional y formen parte de un mercado de calidad y permitan ser competitivo.

Se debe tomar en cuenta que la demanda de productos agrícolas siempre va a estar sujeta a la estructura del país de destino; en el caso de Chile, es un país que ha venido desarrollándose en los últimos años de manera acelerada y su economía es una de las más estables de Latinoamérica.

Los productos agrícolas son consumidos diariamente y su demanda suele ser estable, por lo tanto, si el Ecuador cuenta con una calidad distintiva en sus productos y establece relaciones comerciales con distintos países, fácilmente se expandirán a los mercados a los que oferta sus productos y obtendrá mayor cantidad de divisas por dichas exportaciones.

Existe un producto en particular que se comercializa con Chile, son las manzanas, en el Ecuador se cultivan, pero debido a que la producción nacional de manzanas no se realiza todo el año y existe escasez del producto, y esta demanda es abastecida por Chile.

El banano ecuatoriano es otro producto que ocupa el primer puesto en las exportaciones no petroleras, es reconocido a nivel mundial por su sabor y calidad y es consumido en diversas partes del mundo, se debe aprovechar esa ventaja comparativa concedidas por la posición geográfica y el clima que se tiene sobre la producción en relación con otros países productores, para cerrar acuerdos y generar mayores fuentes de ingreso para el país.

Este trabajo está estructurado de la siguiente manera: En el capítulo 1 se desarrolla el marco conceptual con la finalidad que el lector se familiarice con las definiciones y conceptos referentes a la política comercial de un país, así como de balanza de pagos, comercio internacional y otras definiciones necesarias para poder distinguir y diferenciar las diferentes políticas utilizadas por las naciones y las medidas que utilizan para proteger sus productos, fomentar la exportación o impedir el ingreso de productos del exterior.

Se nombran y definen las estrategias tanto del Ecuador como de Chile y la incidencia que tiene la comercialización de ciertos productos en la balanza de pagos del país con el que comercian.

Se realiza una breve presentación de las características del banano ecuatoriano y la manzana chilena para clarificar conceptos y apreciaciones sobre dichos productos, su comercialización, principales productores y competidores y áreas en donde son cultivados.

Asimismo, se analiza la situación actual de la balanza de pagos entre Chile y Ecuador para tener una idea clara de los montos que se manejan entre estos dos países y los beneficios que generan estos ingresos y egresos de dinero.

En el capítulo 2 se presenta el marco teórico y legal del comercio internacional que comprende los requisitos para importar a Chile, los requisitos aduaneros para exportaciones de banano ecuatoriano, los pasos para exportar banano y el punto de vista de distintos economistas sobre esta materia, finalmente se comentan las teorías que van a ser utilizadas como base en este trabajo de titulación.

El capítulo 3 se conforma de la metodología de la investigación, que tipo de investigación se realizara, la población que se tomara en cuenta y el cálculo de tamaño de la muestra para las encuestas que se harán.

El capítulo 4 hace referencia al argumentaran los puntos de vista de todas las entrevistas realizadas por los autores y se mostraran los resultados de las encuestas presentadas a la muestra, se analizaran los números y se dará una conclusión en base a los datos obtenidos de la investigación.

El capítulo 5 está conformado por las conclusiones que se obtuvieron de la investigación y las recomendaciones que se le hacen a la empresa privada y al gobierno para que se tomen cartas en el asunto y poder mejorar la balanza comercial del Ecuador.

Problema de Investigación

A continuación, se presenta el problema que da paso a esta investigación, para direccionar y dar una posible solución.

Planteamiento del Problema

Ecuador es un país que conserva un alto índice de productividad en el mercado nacional e internacional, porque posee una gran diversidad de productos agrícola y es reconocido internacionalmente por su calidad, como lo es el cacao ecuatoriano, el banano entre otros productos, pero a pesar de esto, no se explota totalmente esta ventaja que se tiene sobre otros países exportadores, como son la Unión Europea o el mercado Asiático, que importan ciertos productos agrícolas de países como Costa Rica o Brasil. El consumo y demanda de estos productos nos direccionan hacia la interrogante, de por qué el Ecuador no puede abastecer esos mercados con eficiencia.

Para este trabajo de titulación “Política Comercial Internacional para la comercialización de productos agrícolas manzanas y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial Ecuatoriana en el periodo 2014 – 2015” se seleccionó a un país latinoamericano (Chile), el cual ha mejorado considerablemente su estructura económica en los últimos años y es consumidor de productos agrícolas ecuatorianos, lo que permitió determinar el valor económico que este aporta a la balanza comercial del Ecuador.

Chile es la sexta economía más grande en Latinoamérica, y pertenece al grupo de países de ingresos más altos según la base de datos del Banco Mundial, este país se caracteriza por poseer un alto nivel de competitividad y desarrollo financiero, cuenta con tratados comerciales con más de 20 países alrededor del mundo.

Los principales socios comerciales de Chile son: China, Estados Unidos, Japón y Brasil, potencias mundiales que han colaborado en el impulso comercial en las últimas décadas, además de su constante apoyo a los inversionistas nacionales y extranjeros, al brindarle facilidades e incentivos al nuevo productor.

Su mayor volumen de exportación son productos originados de la minería, seguida de las uvas, lo cual le permite recibir gran cantidad de beneficios como la generación de fuentes de empleos e ingresos monetarios internacionales, las principales importaciones que realiza Chile son el petróleo y derivados petroquímicos, que son productos en los cuales no posee un gran desarrollo lo que origina la necesidad de comprar a países vecinos como el Ecuador, para así cumplir con la demanda de las necesidades presentadas en su mercado interno.

Formulación del problema

El Ecuador posee una gran dependencia del petróleo, siendo este el principal generador de ingresos a nivel nacional, a pesar de que posee otras fuentes de exportación, que no son explotadas para atraer su máximo beneficio.

Debido a las constantes variaciones del precio del petróleo en los mercados internacionales, lo que afecta a la balanza comercial ecuatoriana se busca posibles sustitutos, considerando a los productos agrícolas como una alternativa de solución.

Chile es un país que posee acuerdos comerciales con Ecuador y debido a su crecimiento estable, se lo ha tomado en esta investigación como un modelo estándar, lo que conlleva analizar el efecto que causa en la balanza comercial las exportaciones e importaciones agrícolas (banano y manzanas) entre Ecuador y Chile.

Preguntas de Investigación

¿Qué ventajas y desventajas existen en Ecuador por la aplicación de las políticas comerciales entre Ecuador y Chile?

¿Cuáles son las barreras arancelarias y estrategias que aplica el gobierno ecuatoriano en el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Ecuador y Chile?

¿Cuáles son los efectos en el ámbito socioeconómico del Ecuador que causan el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Ecuador y Chile?

Justificación

El propósito de esta investigación es analizar el efecto que ha tenido en la balanza comercial nacional la comercialización de manzana y banano con Chile, para poder cuantificar los resultados, señalar las ventajas existentes por este acto y buscar alternativas para diversificar

este tipo de actividad comercial a más países de Latinoamérica, para lograr un incremento de las exportaciones no petroleras del Ecuador.

El objetivo de estas estrategias de comercio internacional es estabilizar la economía en el corto plazo y disfrutar de los beneficios económicos resultantes de las buenas negociaciones internacionales permanentemente.

En el sector agrícola los productos del Ecuador más comercializados son: Banano, Cacao, Arroz, entre otros y la exportación de los mismos representan un ingreso considerable para el país, por lo tanto, es relevante analizar los efectos de estos rubros dentro de la balanza comercial ecuatoriana con la finalidad de analizar la situación actual y conocer las oportunidades de exportación de otros productos relacionados con el sector agrícola.

Chile, es un excelente ejemplo para analizar y obtener información valiosa que permita imitar y hasta mejorar las relaciones comerciales y negociaciones que tiene el Ecuador con el resto del mundo. Sus principales productos agrícolas son: Maíz, durazno, uvas, ajo, cerezas, entre otros, de los cuales, los destinados a la exportación a los mercados internacionales son: Manzano, uva, trigo.

Importancia de la investigación

Chile es un socio comercial importante para el Ecuador, debido a su gran crecimiento económico, este país forma parte de los principales consumidores de los productos agrícolas ecuatorianos como banano, café, flores, mangos, entre otros.

Chile en el mes de octubre 2015 mantuvo exportaciones por \$25'730,109 con el mercado ecuatoriano, lo cual ubica al Ecuador en el octavo lugar de su balanza comercial no petrolera, mientras que en las importaciones ocupó el tercer lugar con un monto total de \$2'437,651, lo que nos da una pauta para decir que la relación comercial entre Ecuador y Chile está en proceso de desarrollo y que falta mucho mercado por explotar, por ende el motivo de esta investigación es determinar si es factible impulsar la comercialización de productos agrícolas, tomando como referencia el banano (producto exportado desde el Ecuador hacia Chile) y las manzanas (producto importado por el Ecuador desde Chile).

La balanza comercial ecuatoriana en los últimos años ha mostrado déficit a nivel global, debido a la reducción de las exportaciones e importaciones, lo que impide el desarrollo normal de la economía ecuatoriana.

El Ecuador también se ve afectado por la reducción de la inversión extranjera que fomente y estimule de manera adecuada la actividad agrícola, debido a los beneficios que brindan países vecinos, razón por la cual el estado actualmente promueve la producción de productos agrícolas, por medio de beneficios tributarios, créditos, entre otros.

La apertura de libre comercio entre Ecuador y Chile, es la mejor manera de facilitar las operaciones comerciales, aportando a ambas economías mayores ingresos, para el Ecuador dichos ingresos se ven reflejados en el aumento de las exportaciones lo que favorece la balanza comercial ecuatoriana, además permiten buscar nuevas alternativas que podrían ser explotadas a gran escala, sustituyendo al principal producto de exportación que es el petróleo, el cual se encuentra en constante fluctuación de precio, lo que afecta considerablemente la economía.

Objetivos

A continuación se detallaran el objetivo general y los diferentes objetivos específicos del trabajo de titulación.

Objetivo General

Analizar las políticas comerciales internacionales para el intercambio de productos agrícolas (manzana y banano) entre Ecuador y Chile y su efecto en la balanza comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015.

Objetivos Específicos

- Detallar las políticas comerciales internacionales de Ecuador y Chile analizando las probables ventajas y desventajas.
- Describir las barreras arancelarias y estrategias de gobierno en el intercambio de productos agrícolas (manzanas y banano) entre Ecuador y Chile.
- Determinar los efectos en el ámbito socioeconómico del Ecuador que causan la comercialización de productos agrícolas (manzanas y banano) entre Ecuador y Chile.

1. Capítulo I: Marco Conceptual

En el primer capítulo se presentan los conceptos básicos del comercio exterior para la comprensión del tema a tratarse, se brindará una descripción panorámica de cómo se llevan las relaciones comerciales internacionales tanto en el Ecuador como en Chile, políticas comerciales adoptadas en ambos países y estrategias de comercio exterior puestas en marcha.

1.1. ¿Qué es la Política Comercial?

Frontons & Yrigoyen (2012) expresan que la política comercial es uno de los componentes de la política económica más trascendentes entre todas las políticas aplicadas por el gobierno de cada país, aparte de las políticas monetarias y fiscales, los encargados de las políticas económicas tienen la capacidad para otorgar comportamientos comerciales de carácter internacional por medio de la política comercial externa. Esta les da la apertura a los sistemas productivos nacionales a enlazarse con los mercados extranjeros por medio de la apertura de la economía, procesos de integración económica regional, tratados y acuerdos comerciales.

Existe acuerdo general de que una política comercial con tendencia a incluir las economías nacionales dentro de los mercados extranjeros es uno de los principales impulsores del desarrollo continuo y posibilita el crecimiento de la economía de los países. Los acuerdos y tratados entre naciones, tienen la capacidad de disminuir o abolir los límites comerciales impuestos por los gobiernos, por lo tanto, se obtienen beneficios de distinta índole y uno de estos es la reducción de precios de los productos y servicios que ofrecen las naciones inmersas en los acuerdos internacionales, con estos beneficios se logra aumentar considerablemente el tamaño del mercado para las empresas situadas en esos países, dando como resultado un acceso optimizado a los mercados de los países que constarán como socios comerciales.

Por otro lado, existe la posibilidad del aumento de la competencia en los mercados locales debido a que los productos de países socios también ingresan al país en condiciones iguales que las del país exportador.

Por estas razones es importante la realización de estudios de acuerdos comerciales internacionales y el seguimiento de las negociaciones que están vigentes con otros países o bloques económicos, solo de esta manera se podrá encontrar oportunidades que beneficien al país.

1.2. Políticas Gubernamentales

La relación entre Ecuador y Chile está evidentemente inclinada a las actividades primarias como la agricultura, acuicultura, la ganadería, la pesca, explotación forestal entre otros. Los diversos acuerdos y tratados bilaterales hacen que el comercio sea exitoso para ambas partes, creando una balanza comercial positiva desde la década de los 90 hasta la actualidad, que ha permitido ir perfeccionando los procesos de negociación creando mayor apertura de mercados.

A continuación, se presentan los principales acuerdos y tratados bilaterales entre Ecuador y Chile:

Ministerio de Relaciones Exteriores Gobierno de Chile (s.f.) las bases principales entre las que se encuentran sustentadas las relaciones bilaterales entre ambos países son:

- **Acuerdo de Asociación**, suscrito el 10 de marzo de 2008.- Este acuerdo contribuye a fortalecer y profundizar la relación bilateral, fundada en la comunidad de intereses, en la histórica relación de amistad y en los principios de solidaridad y beneficio equitativo.
- **Mecanismo de Consultas Políticas**.- Este mecanismo fue establecido el 2 de abril de 1990. Su objetivo es crear un espacio de diálogo permanente y periódico que permita revisar los temas relevantes de la agenda bilateral y contribuya a agilizar los compromisos adquiridos en otras instancias de diálogo.
- **Acuerdo de Complementación Económica para el Establecimiento de un Espacio Económico Ampliado entre Chile y Ecuador (ACE N°32)**.- Este acuerdo fue suscrito el 20 de diciembre de 1994, en el marco de ALADI. El 10 de marzo de 2008 fue suscrito el ACE N° 65 el cual profundiza el ACE N° 32. El objetivo de este acuerdo es establecer un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; la liberación total de gravámenes y eliminación a las restricciones de las importaciones originarias de los mismos.
- **Comisión Especial Chileno-ecuatoriana sobre Asuntos relacionados con el Derecho del Mar y los Límites Marítimos**.- Esta comisión se constituyó en 2004 con el propósito de generar la más amplia cooperación en asuntos marítimos y de Derecho del Mar y fortalecer los intereses marítimos y acuerdos internacionales que vinculan a

ambos países en el ámbito del Pacífico Sudeste. Hasta la fecha, esta Comisión ha sesionado en tres ocasiones, en Guayaquil el 13 de octubre de 2004; en Santiago el 29 de marzo de 2005; y en Quito el 23 de noviembre de 2005.

- **Comisión Mixta Cultural.** - Si bien esta Comisión ha sesionado sólo una vez, el 8 de abril de 1999 en Quito, cada reunión de Consultas Políticas incluye en su agenda temas o proyectos culturales de interés común
- **Convenio de Seguridad Social** de 23 de enero de 2006.- Su objetivo apunta a beneficiar los trabajadores migrantes para que regularicen adecuadamente su situación previsional.
- **Convenio para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones** de 20 de diciembre de 1994.- Su propósito es crear condiciones favorables para las inversiones que realicen los inversionistas de una de las Partes Contratantes en el territorio de la otra Parte Contratante, que impliquen transferencias de capitales.
- **Convenio para evitar la Doble Tributación** de 26 de agosto de 1999.- Su objetivo es prevenir la evasión fiscal en relación al impuesto a la renta y al patrimonio y se aplica con respecto a los impuestos sobre las rentas que se obtengan y a las cantidades que se paguen, abonen en cuenta, se pongan a disposición, se contabilicen como gasto, así como al impuesto al patrimonio.
- **Convenio de Extradición** de 10 de noviembre de 1897.- El propósito de este convenio es asegurar la acción eficaz de la justicia penal, mediante la represión de los delitos perpetrados en el territorio de cualquiera de ellos por individuos que busquen refugio en el otro.
- **Convenio de Mutuo Reconocimiento de Títulos y Grados Académicos**, vigente desde 1917.- Su propósito es convalidar títulos, reconocimientos para que tengan validez entre ambos países.

Todos estos acuerdos son un importante impulsador económico para ambos países, permiten regular, controlar y facilitar la comercialización brindando mayores beneficios a las economías involucradas, puesto que se defiende al exportador, importador, la mano de obra o

trabajador, reducen costos y gastos entre los entes involucrados al eliminar aranceles y otras barreras económicas.

Hill (2011) señala que las empresas privadas son los mejores aliados de un país en el comercio internacional, pues estas son las que producen los bienes y servicios que serán exportados al resto del mundo. El gobierno tiene la facultad de poner barreras y restricciones o fomentar el libre comercio según el objetivo de cada nación.

1.3. Políticas Comerciales del Ecuador

De la Paz (2010) menciona que la política comercial ecuatoriana tuvo un retroceso en los últimos años, puesto que bajo en los rankings de competitividad al no delinearlas a largo plazo, dando inicio a la reducción de las inversiones extranjeras y disminuyendo la comercialización recíproca que debe existir entre Ecuador y países aliados.

Actualmente el Ecuador no ha realizado mejoras significativas en su estructura primario-exportadora, centrándose más en el petróleo y sus derivados, formando así una economía dependiente de este producto, el cual continuamente afecta la balanza comercial debido a la constante fluctuación de sus precios en los últimos años.

Los productos primarios son una de las principales fuentes de exportación del Ecuador, además de los productos industrializados, productos elaborados en el mar y manufactura de los metales. Es indispensable que para poder optimizar el mercado sea complementado con acuerdos comerciales a largo plazos, con la finalidad de que se pueda diversificar los exportables para generar un crecimiento del empleo que ayude a que el circulante en la economía ingrese con mayor beneficio socioeconómico aportando al mercado y sus implicados.

El Ecuador no realiza mejoras constantes en su agenda interna del sector agropecuario basado en su competitividad, lo que ha afectado negociaciones como la del Tratado de Libre Comercio "TLC" en el 2005 y 2006, a esto se agrega que la inversión extranjera es constantemente desestimulada con cambios en las políticas de inversión, laborales y tributarias, que reflejan a largo y corto plazo un inconveniente como la pérdida de oportunidad, puesto que no se fomenta de manera correcta la inversión de capital.

Ruiz & Enderica (2011) opinan que la política comercial ecuatoriana debe ser una herramienta para llegar a la diversificación industrial y crear valor agregado en los distintos productos comercializados en el Mercado externo.

La exportación de los productos ecuatorianos es clave para llegar a generar más ingresos directos para el país, lo cual repercute en un aumento de la recaudación fiscal por medio de tributos y también incrementa el número de plazas de trabajo debido a la gran demanda de productos, la capacidad de máquinas y mano de obra previamente establecidas no bastan para cubrir ese nivel de demanda, por lo tanto, se necesita de más maquinaria y mano de obra, lo que determina el aumento de las fuentes de trabajo.

Los principales objetivos de la política comercial del Ecuador es la contribución al desarrollo, la modernización del aparato productivo, la reducción de costos de producción, la conversión del país en una plaza atractiva para la producción de otros países, la diversificación de la oferta exportable y la ampliación de los mercados extranjeros a los que el país puede abastecer con sus productos.

La política comercial se orienta al fomento de las exportaciones e incentiva la inversión extranjera, su objetivo es acceder a distintos mercados en sentido regional y multilateral como la Organización Mundial del Comercio, y a nivel bilateral negociando tratados de libre comercio.

Ministerio de Agricultura (2016) define que las políticas comerciales del Ecuador de acuerdo al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) que interviene por medio de la Subsecretaria de Comercialización, se dividen en políticas de comercialización internas y externas.

1.3.1 Política de comercialización interna ecuatoriana

A continuación, se explican las políticas de comercialización interna pertinentes en el Ecuador:

1. Mesas de concertación, espacios de diálogos y consejos consultivos. - Para sostener una mejor relación entre los actores públicos y privados se instituyeron los comités de concertación mediante acuerdos ministeriales, creando espacios de diálogos en los que se presentaban propuestas de mejoras y fijaciones de precios mínimos de comercialización, entre las mesas tácticas de consejos consultivos creados encontramos:

- Consejo consultivo de banano - 1999.
- Consejo consultivo de la palma aceitera grasas y aceites - 2003.
- Codificación de la ley especial del sector cafetero - 2004.
- Mesa táctica del trigo y panadería – Agosto 2010.

- Mediante Acuerdo Ministerial 310 del 30 de julio de 2010, Actualización del Consejo consultivo del arroz.
- Mediante Acuerdo Ministerial 597 del 16 de noviembre de 2010, Consejo consultivo de cebolla.
- Mediante Acuerdo Ministerial 37 del 26 de enero de 2011, Consejo consultivo de algodón.
- Mediante organismo ad hoc el 24 de julio de 2012, Sub consejo de la cadena porcicultora, industrial y comercio.
- Mediante Decreto Ejecutivo No. 818, publicado en el Registro Oficial No. 499 del 26 de julio de 2011, Reglamento a la ley para estimular y comercializar el banano, plátano y otras musáceas.

- 2. Precios mínimos de sustentación.** - Se dio por primera vez con la caña de azúcar en pie en 1988, en la actualidad forma parte a nivel comercial como una de las políticas más relevantes para los productos siguientes: Banano, maíz amarillo duro, algodón, caña de azúcar, entre otros.

El mecanismo fue creado en el marco de Consejo consultivo, en un dialogo entre el sector industrial y productor, para prevenir que en el mercado en caso de que exista una reducción drástica en el precio, el agricultor pueda cubrir sus costos de producción y obtener una ganancia considerable que le permita mantener su actividad. En estos diálogos también se fijaron castigos o premios según la calidad del producto.

- 3. Absorción de producción nacional.** - Con la finalidad de asegurar el consumo de la producción local y a los mismos productores, se creó mediante Acuerdo Ministerial 190 del 18 de mayo de 2010, la Unidad de Registro de Transacciones y Facturación (URTF), un instructivo que permite registrar las transacciones y facturaciones de varios productos nacionales que ameritan control, manteniendo al margen a las importaciones de los mismos.

- 4. Articulación sector productor – industria.** - Mediante Convenio Interministerial 11-121, el MAGAP y el Ministerio de Industrias y Productividad “MIPRO”, puso en acción el “Plan de mejora competitiva de la cadena de maíz, soya, balanceado y proteína animal”

(PMC). El objetivo era obtener el autoabastecimiento de estos productos para lograr precios asequibles al consumidor final.

También se han realizado ruedas de negocios con el objetivo de realizar acuerdos de compra-venta entre las asociaciones relacionadas a estas actividades, con la finalidad de eliminar a los intermediarios y obtener una comercialización más directa entre los productores y demandantes asegurando un precio justo para los agricultores.

5. Comprobante de Origen Nacional de Productos Agropecuarios “CONPA”. -

Mediante resolución del MAGAP N. 321, marzo de 2014, regula la comercialización de productos agrícolas por motivo de contrabando en las fronteras ecuatorianas, lo que ha causado inconvenientes al comercio formal, a la industria y a la producción nacional, obligando así a las instituciones de control a implementar mecanismos y estrategias que regulen el comercio.

6. Regulación de mercado y capacidad de almacenamiento: Mediante Decreto Ejecutivo 589, 27 de agosto de 2007, se implementó la creación de La Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA”, determinada como una entidad de derecho público hasta su transformación en la Empresa Pública Unidad Nacional de Almacenamiento “UNA-EP”, mediante Decreto Ejecutivo N. 12, del 30 de mayo 2013.

Esta entidad tiene como finalidad mantener un eficiente funcionamiento del mercado, generando mayores ingresos que permitan mejorar la situación de balanza comercial, esta entidad es la responsable del almacenamiento y comercialización de productos agropecuarios, administración de la reserva estratégica de los mismos, comercialización y distribución de insumos.

Basa sus decisiones de cumplimiento de precios mínimos de sustentación en tres parámetros: la cobertura que posee el producto, capacidad de almacenamiento y la participación en el mercado.

1.3.2 Política de comercialización externa ecuatoriana

Ministerio de Agricultura, (2016) define que la política comercial externa está conformada por antecedentes extensos de tratados y convenios internacionales, entre los cuales podemos encontrar:

- Comunidad Andina de Naciones (CAN).
- Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP).
- Organización Mundial del Comercio (OMC).

La política externa del Ecuador se puede clasificar de la siguiente manera:

- 1. Política de importaciones de productos sensibles.** - El Ecuador se acoge a las normas de la OMC en el Suplemento del registro oficial 977 del 28 de junio de 1996, para mantener una seguridad alimentaria, este convenio también permitió según el artículo 6 del “Acuerdo sobre la agricultura” fomenta los avances rurales y agrícolas, asimismo varios de los acuerdos tenían como objetivo impulsar el desarrollo económico y abastecer las necesidades financieras y comerciales de los países miembros.

Para mantener la seguridad alimentaria los países miembros otorgan licencias de importación con la finalidad de controlar los balances alimenticios, en los cuales se regulan el ingreso de productos básicos para el consumo interno, administradas por el Ministerio de agricultura, acuicultura, ganadería y pesca “MAGAP”, con esta finalidad se canalizó al Comité de Comercio Exterior (COMEX), dando como conclusión la Resolución 585 y 102, registros oficiales 299 y 924 del 13 de octubre de 2010 y 2 de abril de 2013, dando un listado de productos que necesitan licencia de importación como documento de control y respaldo.

Por motivo de ausencia de productos para cubrir la demanda interna el 31 de julio de 2013, en el Registro Oficial 48, el MAGAP emitió un “Instructivo para la obtención de licencias no automáticas” para dejar que producto se regularice una vez pasada su periodo de cosecha, el control del mismo se los realiza mediante estudios de balances de oferta y demanda.

- 2. Negociaciones internacionales (bilaterales y multilaterales).**- Relacionados al sector agropecuario es un tema de sensibilidad, puesto a que se presenta la vulnerabilidad del mercado ante competidores más agresivos, por lo cual puede verse afectado ante una liberación agresiva, ante esto el MAGAP y el Ministerio de Comercio Exterior de cada país forman estrategias defensivas para cuidar aquellos productos sensibles y ofensivas para las oportunidades que se les puedan presentar al acceder a nuevos mercados.

Acuerdos firmados por el Ecuador en los últimos años:

- Ecuador en el 2004 como parte del CAN firmó Acuerdos de Complementación Económica (ACE) 59, con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), negociando una canasta de productos y varias preferencias con los diferentes países.
- Firmó Acuerdos de Complementación Económica con Chile N. 65 de 2008 sustituyendo al Acuerdo N. 32 de 1993, modificando las normativas de origen, pero manteniendo las mismas listas de excepciones.
- Firma del ACE 46, con Cuba, en donde se otorga a Ecuador preferencias arancelarias para 384 productos con niveles de desgravación que oscilan entre los 50 y el 100%.
- En el 2010, firmó Acuerdo de Cooperación Comercial con Turquía.
- 2011, se firmó Acuerdo de Alcance Parcial con Guatemala, en el cual resaltaban preferencias para 614 productos, vigente desde el 2013.
- Firma de Acuerdo con Irán en que se negociaron tarifas de nación más favorecidas (NMF).
- En el 2014, el Ecuador cerró las negociaciones de un acuerdo multipartes con la Unión Europea, en el cual se lograron preferencias y cronogramas de desgravación beneficiosos para el sector, siendo un claro ejemplo el caso del banano ecuatoriano que logró el mejor trato colocándose como el principal proveedor de ese producto en la Unión Europea, situando así a este en el principal producto de exportación no petrolera para el Ecuador.

1.4. Ventajas y Desventajas de las políticas comerciales ecuatoriana

Entre todas las políticas comerciales existentes en el Ecuador, las más sobresalientes en el ámbito de comercialización internacional son la absorción de la producción nacional, la cual registra los productos que tienen origen en el país y evita que se importen productos similares desde otros países, reduciendo así al máximo las importaciones innecesarias de productos agrícolas, concretamente la manzana, cuya producción ecuatoriana es consumida totalmente previo a la importación de la misma, asegurando un correcto proceso de consumo e importación.

El país cuenta con negociaciones internacionales bilaterales y multilaterales cuyo control está dado por el MAGAP y el ministerio de comercio exterior que tienen el deber de formular

estrategias defensivas para los productos sensibles y ofensivas para las oportunidades que se presenten para acceder a nuevos mercados, el tratado número 65 con Chile es el más representativo para esta investigación, el cual establece que no se restringirá ni prohibirá el intercambio de productos agrícolas, donde cada país cuenta con una lista de productos los cuales no van a ser comercializados entre ellos, para efecto de esta investigación solo se toma en cuenta el arancel ad-valorem de 45% sobre la manzana chilena y un arancel del 0% para el banano ecuatoriano en Chile.

Análisis.- Las políticas comerciales existentes en el país son acertadas, protegen la producción local y evita la importación innecesaria de los productos que se cultivan o fabrican dentro del territorio nacional, la aplicación del arancel ad-valorem de 45% a la manzana chilena regula el consumo de este producto al hacer que su precio sea un poco más caro que el las nacionales, esta medida tiene un efecto positivo para la balanza comercial, al controlar el rubro de las importaciones y evitar que se torne negativa por la importación descontrolada de productos.

Si no se aplicara este arancel, probablemente los 43 millones de dólares que se importaron en manzanas chilenas durante el año 2014 se verían al menos duplicado para la actualidad, debido a que es un producto de primera necesidad y sus valores nutricionales son valorados en el mercado ecuatoriano.

1.3.3 Ventajas

- Se cuenta con una amplia gama de productos de calidad que pueden ser importados desde Chile para el consumo de los ecuatorianos.
- No existen restricciones para la mayoría de productos agrícolas ecuatorianos, lo cual mantiene la apertura a nuevas negociaciones según la necesidad del mercado chileno.
- Actualmente el banano cuenta con 0% de arancel, lo cual beneficia al Ecuador en el aspecto económico y productivo.

1.3.4 Desventajas

- No existe un acuerdo que establezca mantener fijos los aranceles impuestos a los productos de ambos países, cada país establecerá aranceles según su conveniencia, esto

puede perjudicar a las partes dependiendo de la situación en la que se encuentre y los productos a los que fije el arancel.

1.5. Políticas Comerciales de Chile

Sáez & Valdés (1999) establecen que Chile durante los años noventa impulsó los acuerdos comerciales bilaterales, basándose en tres aspectos:

- Suscripción de acuerdos de libre comercio de amplio carácter, basándose en políticas de desarrollo hacia afuera y no en la instauración de mercados comunes.
- Los acuerdos han provocado que se presenten diversos éxitos, reflejando un mayor avance en las relaciones económicas internacionales.
- Los acuerdos no se limitaron solo a países de la región, sino que se basaron en la diversificación para realizar negociaciones como Canadá y Estados Unidos, Unión Europea y con las economías del Asia Pacífico.

La postura tomada por Chile en su política comercial unilateral, contribuyó a alcanzar el máximo bienestar común debido a una asignación de recursos adecuada, además complemento al crecimiento de las exportaciones y la diversificación del mismo, tanto a nivel exportador como importador.

El éxito de Chile en el comercio internacional se debe a los convenios y tratados comerciales que ha hecho con varios países y por cuidar a los inversionistas con incentivos puestos por el estado, los cuales fueron otros de los aspectos que impulsaron el desarrollo económico, debido a que aseguro la inversión y comercialización al brindarles los estímulos que les permitan introducirse en el mercado chileno, reduciendo el riesgo y brindando una estabilidad para el inversionista nacional y extranjero. Un ejemplo es el caso de la reducción de los aranceles en 1991 que bajaron del 15% al 11%, o también la reducción del arancel en las importaciones al 6% de artículos provenientes de los países con lo que Chile no poseía acuerdos de libre comercio.

Dos de las principales funciones que cumplen los acuerdos comerciales son:

1. La reciproca apertura comercial que permite obtener ganancias del libre comercio, reduciendo las barreras que dificultan las negociaciones, controlando así una ganancia justa para las partes involucradas.

2. Reducir los costos de transacción e intermediarios, lo que permitirá ser competitivos en el mercado internacional, incentivando el desarrollo económico de ambos países.

Álvarez, Ortiz, & Trejo (2015) mencionan que Chile actualmente posee 24 acuerdos con 64 países, convirtiéndolo en el país con la mayor cantidad de tratados de libre comercio de América Latina, por ende, se ha convertido en un país muy competitivo a nivel internacional, el principal rubro para su economía son los metales, pero también ha obtenido beneficios de la importación de productos extranjeros. Actualmente forma parte del MERCOSUR, La Comunidad Andina y la Alianza del Pacífico, muchos de estos acuerdos han eliminado la banda de precios del sector agrícola, lo que les ha significado una baja muy considerable en estos rubros, puesto que la mayoría de países miembros de tratados mantienen sus subsidios a los productos agrícolas nacionales de cada uno, constituyendo una pérdida para Chile.

Sus principales socios comerciales son:

- Estados Unidos
- La Unión Europea
- Corea del Sur
- China
- Brasil

Debido a su alto nivel de competitividad, Chile se ha convertido en un importante proveedor de frutas para China, también ha obtenido beneficios económicos del turismo, pero su principal actividad es la producción y exportación de cobre a nivel mundial, lo que lo hace susceptible a las fluctuaciones de su precio en el mercado.

1.6. Políticas Monetarias y Financieras

Las políticas monetarias y financiera son las que rigen y norman la comercialización, con el objetivo de facilitar y agilizar la compra y venta de productos y servicios en los mercados nacionales y extranjeros.

1.5.1 Política Monetaria y Financiera de Ecuador

Junta de Regulación Monetaria Financiera (2016) define que las políticas Monetarias y Financieras son reguladas por el Banco Central del Ecuador y tienen como objetivo promover los

equilibrios monetarios dentro de la balanza de pagos y las relaciones entre las tasas de intereses pasivas.

El sistema financiero ecuatoriano según el artículo 309 de la Constitución de la República del Ecuador se componen de los siguientes sectores: Popular, solidario-público y privado.

El artículo 14 del Código Orgánico Monetario y Financiero instituye a la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, la acción de dirigir y controlar las políticas monetarias, cambiarias, financieras y crediticias, para establecer tasas de interés, niveles de créditos, liquidez, encaje y las provisiones.

El artículo 36, numerales 1, 4, 19 y 34 define que las funciones que debe cumplir el Banco Central del Ecuador es las de ejecutar las políticas establecidas mediante regulaciones por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, determinando la gestión de acuñación, provisión, canje, circulación, retiro y desmonetización de monedas.

Así mismo se establece que el Banco Central del Ecuador es el ente que debe satisfacer de manera oportuna la demanda de liquidez en el Ecuador, garantizando el desenvolvimiento de las transacciones económicas y su canje respectivo basado en el artículo 95 y 97 con título “Sistema Monetario”, Capítulo 1 del Código Orgánico Monetario y Financiero.

1.5.1 Políticas Monetarias y Financieras de Chile

Banco Central de Chile, (2016) define que la política monetaria chilena está dirigida por el Banco Central de Chile (BCCh), el cual cumple con la finalidad de mantener una inflación baja, sostenible y estable, su compromiso es mantener la inflación anual en torno al 3%, con pequeñas variaciones porcentuales. La inflación controlada es el medio por el cual la política monetaria beneficia a la población, regulando la producción nacional y las fluctuaciones en el empleo.

El BCCh informa sobre la política monetaria (IPoM), el cual cumplen con los siguientes propósitos establecidos por la Ley Orgánica Constitucional de informar al Senado y al Ministro de Hacienda según el (Art. 80):

- Explicar e informar al gobierno, senado y a la población en general la situación actual y pronósticos de la inflación chilena y sus consecuencias.
- Exponer la información públicamente el marco de análisis de mediano plazo utilizado por el Consejo en la Formulación de Política Monetaria.

- Proveer información útil a los agentes económicos para la creación de expectativas sobre la trayectoria de los productos y la inflación.

Las publicaciones se realizan cuatro veces al año, en marzo, junio, septiembre y diciembre.

1.7. Definición de Política Comercial Internacional

Lozada (2012) señala que es el manejo adecuado del grupo de instrumentos de los cuales dispone un país para tener la opción de mantener, configurar o alterar las relaciones comerciales con el resto de países.

Esta política comercial comprende mecanismos protectores bajo la modalidad de impuestos indirectos que afectan la actividad del comercio y busca adicionar componentes a los precios de los artículos, con esta operación se modifica el valor de las mercaderías provenientes del exterior para poder así volver menos competitivos a los productos extranjeros y reducir la actividad o la frecuencia de comercialización de dichos productos.

De acuerdo a Lozada (2012), existen intervenciones directas en la política comercial internacional, esta es más conocida como "Intervención participativa", donde el gobierno es un sujeto económico más que forma parte y toma decisiones que afectan las actividades económicas. Esto es una intervención estatal administrativa debido a que se refleja en acciones mediante la empresa pública.

Aparte de las restricciones de origen arancelario y no arancelario, existen políticas monetarias y fiscales expansivas en las cuales, cada país escoge y pone en marcha sus políticas económicas propias por medio de los instrumentos con los que cuenta, tales como políticas empresariales, públicas, fiscales, salariales, etc.

Racchi (2012) explica que la política comercial internacional también utiliza subsidios, estos son una ayuda financiera que viene por parte del gobierno que afecta directamente a un producto que se comercializa en el mercado local, estos subsidios pueden presentarse de diversas formas, como son los préstamos a una tasa relativamente baja de interés, donativos en efectivo, concesiones impositivas y participación de capital del gobierno directamente a una empresa nacional.

Cuando una empresa o producto se ve beneficiado mediante un subsidio del estado, este producto o empresa tiene doble beneficio, el primero es obtener una estructura de costos más

competitiva, al tener menores costos por menos impuestos obtiene un mayor margen de ganancia, el cual es aprovechado por las empresas para una reducción de precios para poder ganar en el mercado local y quitarle esa porción del mercado que estaba ocupada por alguna empresa o producto extranjero. El segundo beneficio es ganar mercado de exportación gracias a la estructura de costos antes mencionada, esto resulta en un precio atractivo no solo para el mercado local sino también para el extranjero.

La política administrativa también es usada para regular el comercio internacional, esta es una barrera no arancelaria que consta de regulaciones de la burocracia creadas para restringir niveles de importación. Son aplicadas a los precios de los productos, esencia o volumen. Se consideran como el instrumento más temido de la política comercial debido a que no se establece mediante un criterio que no se puede medir, discutir o cuantificar de forma multilateral, esta medida es propia de cada país y solo se puede medir en función de los criterios propios de cada cultura.

1.8. Definición de Mercados Internacionales

Hill (2011) citando a Smith (1776) establece en su teoría de libre mercado y las ventajas absolutas que la base principal del comercio exterior es el intercambio, Hill aboga por la desaparición de políticas que dificulten el libre comercio entre naciones y opina que el estado debe desempeñar un papel limitado y que las naciones deben especializarse en producir de manera más óptima las mercancías en las que son más eficientes para obtener mayores ventajas para su crecimiento.

Smith (1776) trata de demostrar que el comercio se basa en la habilidad de producir mercancías de manera eficiente y que aquellos que no constan de esta facilidad importe las mercancías que otras naciones ofrecen más eficientemente.

Hill (2011) resalta en su libro el concepto de (Ricardo, 1999), el cual señala que los beneficios del libre comercio entre naciones es mucho mayor al que creía Smith, en su teoría de “Ventaja comparativa”, puesto que no solo incrementan el consumo mundial y la producción, pero puede existir el caso de que un país no cuente con ventajas comparativas como otros, aunque incluso esa nación que no goza de esos beneficios puede disfrutar de las ventajas comparativas que le ofrecen, es decir los países deben competir entre sí para sobresalir y buscar ampliar sus mercados. En la actualidad en el área industrial, la ventaja se halla en la productividad, facilidad,

rapidez y eficiencia hace posible la disminución de costos innecesarios e eliminar valores adicionales a la producción de un bien o un servicio.

La obra “ventaja competitiva de las naciones” de Porter (1990) citado por Hill (2011), reconoce y establece que los países están constantemente sujetos a cambios, por lo que es necesario la implementación de estrategias las mismas que deben ser dinámicas en la economía conllevando al crecimiento económico continuo mas no a la decadencia de una nación.

Porter basaba sus teorías en cuatro variables:

- **Condiciones de la demanda.** - Se logra ventaja competitiva al contar con consumidores internos exigentes, es decir que la demanda del país mismo exija ciertos niveles de calidad en los productos para ir mejorando continuamente a la empresa local y lograr tener calidad superior a las empresas extranjeras.
- **Dotación de factores.** - Identificar el componente de mayor aporte relevantes para el país, el cual sea un beneficio distintivo como los recursos naturales, ubicación geográfica, clima, infraestructura, mano de obra, tecnología entre otros.
- **Estructura y rivalidad de las empresas.** - Uno de los estímulos más poderoso para la obtención de ventaja competitiva es la competencia de las empresas locales en un mismo sector, no hay nada más estimulante que la competencia para lograr reducción de costos, aumento de calidad y reducción de tiempos en las compañías de un país específico.
- **Sectores relacionados y de apoyo.** - La existencia de otras empresas relacionadas directamente con una empresa en especial genera automáticamente un modelo a seguir y establece lineamientos que facilitan la creación de ventaja competitiva.

Hill (2011) menciona la importancia de la innovación y las mejoras continuas en las industrias, puesto que las naciones dependen de la capacidad de evolucionar y adaptarse a distintos medios.

La intervención de una nación en otra impulsa la competitividad, llevando a las empresas nacionales a formular estrategias e implementar estructuras para fomentar la productividad y sacar el máximo provecho de los recursos que los productores locales poseen.

El mercado es denominado impredecible puesto que variables como el entorno, las casualidades y el gobierno influyen directamente con la toma de decisiones, causando infinitos

escenarios, pero el estudio de cada uno de los agentes que intervienen permite tomar acciones correctivas.

Una nación no puede ser considerada competitiva si sus empresas no son productivas, las partes que intervienen en este intercambio de bienes deben ser ágiles, de buena infraestructura, centros de innovación y desarrollo.

1.9. Definición de Balanza de Pagos

Michilena & Estrella (2014) expresan que la balanza de pagos de un país es una herramienta contable que le permite efectuar un seguimiento del flujo de dinero que ingresa y egresa debido a las compras y ventas de los residentes y no residentes de la economía nacional, en esta se detallan las actividades del comercio exterior de bienes y servicios, remesas y los ingresos netos de capital de inversión extranjera y también se incluye el rubro de la deuda externa.

La balanza de pagos se considera sostenible cuando esta cuenta con liquidez interna y cuenta con un correcto sistema monetario.

1.8.2 Contabilidad de la Balanza de Pagos

Hill (2011) menciona que la contabilidad de la balanza de pagos se subdivide en 3 partes principales:

- **Cuenta corriente.** - Se detallan las transacciones que corresponden a tres categorías. La primera categoría es bienes, que hace referencia a importaciones o exportaciones de bienes tangibles.

La segunda categoría es intangibles, importaciones o exportaciones de servicios. La tercera categoría es recibo de ingresos y pagos en la cual se detallan los pagos que se realizan a los extranjeros que cuentan con inversiones en el país y también detalla los ingresos de las inversiones que se tienen en el extranjero.

Existe un déficit cuando en la cuenta corriente se está importando más productos o servicios que los que se están exportando, y existe un superávit en dicha cuenta cuando las exportaciones de productos y servicios son más altas que las importaciones.

- **Cuenta de capital.** - Se detallan los cambios únicos en la reserva de activos y también incluye transferencias de capital.

- **Cuenta financiera.** - Se detallan las transacciones que se originan de la comercialización de activos. Esta cuenta está conformada por dos componentes, el primero es el cambio neto de los activos de la reserva oficial y los del gobierno y el segundo es el cambio en los activos que son propiedad de empresas privadas y de personas naturales.

En este trabajo de titulación se trabajará con un enfoque en la Cuenta Corriente de la balanza de pagos, debido a que el tema principal es la comercialización de un bien que en este caso es banano y manzana entre Chile y Ecuador.

1.10. Antecedentes del Comercio Internacional

Michilena & Estrella (2014) establece que el Ecuador ha basado su economía en una gran variedad de auges como:

- Cacao (1866 – 1925).
- Banano (1946 – 1968).
- Camarón (1970 – 1989).
- Petróleo (1970 – Actualidad).

Adicionalmente el comercio internacional crea la intervención de factores como las salvaguardias, aranceles, intercambio de monedas, aduanas entre otros aspectos que se encargan de regular, controlar y promulgar el comercio. En los años 70 debido a la deficiente administración del gobierno del Ecuador entró en crisis económicas, por lo que tomaron varias acciones correctivas, que solo agravaron la crisis formando la trayectoria hacia la globalización en el año 2000.

El crecimiento económico se dio a partir de los años 70, debido al boom petrolero, pero atrajo consigo el endeudamiento y las limitaciones en las exportaciones que se presentaron en ese año, por lo que el estado comenzó a endeudarse con créditos externos, con tasas de intereses del 8 al 14 %, pero debido a los cambios en las políticas crediticias en EEUU estas se elevaron al 20,5%.

La crisis económica motivó la creación de la ley General de Instituciones, reemplazando a la Ley de Bancos, lo que dio origen a varias instituciones financieras, en el año 1996 varios bancos presentaron problema de liquidez como el Continental, Previsora y Filanbanco, lo que

desestabilizó la economía ecuatoriana llevándola a la inflación más alta en la historia de nuestro país, provocado por decreto ejecutivo en 1999 el primer feriado bancario con la finalidad de estabilizar el tipo de cambio en el país y salvar el sistema financiero en el Ecuador.

De acuerdo a Michilena & Estrella (2014) los eventos de la deflación que provocaron la dolarización fueron los siguientes:

- **Eventos externos.** - La caída en el precio del petróleo, la deuda externa, destrucción del oleoducto, fenómeno del niño y la crisis financiera internacional.
- **Eventos internos.** - Conflicto con el Perú, la matriz productiva, la crisis financiera y la inestabilidad política.
- **Las políticas económicas.** - Recesivas, desequilibrantes y desestabilizadoras.

El PIB ecuatoriano era muy inestable, y existían constantes caídas y alzas en la economía, el crecimiento y decrecimiento era constante en los años 1990 – 1999 debido a las existentes variaciones en el petróleo (principal fuente de ingresos), nivel de endeudamiento, la crisis financiera nacional e internacional y desacertadas políticas económicas. El PIB ecuatoriano en menos de una década paso de tener un mínimo de 1,7% hasta un máximo de 4,7%, demostrando la variabilidad y desequilibrio económico presentado en esos últimos 10 años.

1.11. Situación Actual de la Balanza Comercial entre Ecuador y Chile

Mejía (2013) citando a Corpei (2012) menciona que los acuerdos comerciales entre Ecuador y Chile han mantenido una tasa creciente en su balanza comercial desde los 90 hasta la actualidad, creando con el tiempo mejores procesos de comercialización y abriéndose a nuevos mercados, pero a pesar de ello el comercio internacional no es su principal fuente generadora de ingresos.

Las estadísticas señalan que el libre comercio entre estos dos países, ha traído superávit para el Ecuador y en cambio para Chile se presenta una balanza deficitaria.

El Ecuador es un país que no ha firmado tratados de libre comercio con las grandes potencias mundiales debido a la gran competitividad y ventaja que tienen los productos extranjeros en comparación con los ecuatorianos.

1.10.1 Acuerdos Comerciales

El Ecuador cuenta con diversos tratados comerciales con distintos países del mundo, a continuación, se nombrarán los tratados vigentes que están vinculados directamente con la nación chilena.

Asociación Latinoamericana de Integración (2015) presenta los siguientes Acuerdos Comerciales en los que se ven involucrados Ecuador y Chile:

- AAP.A14TM N° 16 - Cooperación Minera (1999), con el objetivo de intensificar la cooperación económica entre Ecuador y Chile se crea un acuerdo en materia minera que permita ampliar las posibilidades de cooperación e intercambio técnico y científico-tecnológico del sector, regido en un marco de integración regional.
- AAP.CE N° 65 – Acuerdo de Complementación Económica (2008), entre Chile y Ecuador, el cual deja sin efecto el ACE N°32, pero mantiene las mismas listas de excepciones expresadas en NALADISA (2007)
- AR.AM N° 2 Quinto protocolo adicional - Acuerdo regional de apertura de mercados a favor del Ecuador (1987), con la finalidad de que la República del Ecuador amplié su nómina de productos a Chile, entre los productos seleccionados están:
 - Té a granel.
 - Manteca de cacao.
 - Jaleas y mermeladas.
 - Jugos concentrados de ananá.
 - Los demás jugos.
- AR.AM N° 2 Decimocuarto protocolo adicional - Ampliación de la lista de productos negociados (1990), acuerdan registrar mediante Acuerdo Regional N°2, los productos que la República de Chile otorga a Ecuador para ampliar su nómina.
- AR.AM N° 2 Séptimo protocolo de adecuación (1994) - Adecua a la NALADISA la clasificación de los productos negociados por Chile, mediante el cual acuerdan la apertura

de mercados a favor de Ecuador (Acuerdo N°2), cuya nómina de productos otorgados por la República de Chile, forman parte del protocolo.

- AR.AM N° 3 - Aprueba la nómina de productos comercializados por los países miembros y se determina la abolición de gravámenes y restricciones, cuando sean originarios de Paraguay (1983), en el cual se buscaba de forma inmediata la eliminación de gravámenes aduaneros y las demás restricciones en favor a la República de Paraguay en el proceso de integración a la ALADI, otorgando a dicho país un tratamiento preferencial y que pueda colocar sus productos en los mercados de los países miembros.
- AR.CEYC N° 7 - Cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica (1988), con la finalidad de formar un mercado común de bienes y servicios culturales destinados a brindar un amplio marco de cooperación educacional, cultural y científica.

Todos estos acuerdos han significado para el Ecuador han sido un impulso económico que abrió puertas a nuevos mercados y con ello trajo beneficios como la generación de nuevas fuentes de empleos, aumento de flujos económicos, mayores oportunidades para la expansión del productor nacional entre otros, que se dieron paso gracias al integración del Ecuador a la ALADI y a el sistema de control de cumplimiento de lo acordado por las partes.

1.10.2 Productos de exportación desde Ecuador hacia Chile

El Ecuador exporta una serie de productos no petroleros, considerados como un acuerdo importante para la economía ecuatoriana, encabezando la lista de estas exportaciones se encuentra el banano.

Subpartida	Descripción	2012	2013	% Partic. 2013	Tendencia
0803.90.11.00	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	111,860	120,663	30.48%	7.87%
1604.14.10.00	ATUNES EN CONSERVA	39,920	54,980	13.89%	37.72%
1516.20.00.00	GRASAS Y ACEITES, VEGETALES, Y SUS FRACCIONES	24,080	20,708	5.23%	-14.00%
0306.16.00.00	CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECAPODOS DE AGUA FRÍA CONGELADOS	18,179	19,610	4.95%	7.87%
0603.11.00.00	ROSAS FRESCAS CORTADAS	7,901	17,742	4.48%	124.55%
2008.91.00.00	PALMITOS EN CONSERVA	12,940	16,345	4.13%	26.32%
1504.20.10.00	ACEITE DE PESCADO EN BRUTO	7,633	15,386	3.89%	101.57%
0804.30.00.00	PIÑAS (ANANÁS) FRESCAS Y SECAS	14,124	14,721	3.72%	4.23%
7321.11.19.00	LAS DEMÁS COCINAS DE COMBUSTIBLES GASEOSOS	10,639	12,947	3.27%	21.70%
1604.20.00.00	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	9,050	11,231	2.84%	24.10%
1805.00.00.00	CACAO EN POLVO SIN ADICIÓN DE AZÚCAR NI OTRO EDULCORANTE	6,001	4,887	1.23%	-18.56%
1803.10.00.00	PASTA DE CACAO SIN DESGRASAR	4,505	3,785	0.96%	-15.98%
1804.00.12.00	MANTECA DE CACAO CON UN INDICE DE ACIDEZ EXPRESADO EN ÁCIDO OLEICO ENTRE 1% Y 1.65%	2,452	3,767	0.95%	53.66%
2007.99.92.00	LOS DEMÁS PURÉS Y PASTAS DE LAS DEMÁS FRUTAS U OTROS FRUTOS	2,308	3,469	0.88%	50.32%
	DEMÁS PRODUCTOS	63,655	75,644	19.11%	18.83%
	TOTAL	335,247	395,885	100.00%	18.09%

Figura 1. Principales productos ecuatorianos no petroleros exportados a Chile (Miles de USD FOB).

Fuente: Banco Central del Ecuador, (2014)

Como se observa en el Figura # 1, el Ecuador, desde el punto de vista del comercio internacional con Chile, tiene un producto estrella que es el banano, puesto que el 30.48% de las exportaciones que se realizaron hacia Chile en el año 2013 corresponden a este producto.

También se puede concluir que el número de exportaciones de banano (y en sí de las exportaciones totales hacia Chile) tiene una tendencia positiva, ya que en el año 2012 se exportaron 335 millones de dólares y en el 2013 se exportaron 395 millones.

1.10.3 Características del banano ecuatoriano

Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones (2013) define qué el banano es conocido en el mundo como: cambur, banana, plátano, guineo o topocho, es originario del sureste asiático, específicamente en la zona tropical y húmeda, es una fruta que puede ser cultivada todo el año y cuenta con abundantes nutrientes como el ácido fólico, magnesio, potasio, fibras entre otros.

Su consumo es comúnmente en estado crudo, pero puede ser consumido en jugos, frutos secos, frito y asado. También es utilizada para la elaboración de harina y bebidas alcohólicas

El Agro (2013) menciona que la producción total del banano del Ecuador es realizada en 20 provincias, de las cuales, las costeras aportan con un 89% de la producción, las zonas de la Sierra producen el 10% y la amazonia o región Oriente el restante 1%. De la zona costera la provincia más influyente en el porcentaje es Los Ríos contando con un 35% de los cultivos de banano del país, seguida de la provincia del Guayas que produce el 32% del total nacional.

En la región Sierra se planta el banano en las zonas más cálidas, la provincia que más aporta en esta región es Cañar con un 3,8%, seguida de Bolívar que logra el 1.8%.

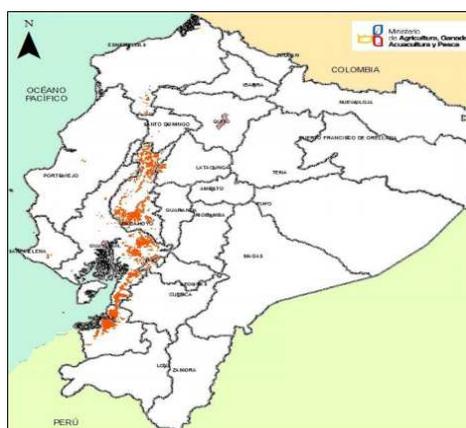


Figura 2. Áreas geográficas de producción de banano del Ecuador
Fuente: Ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca. (2013)

En la Figura # 2 se presenta el mapa del Ecuador seccionados por sus provincias, entre las distinguidas con color naranja se manifiestan las que se dedican al cultivo del Banano.

1.10.4 Principales productores de banano en el mundo

Entre las naciones que cultivan este producto, las más sobresalientes son:

- Ecuador
- Filipinas
- Costa Rica
- Colombia

En el año 2012 Ecuador exportó alrededor de cinco millones de toneladas de banano para la demanda mundial, lo cual represento el 26% de la oferta mundial.

El banano ecuatoriano es preferido en el mundo por su gran calidad y sabor inconfundible, se consume en Europa, Asia y América del Norte. Las características que hacen que el banano cultivado en el Ecuador sea preferido ante otros productos de otros países se deben a las condiciones del clima y de suelo con las que cuenta el país.

1.10.5 Productos exportados de Chile a Ecuador

Chile se caracteriza por la exportación de productos mineros y la calidad de sus productos agrícolas como lo son las uvas frescas y la manzana, en relación con el Ecuador sus principales productos comercializados se detallan en el Figura #3:



Figura 3. Principales productos importados por Ecuador desde Chile (Miles USD FOB/Arancel 2014)
Fuente: Banco Central del Ecuador, (2015)

En el Figura # 3 se observa en primer lugar las importaciones ecuatorianas, se encuentran las preparaciones compuestas para bebidas con grado alcohólico máximo a 0.5% vol., categoría en la cual se encuentran los vinos, en segundo lugar están las manzanas, con un valor en dólares de 43'530,000 anuales.

1.10.6 Características de la manzana chilena

Comamos (2010) menciona que las manzanas más comercializadas en el mercado son aquellas cuyo diámetro va alrededor de los 75 milímetros hasta los 85 o más, con un peso entre 170 hasta 250 gramos.

Las manzanas chilenas se diferencian según el color, que pueden ser: verdes, amarillas, rojas y bicolors, todas con aromas, sabor y calidad diferente, las mismas son cultivadas casi todo el año.

Para la selección de la manzana estas no deben estar podridas, golpeadas, con puntos blandos, arrugas o manchas, para comprobar el estado de la manzana se realiza una ligera presión en el centro, si la carne es firme o solo se arruga la manzana se encuentra en el mejor punto para su comercialización.

Medina (2015) Menciona en el artículo del comercio que la manzana ecuatoriana no es producida todo el año, dentro de lo cual la producción nacional solo abarca un aproximado al 10% de su oferta, el resto se reparte entre el 80% Chile y el 10% faltante de países vecinos. Esto se debe a que la ubicación geográfica del Ecuador no es la más adecuada para la producción de manzanas en todo el año, estas necesitan un clima frío para alcanzar un correcto crecimiento, sabor y textura y el hacerlo atraería costos adicionales al productor como el almacenamiento, lo que generaría un aumento del precio en el producto.

1.10.7 Principales productores de manzanas en el mundo

Fresh Plaza (2016) Menciona los principales exportadores de manzanas en el mundo son:

- Estado Unidos
- China
- Italia
- Chile
- Francia

- Polonia

Entre otros como Nueva Zelanda, Sudáfrica, Países Bajos y Bélgica.

1.10.8 Balanza comercial actual

En esta Figura # 4 se presentan las relaciones comerciales entre Ecuador y Chile tomando como consideración las exportaciones e importaciones entre ambos países dentro de la balanza comercial.

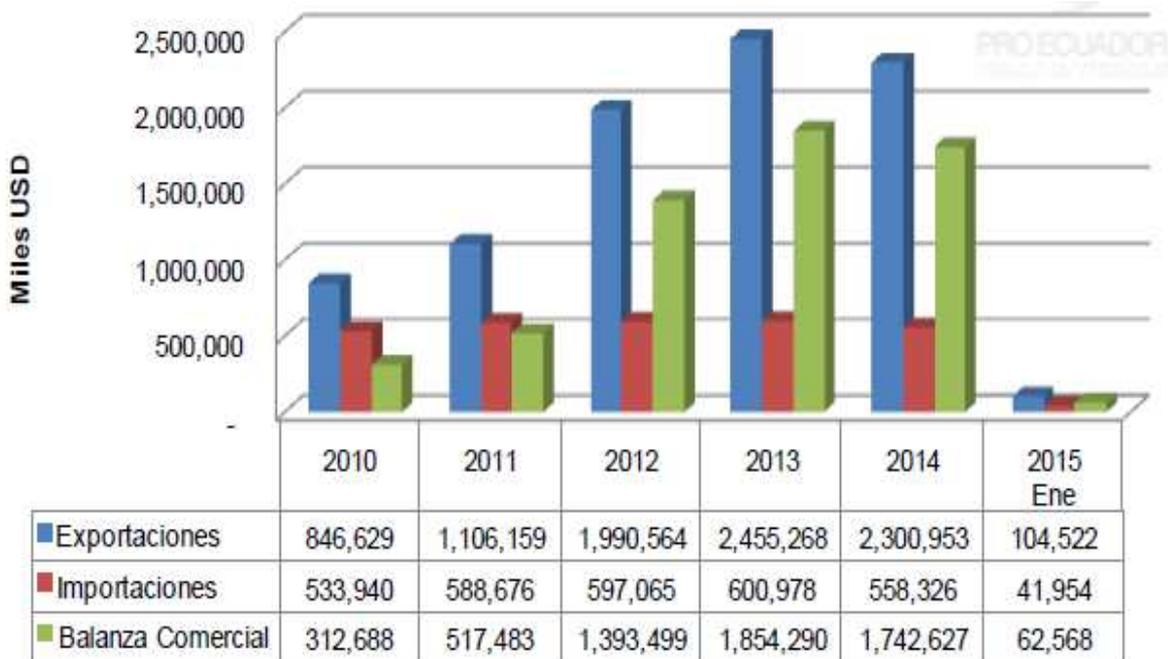


Figura 4. Balanza Comercial total Ecuador – Chile (Miles USD FOB)
Fuente: Banco Central del Ecuador, (2015)

En la Figura # 4, se muestra la relación comercial que tiene el Ecuador con Chile y el nivel de las exportaciones e importaciones totales entre los dos países, estos números contienen dos tipos de productos, petroleros y no petroleros. A continuación, se detalla cada tipo de producto y su incidencia en la balanza comercial ecuatoriana.

Las relaciones comerciales petroleras entre Ecuador y Chile son parte principal de la balanza comercial ecuatoriana, puesto que el principal producto de exportación para el Ecuador es el petróleo, lo que registra la mayor cantidad de ingresos y beneficios para la sociedad.

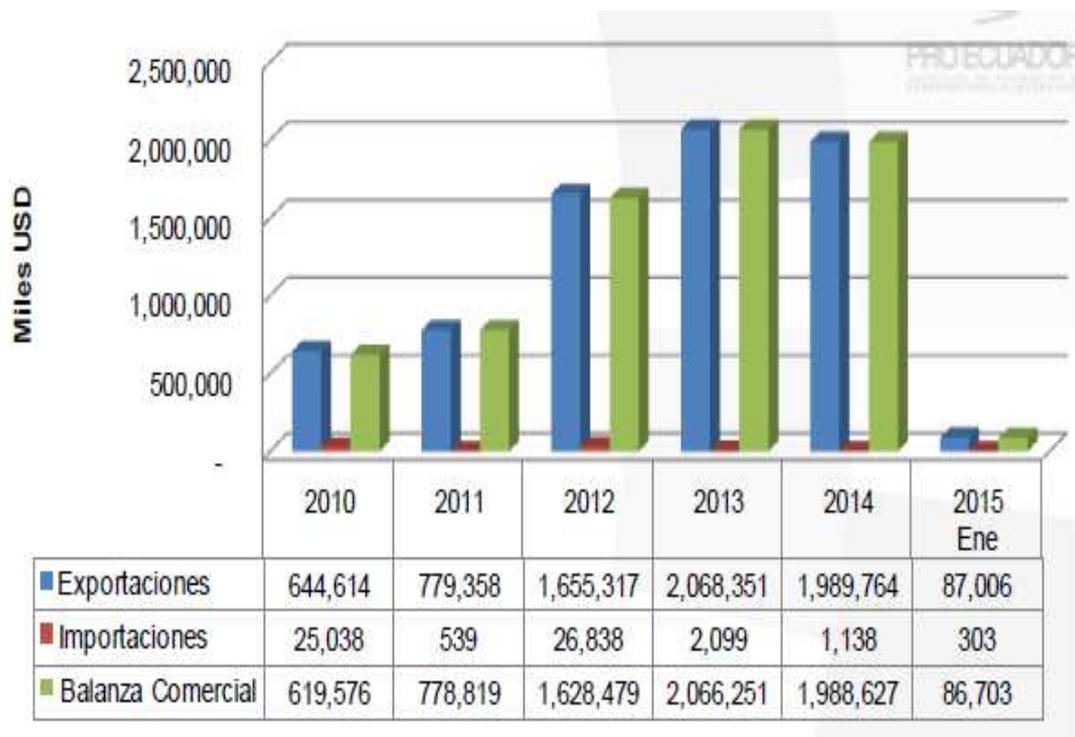


Figura 5. Balanza Comercial Petrolera Ecuador – Chile (Miles USD FOB)
Fuente: Banco Central del Ecuador, (2015)

En el Figura # 5 se presenta la Balanza comercial Petrolera entre Ecuador y Chile es completamente favorable al Ecuador, durante los últimos años se ha incrementado, pero en el año 2014 hubo un decrecimiento de exportaciones de petróleo hacia Chile, aun así, continúa siendo favorable la exportación de petróleo hacia ese país.

1.11 Efecto socioeconómico de la comercialización de productos agrícolas en Ecuador

Las exportaciones están inmersos los productores de banano ecuatorianos, las empresas exportadoras, los agentes de aduana y el gobierno nacional como receptor de tributos resultado de esta actividad.

Al exportar banano a Chile, en primer lugar, se les da trabajo a pequeños y grandes productores de banano del país, al generar empleo con fondos provenientes del extranjero se reactiva la economía, se aumenta el nivel de compras en el mercado de bienes y servicios y comienza a funcionar el ciclo económico de manera óptima.

Las empresas exportadoras de banano comúnmente compran el producto a los pequeños productores y se movilizan los camiones llenos hacia el puerto para su embarcación, los sistemas

logísticos obtienen su remuneración, luego se vende el producto a Chile y las exportadoras obtienen divisas, su negocio se vuelve rentable y con dicha renta se tributa al estado para la correcta distribución de los impuestos obtenidos como lo considere necesario.

En las importaciones existen diferentes agentes inmersos tales como la empresa importadora, la Aduana, el consumidor, el gobierno y los sistemas logísticos. Al importar manzanas desde Chile el proceso inicia con la recepción del producto en el puerto y se paga una tasa del 45% por arancel, lo que se considera un ingreso para el gobierno ecuatoriano, luego se complementa la transacción remunerando los sistemas logísticos por transportar la mercadería hacia la bodega del exportador o puntos de ventas directos. Finalmente la manzana es vendida al consumidor el cual paga un precio, considerada un ingreso para el importador o compañía tercerizadora, quien tendrá que pagar al final del año impuestos sobre la utilidad que la venta del producto otorgue

1.12 Definición de términos

Ruiz & Enderica (2011) define también, varios conceptos involucrados con la comercialización y las políticas comerciales más importantes para lograr una mejor comprensión del comercio exterior son:

Aranceles.- Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación. El más amplio es el que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son generalmente menores y en algunos casos hasta nulos, es decir, se exoneran, como política para el incentivo.

En el Ecuador los aranceles son un impuesto administrativo cobrado por la aduana, el cual es aplicado sobre la base imponible de la importación. Para ello el producto debe ser desaduanizado para su codificación y designación de mercancías, se dividen en:

- Secciones.
- Capítulos.
- Partidas.
- Subpartidas.

Los aranceles se manejan por dígitos, actualmente se usan 8 dígitos que representan a las Subpartidas Nandina, estos se pueden descifrar los 6 primeros representativos al Código de Sistema Armonizado y los séptimos y octavos dígitos a la Comunidad Andina, con la finalidad de interpretar y definir el producto.

Balanza comercial.- Es el registro de todas las transacciones de exportación e importación de un país específico, el saldo de esta balanza comercial es la diferencia entre todas las exportaciones del país menos todas las importaciones, se trata de déficit comercial cuando las importaciones son mayores que las exportaciones y de superávit comercial cuando las exportaciones superan a las importaciones.

Barreras técnicas al comercio exterior.- son las barreras no arancelarias que comprenden todos los derivados de procesos aduaneros, establecimiento de cuotas, licencias de importación, medidas sanitarias y fitosanitarias.

Convenios internacionales.- Es un instrumento que tiene privilegio de las relaciones internacionales y suponen un factor de seguridad y compromiso para ambas partes.

Licencias de importación.- Ortega (2015) Menciona que en un procedimiento administrativo de un país que necesita de la presentación de cierta documentación a la entidad regulatoria pertinente para posteriormente realizar la importación de mercadería.

En el Ecuador están exentas las personas naturales y jurídicas que lleguen a importar como máximo 5 productos de cualquiera de las 53 subpartidas existentes y cuyo valor total sea igual o menos a USD 3000, en esto constan las importaciones de los ciudadanos que viajen, los artículos que sean importados por medio de Courier o correos nacionales y también las importaciones de ciudadanos discapacitados, migrantes y amparados en la ley de inmunidades, privilegios y franquicias diplomáticas.

El objetivo de las licencias de importación para Ecuador es optimizar las importaciones y evitar su incremento desmedido por medio de controles eficientes y prácticos sin distorsionar la estructura de la comercialización internacional.

Normas comerciales.- El Ecuador cuenta con la resolución número 052 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) mediante la cual se aplican sanciones para evitar el

comercio desleal de mercaderías también consta con normas para aplicar ciertas medidas de salvaguardias.

Las nombradas prevenciones de comercio desleal son más conocidas como medidas “antidumping”, las mismas que son un grupo de medidas diseñadas para proteger a los productos nacionales y los gobiernos la ejecutan con el objetivo de brindar seguridad y estabilidad a la empresa nacional, para evitar que venga una o más empresas extranjeras a vender sus productos con una estructura de costos inferior y por ende un precio más competitivo que el del país al que ingresan estos productos.

Prohibición de importaciones.- La prohibición de las importaciones solo se efectúa para los artículos que se consideran como peligrosos para la salud de los ciudadanos.

Regímenes especiales.- Acorde a la Ley de Aduanas existen estos regímenes especiales aduaneros:

- Importación temporal con reexportación en el mismo Estado.
- Deposito aduanero.
- Devolución condicionada.
- Zona franca.
- Transito aduanero.
- Almacenes libres y especiales.
- Importación temporal para el perfeccionamiento activo.
- Régimen de maquila.
- Exportación temporal con reimportación en el mismo estado.
- Reposición con franquicia arancelaria.
- Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo.

1.13 Resumen del capítulo I

Las políticas comerciales existentes entre Chile y Ecuador, cumplen el papel de facilitar y fomentar las operaciones comerciales entre estos dos países, existen tratados internacionales con

diversos objetivos como son la disminución de las barreras arancelarias, la obtención de exclusividad de productos, entre otros beneficios; los mismos que impulsan las exportaciones e importaciones y ayudan a que la balanza comercial tenga un saldo positivo.

La balanza comercial nacional está compuesta de exportaciones e importaciones de un país, y su saldo puede ser positivo o negativo según el comportamiento del comercio internacional, solo al tener saldo positivo continuo en la balanza comercial nacional se puede concluir que dicho país tiene un comercio internacional beneficioso y sustentable.

El banano es el producto agrícola estrella del Ecuador y en la relación comercial con Chile es el rubro más representativo de la balanza comercial, la mayoría se cultiva en la región Costa y la calidad de este producto es reconocida internacionalmente, por lo que se convierte en un producto apetecido en los mercados.

La importación de manzana chilena es el segundo rubro más representativo entre los productos comprados a Chile, el Ecuador cuenta con producción nacional, producción que no logra abastecer el consumo nacional durante todo el año, razón por la que se necesita cubrir la demanda y Chile es el país que cubre la mayor parte de este producto con un 80%, el Ecuador cubre un 10% y el restante 10% es cubierto por países vecinos.

2. Capítulo II: Marco Teórico y Marco legal

En este capítulo se presenta el marco teórico de las políticas comerciales para poder establecer un panorama claro y comprender las razones por las cuales se comercializa entre países. Se describirá todos los procesos legales que se necesitan para poder llevar a cabo la importación y exportación de productos agrícolas entre Ecuador y Chile.

2.1 Teorías del Comercio Internacional

Perera (2013) señala que existen distintas teorías sobre el comercio internacional y cada una de ellas tiene un enfoque diferente de las ventajas, desventajas, oportunidades y amenazas de comercializar a nivel internacional.

Entre las teorías más relevantes del comercio internacional están las siguientes:

2.1.1 Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith

Esta teoría establece que los países comercian internacionalmente por la razón de las diferencias existentes en la productividad para producir ciertos productos, si cada país decidiera especializarse en la producción óptima de un solo bien en el cual es productivo, la producción de ese país aumentaría para proveer la demanda mundial y todos los países se beneficiarían.

2.1.2 Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo

Perera (2013) menciona que esta teoría de Ricardo es válida en el caso que existan muchos factores de producción dentro de un país, al ocurrir esto, la frontera de posibilidades de producción se torna cóncava, es decir, que el costo de oportunidad aumenta conjunto con la producción.

Al comercializar, las naciones desarrollan sus posibilidades de consumo y por consiguiente se benefician siempre del comercio.

Los países exportan bienes en los que tienen ventaja comparativa, lo cual se determina calculando el costo de oportunidad, si este costo de oportunidad es menor que en el país de destino del producto, la comercialización se da.

2.1.3 Teoría pura del comercio internacional o teoría de proporciones factoriales de Heckscher-Ohlin

Perera (2013) menciona que la teoría de Heckscher-Ohlin enfatiza la idea de que la ventaja comparativa en un producto se debe a la abundancia de los factores principales para producirlo. Por ejemplo, El Ecuador cuenta con grandes extensiones de tierra fértil y puede producir los productos agrícolas que desee en la cantidad que desee, esta es la ventaja comparativa de Ecuador.

Existen dos tipos de abundancias de un factor:

- Abundancia en cuanto a precio. - Es relativamente más abundante el capital en el país X que en el país Y cuando el capital en el país X es más barato en autarquía que en el país Y en autarquía.
- Abundancia física. - El relativamente más abundante el capital en el país X que en el Y si el indicador de capital/trabajo es más alto en el país X que en el Y.

2.1.4 Teorías neotecnológicas del comercio internacional

Perera (2013) expresa que, si un país X se caracteriza por ser innovador y es el único en capacidad para fabricar un producto tecnológico, por consiguiente, obtiene ventaja comparativa hasta el momento en el que el conocimiento tecnológico es difundido hacia otras naciones y por ende esos países imitan el método de fabricación del producto, por tanto, el país innovador deja de gozar de la ventaja competitiva que poseía.

2.1.5 Teoría del superávit comercial

Cervantes (2013) explica que los países se deben beneficiar del comercio internacional siempre y cuando el valor de los productos que exporten sea mayor al valor de los productos que importen, de esta manera entran más divisas por el valor que resta de la brecha entre exportaciones e importaciones, lo cual resulta en el enriquecimiento del país.

Para hacer esto posible, los mercantilistas proponían la intervención del estado para que establezca dificultades de ingreso de productos del exterior por medio de medidas proteccionistas y también fomentar las exportaciones de la producción nacional.

2.1.6 Teoría de la disponibilidad

Kravis, (1956) citado por Perera (2013) señala que si un país puede importar aquellos productos en los que no tenga gran fuerza productiva o la capacidad de abastecer la demanda dentro del territorio nacional, y por otra parte pueda exportar los productos en los cuales si posee fuerza productiva en el país y disponga de un dominio notable, se creará en el mercado la disponibilidad o indisponibilidad de los productos, puesto que estarían ligados a que existan o no los recursos naturales necesarios para fabricarlos y también se considera la velocidad en la que se difunden las innovaciones para obtener un mayor alcance y mejoras en la producción.

Para el desarrollo de este trabajo de titulación se tomarán en consideración tres teorías del comercio internacional que son: el modelo de David Ricardo de la ventaja comparativa, la teoría de la disponibilidad y la teoría del superávit comercial.

El Ecuador no se especializa únicamente en la producción del banano, sino que también desarrolla la producción de diversas frutas y productos agrícolas por la abundancia de minerales y nutrientes de sus tierras, por consiguiente, aprovecha esa ventaja comparativa que tiene frente al resto de naciones para exportar esta diversidad de productos.

2.2 Marco Legal

La Cámara (2016) referencia las siguientes normas y certificados de regulación exigidos por las entidades para poder comercializar dentro y fuera del Ecuador.

Subpartidas Arancelarias: es definido como un código único determinado por el Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, el cual cumple con la finalidad de clasificar cada producto con un registro de 10 dígitos, cumpliendo con su objetivo de cuantificar las relaciones comerciales y con ello asignar impuestos de importación para cada producto.

Actualmente los productos que se comercializa en el mercado internacional está sujeta a una codificación arancelaria o subpartidas y a las reglas emitidas por la Organización Mundial de Aduanas “OMA”, con el objetivo de llevar un mejor control de las transacciones realizadas y no generar irregularidades con mercancía o productos no aptos para su comercialización.

2.2.1 Requisitos para registrarse como importador en la aduana del Ecuador

Según Murillo (2013) para registrarse como importador los requisitos son:

1. Adquirir el Registro Único de Contribuyentes (RUC), proporcionado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), con lo cual se procederá:

Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación de las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador (<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>)
- Security Data
- Registrarse en el portal de ECUAPASS Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

2.2.2 Documentos legales que exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para poder importar

- Registrarse como importador en la página del SENAE. Certificado de Origen de los países con los cuales Ecuador mantiene acuerdos comerciales (Depende de la mercancía).
- Realizar la Declaración de la Aduana Única (DAU), subirla al SICE y presentarla físicamente en el Distrito de las mercancías, presentando los siguientes documentos:
 - Documento de Transporte original o copia.
 - Declaración Andina de Valor (DAV).
 - Factura Comercial.
 - Póliza de Seguro.

2.2.3 Documentos legales que exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para poder exportar

- Registro de exportador, en la SENAE (www.aduana.gob.ec), OCEs.
- Presentación de los siguientes documentos:
 - Factura Comercial original.
 - RUC de exportador.

- Autorizaciones previas.
- Certificado de Origen (Dependiendo de la mercancía).
- Documento de transporte.

2.2.4 Certificados de Origen

Es un documento que el exportador presenta para acogerse a acuerdos comerciales con preferencias arancelarias, para poder cumplir con los requisitos pedidos por la Aduana ecuatoriana o la de destino, entre los certificados que se pueden expedir son los relacionados con el CAN, MERCOSUR, ALADI.

Los requisitos son:

- Certificado vía online mediante la creación de un usuario y contraseña brindada por la misma entidad, para lo que se requiere:
 - Razón Social.
 - RUC.
 - Copia de cedula del Representante Legal y nombramiento.
 - Código de afiliación a la Cámara de Comercio.
 - Referencias como: Teléfono, dirección, fax.
- Para origen del producto: Ficha técnica del producto y flujograma de procesos.
- Verificación de la planta para verificar los procesos.
- Registro en el MIPRO
- Autorización para la emisión del certificado.

2.2.5 Requisitos para registrarse como Operador de Comercio Exterior (OCES),

Se deberá cumplir con los estándares exigidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), este beneficio puede ser exigido por una persona natural o jurídica que decida ejercer la actividad de comerciante hacia el exterior:

- Pagar el costo, que varía para socios \$ 35 y no socios \$ 45 sin incluir IVA.

- Requisitos para personas naturales:
 - Copia de RUC.
 - Copia de cedula del Representante Legal.
 - Solicitud de Concesión o reinicio de clave del operador.
- Requisitos para personas jurídicas:
 - Copia de RUC.
 - Copia de cedula del Representante Legal y nombramiento.
 - Solicitud de concesión o reinicio de clave del operador.
 - Copia de Constitución de la Compañía.

2.2.6 Requisitos para la importación desde Ecuador a Chile.

Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile (2014) brinda información sobre los requisitos para realizar la importación de los productos desde Chile a Ecuador:

1. Declaración de ingreso. - Comprende todas las operaciones de productos nacionales o extranjeras a Chile, es una constatación firmada de los impuestos a pagar y derechos aduaneros, pueden ser presentada vía online.
2. Conocimientos de embarque. - Acredita la recepción de las mercancías, es un respaldo, prueba del contrato el cual varía según el medio a transportar:
 - a. Carta de Porte, transporte terrestre.
 - b. Bill of Lading, transporte marítimo.
 - c. Airway Bill, transporte aéreo.
3. Factura comercial. - Respaldo original que acredita la compraventa de la mercancía, son básicamente la Factura Pro Forma, para obtener un valor aproximado del flete, de la mercancía, seguros, entre otros. Este proceso es controlado por las Instituciones Fiscalizadoras, entre ellas:
 - Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA).

- Servicio Agrícola Ganadero (SAG).
- Instituto de Salud Pública de Chile (ISP).

Dependiendo del valor de la mercancía Free On Board (FOB):

1. Menor a \$1,000, el trámite puede ser realizado por el importador de manera personal ante la aduana.
2. Superior a \$1,000, el importador se ve en la obligación de contratar a un agente de la aduana.

Otras transacciones donde no se requiere intervención de un agente de la aduana son:

- Cuando la mercadería importada arribe junto a una tercera persona, siempre que su valor no exceda los \$1,000 y pertenezca a una sola persona natural o jurídica
 - Cuando el valor importado en mercancías no exceda los \$1,000, usando empresas de correo rápido.
4. Poder notarial del importador. - Este proceso depende de la intervención de la aduana:
 - a. Con intervención de la aduana, se necesitarán:
 - i. Justificar medidas antidumping.
 - ii. Declaración del importador basada en el precio de la mercancía, para evitar fraudes.
 - iii. Endoso original del embarque a favor del mandatario.
 - iv. Certificado de seguro.
 - v. Nota de gastos.
 - vi. Factura comercial.
 - vii. Certificado de Origen en el caso que se acoja a alguna preferencia arancelaria o acuerdo comercial, emitido por: Entidades Gubernamentales, la Comisión Chilena del cobre (COCHILCO), Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) y el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).
 - viii. Autorización de importación.

- ix. Certificado sanitario y fitosanitario, para los productos alimentarios y agropecuarios.
- x. Packing List.
- b. Sin intervención de la aduana. - Se entrega a un tercero para que realice el despacho.

Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios. - Para iniciar la importación de productos de origen vegetal, se deberá presentar la siguiente documentación a la oficina de Servicio Agrícola y Ganadero del punto de ingreso:

1. Certificado de Destinación Aduanera (CDA). - Documento con el cual se inicia el trámite de importación bajo la responsabilidad de los agentes de la aduana e importadores, con la finalidad de declarar de manera exacta los productos.
2. Certificado Fitosanitario. - Es emitido por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país de origen, el cual respalda el envío.

2.2.7 Requisitos para exportar Banano

Instituto de Promoción de Exportaciones (2015) menciona que para la comercialización del banano ecuatoriano se deben seguir una serie de pasos entre los cuales encontramos:

- **Verificación de estatus fitosanitarios en agrocalidad.** - Se procede con verificar la existencia de requisitos fitosanitarios en el país con el cual, se debe establecer un estatus fitosanitario que consiste en el detalle de la información sanitaria y fitosanitaria del Ecuador para ser revisada y aprobada en el país de destino.
- **Obtención del título de propiedad de la marca en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI).** - Completar la solicitud en el formato único de signos distintivos y solicitud de pago de tasa de título del sitio www.iepi.gob.ec
- **Registro e inscripción de exportador en el MAGAP.** - Entregar la solicitud dirigida al MAGAP con los siguientes requisitos:
 - Registro único de contribuyente
 - Copia de cedula
 - Constitución de la empresa
 - Nombramiento del representante legal

- Título de la propiedad emitido por el IEPI
- Adjuntar contratos de compraventa anual de la fruta con el comprador internacional y/o el compromiso de compraventa anual legitimada.
- **Registro de contrato con productores y/o comercializadores en MAGAP.** - Entrega de solicitud con los requisitos:
 - Tres ejemplares de contrato de compraventa
 - Garantía en base a la proyección de cajas a exportar por precio mínimo de sustentación.
- **Presentación del plan de embarque provisional y definitivo en MAGAP.** - Se debe presentar 48 horas antes del embarque el respectivo plan de embarque provisional, el cual debe contener:
 - Nombre de productor
 - Nombre del predio agrícola
 - Superficie sembrada
 - Zona en que se encuentra ubicada la plantación

Dentro de las 62 horas posteriores al embarque del producto, el exportador debe presentar el plan de embarque definitivo por medio de la página <http://servicios.agricultura.gob.ec/unibanano/>.

- **Solicitar certificado fitosanitario en agrocalidad.** - Antes del embarque del producto, el exportador debe acercarse a Agrocalidad y solicitar que se emita el certificado fitosanitario de exportación (CFE), en este proceso se involucra una inspección del producto emitiéndose un informe en el cual se establece que se cumplen los requisitos fitosanitarios del país al que llegara el banano en el establecimiento antes de que se dirija al puerto, puesto fronterizo o aeropuerto.

2.3 Políticas Arancelarias

Entre estos dos países existen diversos acuerdos comerciales y tratados que fomentan la comercialización de ciertos productos y buscan mejorar las relaciones comerciales de ambas

partes, sin embargo, también continúan existiendo ciertas restricciones al comercio y estas se dividen en Barreras arancelarias y Barreras no arancelarias.

2.4 Barreras Arancelarias

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.(2016) menciona que las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se establecen y son cobradas a los exportadores e importadores de un país determinado en su respectiva aduana por efecto de la entrada o salida de mercancías. En caso de Ecuador ninguna tarifa es cobrada por exportaciones, solo cuentan con tarifas las importaciones.

Las barreras arancelarias son las más utilizadas y tienen como objetivo disminuir o eliminar el ingreso de ciertas mercaderías o servicios a un país. Cuanto mayor sea el nivel de los aranceles de un producto, más difícil se tornará que ingrese dicho producto al país de destino y su precio de venta final se verá afectado por los impuestos, lo cual afectara en la competitividad de precios a comparación con los productos nacionales.

2.4.1 Arancel Fijo

Está basado en otros criterios distintos al precio del producto, consiste en un pago determinado por cada unidad específica de un producto importado. Por ejemplo: Pago de \$5 por cada litro de alcohol puro ingresado al Ecuador.

2.4.2 Aranceles Ad-Valorem

También es llamado de valor agregado, es el que se impone sobre un porcentaje del costo de un producto (CIF), por ejemplo: Arancel del 10% sobre el valor CIF de los productos tecnológicos.

La manzana chilena cuenta con una barrera arancelaria de arancel Ad-valorem aplicada en el Ecuador de 45% y el banano ecuatoriano paga 0% de arancel en el territorio chileno.

2.4.3 Aranceles Mixtos

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2016) recalcan que se encuentran compuestos por un arancel específico y a un Ad-Valorem y se gravan a la importación simultáneamente.

2.4.4 Aranceles Anti-dumping

Es un tipo de arancel que es aplicado al ingreso de mercadería que recibe subvenciones del país donde se la produce. Dichas subvenciones permite al país que exporta el producto, hacerlo a un costo mucho menor que las otras empresas existentes en dicho país.

2.4.5 Arancel de Exportacion

Es el tipo de arancel menos utilizado por los países a nivel mundial, debido a que consiste en imponer un arancel a las exportaciones, y generalmente las exportaciones de los países se encuentran exentas.

2.5 Barreras no Arancelarias:

Establece las principales barreras no arancelarias aplicadas al ingreso de mercancías:

- 1) Determinación de precios. - Tienen como objetivo proteger a la industria, por lo que exigen precios máximos o mínimos en el mercado para el ingreso o egreso de varios bienes.
- 2) Medidas compensatorias. - Se utilizan para neutralizar subsidios otorgados a la producción, fabricación y exportación de productos de manera directa o indirectamente.
- 3) Exigencias de porcentaje de contenido nacional. - Es una licencia otorgada con la finalidad de que el productor que exporta a mercados internacionales use un porcentaje de insumos nacionales, creando de beneficios al sector de ubicación.
- 4) Prohibición de mercadería de importación. - Con el objetivo de cuidar al productor local y evitar daños en el mercado se prohíbe la importación de cualquier tipo de mercadería, sin importar el país de origen.
- 5) Licencias automáticas. - Se refiere a las aprobaciones de las solicitudes de importación sin reserva, denominada licencia bilateral y general.
- 6) Inspección previa al embarque. - Es un control de manera obligatoria, que prueba la situación de la mercancía, su calidad, precio y cantidad, efectuado por la respectiva Aduana del país importador correspondiente.

- 7) Valores preferenciales. - Se basa en la fijación del precio mínimo o máximo establecido por las autoridades del país destino, tomando como base el precio interno.
- 8) Medidas cambiarias. - Se refiere a las prácticas realizadas por las autoridades monetarias o cambiarias, con la finalidad de crear la comercialización entre varios países y mercados internacionales que poseen distintas monedas.
- 9) Medidas financieras. - Normas en las que se determinan como serán las condiciones de pago de las importaciones.
- 10) Requisitos de calidad y normas técnicas. - Son normas exigidas a las empresas con la finalidad de proteger la vida y la salud del medio que lo rodea y sus habitantes.
- 11) Etiquetado de mercancías. - Especificaciones que se deben cumplir en el estampado de los embalajes y las etiquetas, con la finalidad de brindarle información al consumidor de los ingredientes que lleva el producto, calorías, registros sanitarios, precio entre otros datos requeridos.
- 12) Requerimiento sanitario. - Para proteger la salud y el bienestar común se crean medidas como los certificados sanitarios, inspecciones sanitarias y registro sanitarios para preservar la vida y el medio ambiente, evitando efectos dañinos
- 13) Acciones Dumping. - Medidas desleales que tratan de introducir productos extranjeros en el mercado nacional con valores por debajo del precio establecido, causando perjuicios a los productores nacionales.
- 14) Medidas Antidumping. - Acciones tomadas para neutralizar la amenaza por prácticas dumping.
- 15) Restricciones voluntarias de exportación. - Es una cuota exigida por el país importador y aceptada por el país exportador, para regular las restricciones comerciales.
- 16) Licencias previas. - Son los requisitos previos para convertirse en exportador e importador que deben cumplir antes de iniciar sus trámites de aprobación de su permiso

2.5.1 Barreras Naturales

Lozada (2014) menciona que las barreras naturales se constituyen por elementos de la naturaleza del territorio en el cual se encuentra un país determinado, estos elementos pueden ser acantilados, montañas ríos, desiertos, entre otros.

Usualmente las barreras naturales no resultan ser una medida proteccionista eficiente si se encuentra sola, por esta razón, para que la medida de protección de ingreso de productos externos sea efectiva, de debe combinar la barrera natural con barreras artificiales para así asegurar el resultado esperado y los productos del exterior no puedan ingresar al país.

2.5.2 Barreras Sanitarias

Son normas que tienen como finalidad salvaguardar la vida, proteger la biodiversidad, los animales, personas y todos los seres vivos de cualquier anomalía que afecte el bienestar común como:

- Presencia de cualquier contaminante, aditivos, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios.
- Proteger a la vida de las personas de enfermedades propagadas por animales o vegetales.
- Prevenir o limitar otros perjuicios en el país.
- Proteger la vida de plagas, redición, entre otros.
- Preservar la vida de la flora y fauna.

2.5.3 Barreras Técnicas

Son las medidas en las que se establecen las características de los métodos de producción conexos, procedimientos, productos e inclusive las disposiciones administrativas obligatorias. Las barreras técnicas también pueden incluir terminologías, marcado, símbolos, embalaje, etiquetado, métodos o procesos de producción entre ellos.

El procedimiento o evaluación puede ser directo o indirectamente con el objetivo de cumplir con los reglamentos técnicos y normas, son procedimientos de prueba, inspección, muestreo, comprobación y garantía de conformidad entre otras combinaciones.

2.6 Resumen del capítulo II

Se analizaron las teorías del comercio internacional definiendo que el modelo de la ventaja comparativa, la teoría de la disponibilidad y la teoría del superávit comercial, son las bases que sustentan el proyecto de investigación que se está realizando, puesto que el Ecuador no se especializa solamente en la producción de banano, sino también produce distintas frutas y productos agrícolas debido a la abundancia de nutrientes del suelo ecuatoriano, por lo tanto se aprovecha esa ventaja comparativa que se tiene frente al resto de países al poder exportar este tipo de productos.

Se detallaron los procedimientos pertinentes y los documentos a presentarse para la exportación de banano de Ecuador a Chile e importación de manzana desde Chile a Ecuador, desde el momento en que se registra como importador o exportador hasta el embarque del producto, y se describieron las barreras a la entrada de productos al país como: barreras arancelarias, no arancelarias, naturales, sanitarias y técnicas. De todas estas barreras, la manzana chilena cuenta con un arancel Ad-valorem de 45% dentro del Ecuador y el banano ecuatoriano paga 0% de arancel Ad-valorem dentro de Chile.

3. Capítulo III: Metodología de la Investigación

La metodología que se aplicará en este trabajo se basará en el método Descriptivo – Exploratorio puesto que ambos son el complemento para dar forma y origen a la investigación, su meta principal es lograr cumplir con el objetivo general y específicos propuestos.

Método Descriptivo. - Se usará este método para conocer la situación actual de la balanza comercial agrícola de banano y manzana entre Ecuador y Chile, detallando eventos y situaciones que han impulsado o afectado el desarrollo o decrecimiento del mismo, buscando la manera de entender al mercado mediante su historial.

Este método especifica las propiedades importantes de los sujetos inmersos en la investigación, midiendo, describiendo y evaluando varios componentes y sus acciones dentro del mercado seleccionado en este caso la balanza comercial entre Ecuador y Chile centrado en la exportación del banano y la importación de las manzanas.

El objetivo principal que tendrá este método dentro de la investigación será la de obtener información específica y selectiva de acuerdo hacia dónde y quien vaya dirigida y los involucrados en las mismas, los que serán la base para los cálculos en el capítulo siguiente, recolectando además puntos de vista, opiniones, procesos y actitudes de cómo reaccionar ante posibles escenarios que se puedan presentar tomando los resultados como una explicación básica para dar solución al trabajo de titulación.

Método Exploratorio. - Será aplicado en este trabajo para obtener una visión general de la relación comercial entre Ecuador y Chile que permita la mayor proximidad a la realidad tanto para los cálculos respectivos como para plasmar la situación en la que se encuentra y poder llegar a una solución que permita observar las fortalezas y debilidades.

Este método tiene como finalidad familiarizar la investigación, es decir se basa en la indagación para hacer conocer más el tema, definiendo conceptos, aclarando dudas y con ello poder cumplir con los objetivos propuestos dentro del trabajo, sin olvidar que el comportamiento humano es variable y depende del ambiente o la situación en la que se encuentre para tomar decisiones, por lo cual es indispensable establecer prioridades que sean la guía para el desarrollo de las metas establecidas.

Las herramientas habituales de aplicación en este método de investigación tienen como finalidad aclarar dudas e incógnitas y encontrar respuestas, entre las que podemos hallar: ¿Cuál es

el problema?, ¿Para qué voy a investigar? y ¿Qué voy a investigar? Las respuestas a estas preguntas se las va desarrollando acorde avanza la investigación identificando relaciones entre las variables más potenciales.

3.1 Descripción de la investigación

Este trabajo de titulación tendrá como meta objetiva medir las ventajas y desventajas, analizar las barreras, efectos e identificar oportunidades de comercialización de productos agrícolas entre Ecuador y Chile, tomando como punto de partida las exportaciones de banano e importaciones de manzanas.

Con este estudio se buscará determinar bases estables que demuestren los beneficios de la comercialización y captar nuevas divisas que traigan mayor generación de ingresos al país con lo cual se pueda fomentar una solvencia que no sea dependiente de otros rubros para hallar su estabilidad financiera económica.

3.2 Tipo de investigación - Enfoque Mixto

Debido a que se empleó el método descriptivo – exploratorio se consideró más prudente la utilización de un enfoque mixto, puesto que se tratara de abarcar diversos campos dentro de una misma investigación, entre los cuales están sectorizados por las políticas y las relaciones comerciales de productos agrícolas manzanas y banano entre Chile y Ecuador.

El enfoque mixto engloba todas las cualidades de los enfoques cuantitativos y cualitativos, lo que nos permitirá no solo evaluar con datos numéricos sino también extraer mediante la observación diversas evaluaciones, suposiciones e ideas que ayuden a cumplir con los objetivos de este trabajo de titulación, probando y demostrando los resultados que se obtendrán luego de la aplicación de ambos métodos e incluso poder generar nuevos.

Adicional, es importante recalcar que antes de implementar las entrevistas y encuestas se efectuará una “Prueba Piloto” que nos permitirá identificar que las preguntas realizadas en este proceso cumplen con la finalidad esperada, guiando a la investigación a resolver los objetivos planteados.

Se implementará el enfoque cuantitativo por medio de encuestas, lo que dará la pauta para iniciar el proceso de cálculos numéricos y estadísticos, su objetivo principal será extraer la mayor información posible tanto de los productores agrícolas dedicado a la exportación de banano e

importación de manzanas para obtener resultados y conclusiones eficientes que den una solución al problema planteado.

Para poder realizar este enfoque se utiliza una estrategia deductiva, en la cual mediante premisas se buscará relacionar las variables cuantificadas para medir los resultados lo más preciso posible y evitar la distorsión de la información obtenida mediante la recolección de la muestra seleccionada.

Por otra parte, el enfoque cualitativo será la manera en la que se registrarán datos narrativos usando técnicas como las entrevistas y la observación del sujeto, analizando no solo el contexto de lo que menciona, sino también el análisis corporal implementado al expresarse. Este método ayudará a complementar la información de las encuestas y permitirá que la investigación obtenga otros datos como:

- La narración de experiencias.
- Conocer hechos importantes dirigidos a la producción agrícola.
- Indagar en estructuras y procesos implementados.
- Analizar situaciones y acciones que el entrevistado considera importante para convalidar sus respuestas.

Esta investigación usa una estrategia inductiva, para poder tantear las probabilidades de cada argumento de las entrevistas, tomando como base las respuestas de los sujetos a prueba y poder mediante la observación crear una conclusión fundamentada y medible.

3.3 Técnicas de recolección de datos – Instrumentos

Para este estudio se utilizó entrevistas y encuestas con la finalidad de realizar un análisis más profundo y completo de los datos hallados, que permitan responder a varias interrogantes que se plantearan a continuación, ¿Cómo funciona el mercado?, ¿Qué beneficios y desventajas existen?, ¿Por qué es necesaria la exportación e importación?, Entre otras que serán preparadas mediante cuadros estadísticos y analizadas para llegar a una conclusión válida y comprobada.

3.3.1 Enfoque Cuantitativo - Encuestas

Es importante indicar que para el desarrollo del proyecto, se aplicó la estadística descriptiva univariada de escalas nominales, proporciones y porcentajes, representada en

los gráficos de las encuestas, con la finalidad de dar a conocer como se encuentra el sector agrícola ecuatoriano, los encuestados fueron: los productores de banano nacionales y las empresas dedicadas al cultivo e importación de manzanas que ya posean experiencia en el mercado para poder extraer información precisa de como las leyes reguladoras, tratados y convenios de comercio internacional actúan en el proceso de exportación e importación de los productos agrícolas. Permitiendo con este análisis saber si ha existido un aumento o disminución de la comercialización en el periodo 2014 – 2015, además de brindar pautas que aclararán las dificultades en el proceso, con la finalidad de que otros productores puedan tomar acciones anticipándose a estos hechos presentados.

Adicional, estas encuestas servirán como análisis estructural que permitan considerar nuevas estrategias de competencia y desarrollo tanto a los productores nacionales o extranjeros.

Debido a que nuestra investigación es basada en el Ecuador, para las encuestas se tomarán en cuenta a productores nacionales que mantengan prestigio y años de conocimientos en esta área.

3.3.2 Enfoque Cualitativo – Entrevistas

Tendrán como objetivo complementar las encuestas, debido a que las entrevistas son más abiertas al diálogo y permiten extraer contenidos como experiencias e indagar más en la relación comercial entre Ecuador y Chile.

Para la realización de las entrevistas se aplicó el método Delphi como técnica de comunicación estructurada, para poder estudiar a los exportadores, importadores y agentes reguladores de dicha comercialización con la finalidad de conocer, interpretar y analizar la balanza comercial ecuatoriana en el periodo establecido y con esto poder proyectar estimaciones que demuestren la importancia de los productos agrícolas e impulsar este factor al crecimiento y desarrollo de aportaciones de ingresos al Ecuador aumentando la producción, mejorando la comercialización y atrayendo la inversión.

Se espera recolectar información para el sector agrícola, especialmente para dar apertura a distintos productos agrícolas los cuales no se estén comercializando actualmente en el exterior, y crear una nueva fuente de ingresos para el país, lo cual ayudara a elevar las exportaciones y beneficiar la balanza comercial ecuatoriana.

3.4 Población

En esta parte de la investigación se tomó como población a todas las empresas inscritas con estado legal activo hasta el año 2014 en el directorio de compañías de la superintendencia de compañías cuyo país de nacionalidad sea Ecuador, sin distinción de existencia de inversión extranjera y su actividad económica principal sea:

- ❖ A. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- ❖ A01. Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.
- ❖ A012. Cultivo de plantas perennes.
- ❖ A0122. Cultivo de frutas tropicales y subtropicales.
- ❖ A0122.0 Cultivo de frutas tropicales y subtropicales.
- ❖ A0122.01 Cultivo de bananos y plátanos.

Considerando también las empresas activas en el año 2014 cuya actividad económica sea:

- ❖ A. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
- ❖ A01. Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.
- ❖ A012. Cultivo de plantas perennes.
- ❖ A0124. Cultivo de frutas con hueso y con pepa.
- ❖ A0124.0 Cultivo de frutas con hueso y con pepa.
- ❖ A0124.01 Cultivo de manzanas, peras y membrillos.

De las actividades económicas nombradas, se encontraron 957 empresas productoras de banano y 3 empresas cultivadoras e importadoras de manzanas cuyos registros se encuentran en el Anexo 3.

En total, para la elaboración de la muestra, se toma una población de 960 empresas.

3.5 Muestra

A continuación, se explicará brevemente los distintos tipos de muestreo y se elegirá el más conveniente para este trabajo de titulación.

3.5.1 Definición de muestreo probabilístico

López (2015) menciona que cada elemento que forma parte del universo puede llegar a ser seleccionado para la muestra, los tipos de muestreo probabilísticos son los que tienen como base el principio de “equis” probabilidad, es decir que todos los elementos tienen exactamente la misma cantidad de probabilidad de ser elegidos para ser parte de la muestra calculada.

3.5.2 Tipos de muestreo probabilístico

Existen varios tipos de muestreo probabilístico, los cuales son:

Muestreo aleatorio simple. - La muestra se selecciona en una sola etapa definida sin reemplazamientos y de forma directa. Se aplica principalmente en investigaciones donde existen pequeñas poblaciones que sean fáciles de identificar. En fin, este método consiste en sortear entre todos los elementos del universo seleccionado y seleccionar los que van a pertenecer a la muestra.

3.5.3 Cálculo de la muestra

Se iniciará el proceso calculando la muestra respectiva, que será la base para los cálculos y sustentos para obtener resultados lo más aproximados a la realidad posible, considerando que esta investigación posee 2 entidades involucradas que la conforman:

- Los productores de banano nacionales.
- Las empresas dedicadas al cultivo e importación de manzanas.

Se extraerá información que permita determinar la muestra mediante la utilización de los siguientes datos:

- ❖ Nivel de Confianza 90%.
- ❖ Margen de Error 10%.
- ❖ Tamaño de la población 960.
- ❖ Heterogeneidad 50%.

Para el cálculo de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2(p)(q)N}{e^2(N - 1) + pq(z)^2}$$

Dónde:

- ❖ n = Tamaño de la muestra.
- ❖ z = Nivel de confianza (90%), en la Tabla de Probabilidades de una Normal Estándar representa (1,65).
- ❖ p = Heterogeneidad (50%).
- ❖ q = Heterogeneidad (50%).
- ❖ N = Tamaño de la población (960).
- ❖ e = Margen de error (10%).

Al reemplazar los datos en la fórmula, queda lo siguiente:

$$n = \frac{(1,65)^2(0,5)(0,5)(960)}{(0,10)^2(960 - 1) + (0,5)(0,5)(1,65)^2}$$

$$n = \frac{(2,7225)(240)}{(0,01)(959) + (0,25)(2,7225)}$$

$$n = \frac{(653,4)}{(9,59) + (0,680625)}$$

$$n = \frac{(653,4)}{(10,27)}$$

$$n = 63,62$$

$$n = 64$$

Concluyendo que según los datos estadísticos utilizados es necesario obtener un tamaño de muestra de 64 encuestas, lo que conllevará a un estudio adecuado considerando el margen de error como un factor incluido dentro del cálculo.

Para la realización de las encuestas se tomaron en cuenta a los productores de banano nacionales y empresas dedicadas al cultivo e importación de manzanas de forma aleatoria, debido a que esto permitirá encontrar diferentes aspectos fundamentales para el desarrollo de la investigación que ayuden a la consolidación y estructuración de los resultados.

3.6 Resumen del capítulo III

El proyecto de investigación se sustentó en el análisis del método descriptivo y exploratorio con un tipo de enfoque mixto, es decir que se aplicó el métodos cualitativos para el caso de entrevistas a expertos y métodos cuantitativos para el análisis de encuestas a productores de banano y comercializadores de manzana, para la realización de dichas encuestas, para determinar la población se consideró la información registrada en el portal de la Superintendencia de Compañías (detallada en el Apéndice C) sobre las empresas que se dedican a la exportación de banano e importación de manzanas. De un total de 960 empresas registradas en el mencionado portal, aplicando el muestreo probabilístico aleatorio simple, se tomó una muestra de 64, porque se cuenta con un universo de similares características.

4. Capítulo IV: Análisis de Resultados

Este capítulo será donde se detallará y analizará de manera cualitativa y cuantitativa los resultados hallados por las entrevistas y las encuestas dirigidas al sector agrícola.

4.1 Análisis de entrevistas

Se analizará las cuatro entrevistas realizadas, agrupando por pareja de entrevistados, comparando los distintos puntos de vista en cada pregunta y posteriormente se concluirá contrastando los resultados de ambas parejas.

Entrevistado 1

Nombre del entrevistado: Ing. Ana Belén Marín Aguirre

Género: Femenino

Empresa para la que trabaja: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Cargo: Subsecretaria de Agricultura.

Edad: 30 años.

Entrevistado 2

Nombre del entrevistado: Mgs. Vicente Armijos

Género: Masculino

Empresa para la que trabaja: Kinoshita S.A. Discovery Internacional Trading S.A.

Cargo: Gerente

Edad: 47

Pregunta 1

¿Cree usted que el Ecuador cuenta con barreras a la entrada óptimas para productos agrícolas provenientes de otros países?

Entrevistado 1

De acuerdo: X

Entrevistado 2

De acuerdo: X

Argumentación: Se concluye que ambos entrevistados están de acuerdo que Ecuador posee barreras de entrada óptimas para las importaciones de los productos agrícolas, demostrando la eficiencia del estado para establecerlas sin afectar la comercialización de ciertos productos y precautelando la balanza comercial ecuatoriana.

Pregunta 2

¿Qué opina usted sobre el sistema impositivo ecuatoriano en relación a las exportaciones e importaciones?

Entrevistado 1

En referencia a las importaciones, se debería continuar exigiendo que los productos que ingresen al país sean de calidad y que cumplan con los parámetros y requerimientos establecidos, siempre que se garantice primero que la oferta nacional del producto pueda ser comercializada.

Sobre las exportaciones se debería dar mayor facilidad para que los productos de origen nacional, puedan ser comercializados al exterior, garantizando la calidad del producto, además se debería crear sistemas para dar valor agregado a los productos para que puedan tener mejor precio y mejorar la economía de las empresas y productores del país.

Entrevistado 2

Al depender de una moneda extranjera, el Ecuador está en desventaja con sus países vecinos, depende de esta moneda su poder competitivo, en función de ellos se ha fijado el sistema impositivo, también se liga a la política fiscal del gobierno de turno que para su plan de desarrollo buscan recursos precisamente en las barreras arancelarias de la importación.

Argumentación: Basado en las respuestas dadas por ambos entrevistados se concluir que el sistema impositivo que posee el Ecuador es la mejor manera de regular el mercado exigiendo tanto a los importadores como exportadores una competencia justa, que de una equidad permitiendo el desarrollo estable en cada área involucrada e impulsando a la comercialización, pero también es importante mencionar que al contar con una moneda extranjera, el Ecuador se ve

obligado a hacer regulaciones para compensar la falta de competitividad al no tener una moneda propia.

Pregunta 3

Todas las importaciones se han visto afectadas por las salvaguardias, ¿Cómo cree usted que afecto esto a su empresa?

Entrevistado 1

Todas las importaciones deben pagar las salvaguardias y esto afectado principalmente a los pequeños y medianos productores, que son con los que principalmente trabaja este Ministerio, afecta ya que las tasas de impuesto son altas, a esto se suma que podría existir contrabando, en referencia a insumos agrícolas y pecuarios por no querer pagar los impuestos.

Entrevistado 2

No todas las partidas tienen salvaguardias, pero si una gran numero, si afecta de cierto modo de manera indirecta ya que varios insumos importados son parte del consumo de empresa exportadoras, muchas empresas importadoras han tenido que cerrar o discontinuar líneas debido a que ya no son más competitivas por motivos de carga la salvaguardia al producto final.

Argumentación: Ambos encuestados concuerdan que las salvaguardias han afectado considerablemente a los comerciantes, sea esta de manera directa o indirecta, puesto que estas encarecen los productos importados, los cuales son indispensables para varios comerciantes y negocios de distintas naturalezas. Adicional, se menciona el riesgo de la existencia de contrabando por parte de personas que no quieran pagar las altas tasas de impuestos establecidas por el gobierno.

Pregunta 4

¿Considera usted que las exportaciones de productos agrícolas son o pueden llegar a ser un componente importante en la balanza comercial ecuatoriana?

Entrevistado 1

Si, y es uno de los objetivos de nuestro Ministerio, con la finalidad de que los productos agrícolas y pecuarios sean de excelente calidad, para poderlos exportar; esto se realiza por medio

de estrategias de entrega de insumos como: semillas, fertilizantes, animales de alta genética, capacitaciones y seguimiento del manejo de cultivos como de ganado, así también creando pequeñas y medianas empresas que puedan dar valor agregado a los productos de origen nacional. Dentro del Ministerio también se considera políticas para que el precio recibido por productores sea justo y competitivo.

Entrevistado 2

Si, esta área luce muy prometedora sobre todo si es de tipo Agroindustrial, es decir que al menos tenga un valor añadido en la cadena de valor del producto, Al momento estas exportaciones participan de manera importante en el PIB nacional y ayudan a la Balanza comercial.

Argumentación: Se concluye que ambos entrevistados están de acuerdo que la exportación de los productos agrícolas es un aporte considerable dentro de la balanza comercial del Ecuador, pero ambos recalcan la importancia de generar un valor agregado al producto final con el objetivo de hacer reconocer la producción nacional entre sus competidores extranjeros.

Adicional, se menciona la intervención del estado promoviendo beneficios y capacitando a los productores agrícolas y pecuarios para que puedan desarrollarse mejor en el mercado optimizando no solo la calidad sino también generando el crecimiento en la balanza comercial.

Pregunta 5

En base a su experiencia en el sector, ¿Cómo cree usted que se mostrará la balanza comercial en el sector agrícola para el año 2017?

Entrevistado 1

Se considera que para el 2017, existirá mayor demanda de nuestros productos agrícolas y pecuarios para la exportación, debido a las estrategias que se está implementando en territorio para mejorar la producción, como las negociaciones de oferta de nuestros productos a otros países. Por citar algunos ejemplos: La siembra de cultivos como papa, maíz entre otros, con semilla certificada, fertilizantes de calidad, más las capacitaciones impartidas por nuestros técnicos, también considerando el cuidado con el medio ambiente, garantizará que los productos tengan mayor demanda a nivel internacional.

El cacao fino de aroma, que, por su alta calidad y mejoramiento del manejo en campo, la demanda internacional ha aumentado en los últimos años, gracias a estrategias como la minga del cacao y entrega de insumos. En lo que se refiere a ganadería, la declaratoria que el Ecuador está libre de fiebre aftosa, por medio de la vacunación para la erradicación de fiebre aftosa, permitirá que se abran cupos para la exportación de productos lácteos y cárnicos.

Entrevistado 2

El sector agrícola primario es muy dependiente de los precios Internacionales de los commodities por lo que para el 2017 su crecimiento podría ser vegetativo, razón por la cual las empresas deben invertir en I+D para ir perfilando sus productos que sean diferenciales de los commodities y logren posicionarse en el mercado internacional y no depender de las externalidades

Argumentación: Según los entrevistados, la balanza comercial ecuatoriana en el sector agrícola para el 2017 puede mostrarse positiva, debido a que el gobierno ha realizado convenios y negociaciones para impulsar la comercialización de productos a nivel internacional que generarán mayores ingresos y beneficios impulsando la economía, pero debe existir un seguimiento y acciones de mejoras puesto que puede darse la posibilidad de verse afectado debido a que somos un país dependiente de los precios extranjeros.

El estado es un agente importante que incita al crecimiento empresarial y por ende a la balanza comercial, pero es fundamental recalcar que las empresas también deben invertir en mejoras como investigación y desarrollo, calidad y en brindar un mejor servicio que permita posicionar a la empresa en nuevos mercados y que cumplan con estándares exigidos por los países seleccionados para la comercialización.

Pregunta 6

¿Qué sugerencia usted podría hacer al gobierno ecuatoriano para fomentar la exportación de productos agrícolas al resto del mundo?

Entrevistado 1

Que se promocionen más nuestros productos en ferias y seminarios agrícolas y pecuarios internacionales.

Que se realicen acuerdos/convenios con otros países para la venta de nuestros productos, considerando la compra de productos que no sean producidos en nuestro país, para así garantizar la venta de nuestros productos.

Entrevistado 2

El gobierno debe impulsar al sector exportador con incentivos fiscales, crédito y capacitación, de nada sirve que el agricultor tenga la iniciativa si se choca con un estado no apoyador de la gestión privada y que solo busca que la empresa tribute sin importarle como le vaya en esos emprendimientos.

Argumentación: Se concluye que lo indispensable para fomentar la exportación de los productos agrícolas es la aplicación de promociones y publicidades por parte del estado, que ayuden al crecimiento y desarrollo de las industrias ecuatorianas. Adicional, se menciona la importancia de otros beneficios como: los incentivos fiscales, las capacitaciones y los créditos para las empresas o industrias interesadas. Para esto deben ser complementados con convenios y acuerdos que vayan dirigidos hacia el desarrollo sustentable de los productores, exportadores, importadores y la producción nacional.

Pregunta 7

¿Sugeriría usted algún país con el cual Ecuador deba comercializar productos agrícolas, por qué?

Entrevistado 1

Con los nuevos productos que se oferten, se podría empezar con los países vecinos como Perú y Colombia, generando estrategias de venta de nuestros productos, y de compra a un precio justo los productos que no sean de origen nacional.

Entrevistado 2

China, debido a la inmensa Balanza de pago a favor de China toda la vida, Con USA nuestro socio estratégico de siempre y con la UE, no descuidar los vecinos estudiando que se le puede vender que seamos competitivos en la parte agrícola.

Argumentación: Entre los países seleccionados por los entrevistados encontramos: Perú, Colombia, China, U.S.A. y la U.E., mercados metas establecidos debido a su actual situación comercial, para la introducción a estos mercados es importante generar estrategias que permitan sobresalir al producto haciéndolo atractivo debido a que estos mercados son muy pocos explotados.

Pregunta 8

¿Qué producto Agrícola ecuatoriano considera usted que podría ser exportado y por qué razón?

Entrevistado 1

El producto que se debería fortalecer para la exportación, debe ser el cacao fino de aroma, ya que, por las características únicas, sería un producto que ganaría más mercado internacional, a este producto se podría darle un valor agregado (procesamiento), mejorando así la economía de los productores y empresas nacionales.

Entrevistado 2

Existen varios productos, pero habría que hacer estudios de mercado previos y ensayar en países de gran consumo y economía sostenible.

Las frutas exóticas como la Pitahaya que están ganando mercado internacionalmente gracias a los cambios en las dietas de los ciudadanos del mundo preocupados de comer sano y de no seguir contaminando al planeta.

Argumentación: Los productos seleccionados por los informantes son el cacao fino y la pitahaya, entre otros productos agrícolas que no se encontrarán fácilmente en los mercados y no han sido explotados en su totalidad, por lo que deben ser tomados en cuenta mediante un estudio estratégico del mercado que permita definir y aprovechar los recursos evitando algún derroche de los mismos.

Entrevistado 3

Nombre del entrevistado: Carolina Valverde M.

Género: Femenino

Empresa para la que trabaja: Basesurcorp S. A.

Cargo: Asistente de Importaciones.

Edad: 31 años

Entrevistado 4

Nombre del entrevistado: Fernando E. Morales

Género: Masculino

Empresa para la que trabaja: FILOCOM S.A.

Cargo: Gerente General

Edad: 52 años

Pregunta 1

¿Cree usted que el Ecuador cuenta con barreras a la entrada óptimas para productos agrícolas provenientes de otros países?

Entrevistado 1

De acuerdo: X

Entrevistado 2

En desacuerdo: X

Argumentación: Ambos entrevistados tienen distintos puntos de vista con respecto a las barreras arancelarias del Ecuador, lo que es un indicio de insatisfacción dentro de los comerciantes ecuatorianos.

Pregunta 2

¿Qué opina usted sobre el sistema impositivo ecuatoriano en relación a las exportaciones e importaciones?

Entrevistado 1

Mi opinión es referente a las importaciones, ya que es la parte que manejamos en la compañía. El sistema que han implementado en tema de importaciones como las salvaguardias o restricciones a muchos productos no es beneficioso, al contrario lo que crea es menos empleo, menos plazas de trabajo y el único beneficio es para un solo sector que es la Aduana, ya que es el ente recaudador de Tributos. Hablamos de un incremento del 50% del costo de cada producto importado. Y esto conlleva a muchas cosas, ya que el empresario no puede comprar en la misma cantidad el producto extranjero, baja su contratación de personal o incluso a despido del mismo por lo que no existe el mismo ritmo de compra y venta.

Entrevistado 2

Las exportaciones de bienes de consumo, como tal, no tienen una carga impositiva, por tanto no se puede opinar al respecto. En el caso de las importaciones, con respecto a la carga arancelaria, mayormente no se discute del tema, porque son tolerables y hasta aceptables; las salvaguardias es la protesta generalizada, pero es una de las formas de compensar la balanza comercial, por este lado sería el daño menos grave a la situación económica del Ecuador; así mismo ha ayudado a los incentivos de inversión a la producción nacional, fomentando el incremento a la importación de maquinaria, materia prima, y el sector productivo laboral. Tenemos que tomar en cuenta que más somos comerciantes que productores. El proteccionismo de salvaguardias no es nuevo, es un modelo de protección aplicado en años anteriores con el agravante de aranceles altos, y prohibiciones de importación. Años atrás los aranceles y salvaguardas, alcanzaban hasta el 300%.

Argumentación: En esta pregunta se han obtenido dos puntos de vistas totalmente distintos, el primero donde los impuestos colocados a las importaciones no son del todo beneficiosas, puesto que las mismas afectan el precio del producto y por ende tiende a un efecto rebote encareciendo el valor final, obligando al comerciante a reajustar su empresa para seguir compitiendo en el mercado. Pero por otra parte se muestran los beneficios que los mismos pueden causar a la balanza comercial ecuatoriana, debido a que funcionan como incentivos a la producción nacional e impulsadoras.

Pregunta 3

Todas las importaciones se han visto afectadas por las salvaguardias, ¿Cómo cree usted que afecto esto a su empresa?

Entrevistado 1

Todas las importaciones de todos los productos se han visto afectadas, puesto que si un producto sube los demás van por el mismo camino, independientemente que sea importado o local. Y es un tema del día a día en los mercados y supermercados. Hay alza de un producto y los demás van en la misma dirección. Los clientes al ver un producto con un precio más elevado no planifican la compra de manera masiva sino paulatina, y tal como venden compran.

Somos un país sin suficiente producción de fruta fresca, frutos secos, especias y demás. Estos productos vienen de otros países como Chile, USA, Argentina, China, India, Siria, Sri Lanka, Canadá, etc. así que la necesidad de adquirir productos de países extranjeros no es porque no queremos consumir lo nuestro, es por el hecho de no existir suficiente producto en nuestro país para poder cumplir con la demanda de personas en adquirir fruta como manzanas, peras, kiwis, uvas, duraznos, pasas, ciruela pasa, almendras, nueces y demás productos importados y que los vemos en cada tienda, en cada mercado, supermercado, gasolinera y demás lugares dentro de nuestro país.

Entrevistado 2

Como es lógico, el incremento de impuestos sea de una forma temporal o permanente, reduce las ventas, por tanto las importaciones, así mismo afecta a los ingresos de toda empresa y tratamos de controlar mediante gastos, reduciendo personal, y otros gastos que podamos reducir; El indicador más grave perceptivo es que si el gobierno central dependiente de los ingresos petroleros produce una afectación nacional, esto implica directamente, que las empresas NO somos autónomas y dependemos del gobierno, cuando en las economías regulares cada empresa debe ser autónoma, y así su población laboral será autónoma.

Argumentación: Las salvaguardias en el Ecuador han afectado a todas las empresas con fines de importación, puesto que la imposición de impuestos vuelve al producto más caro, por lo que las empresas se ven en la obligación de controlar sus gastos. Pero a pesar de esto las

importaciones siguen fluctuando debidas a que el Ecuador necesita introducir a su mercado productos indispensables como las manzanas, peras kiwis, entre otros que no se logra abastecer con la producción nacional.

Pregunta 4

¿Considera usted que las exportaciones de productos agrícolas son o pueden llegar a ser un componente importante en la balanza comercial ecuatoriana?

Entrevistado 1

Considero que si sería un componente importante a la balanza comercial ecuatoriana pero si se lo enfoca de manera correcta y tomando en consideración los productos de más producción en el país y los que tienen más acogida en el exterior, de esa manera fortalecemos el producto como por ejemplo banano, cacao, flores que son muy conocidos y apetecidos en países extranjeros.

Debemos de siempre ir de la mano o estar ligados a los países con economía mundial y estar siempre en tratados de libre comercio porque esto además de dar un lugar al país, das a conocer el producto de tu país, obtienes beneficios arancelarios con otros países, que a la larga resulta y mucho para poder tener competitividad. Porque el tema de importaciones y exportaciones hay que tener un respaldo de tratados de libre comercio, preferencias arancelarias para que así el producto sea reconocido a nivel mundial y de esta manera generaría mucho más empleo y la balanza comercial ecuatoriana no decaería como en estos últimos años.

Entrevistado 2

Definitivamente, la diferencia la hacemos nosotros en la medida que deseamos; Estamos acostumbrados a lo más fácil o lo más rápido. En los productos agrícolas tenemos la oportunidad de diversificar, de dar valor agregado, de buscar otros mercados, y así tener más oportunidades; como ejemplo en la península de Santa Elena se produce y se exporta sábila a Suiza, e importamos la sábila procesada conocida como "Aloe Vera"; por qué no le damos un agregado y exportamos ambos? Sábila y Aloe Vera?, Exportamos banano, y por qué no exportamos compotas de banano para alimentación de infantes y adultos? Así mismo exportamos petróleo e importamos sus derivados, y no entendemos lo que significa "cambio de la matriz productiva".

Argumentación: Ambos entrevistados concordaron que los productos agrícolas si pueden llegar a ser parte importante de la balanza comercial ecuatoriana, pero para llegar a ello es fundamental considerar ciertos parámetros como incluir valores agregados a los productos, diversificarlos para poder introducirlos a nuevos mercados. Pero para ello es importante la presencia y la toma de decisiones del gobierno ecuatoriano ya que ellos serán los encargados de fomentar el comercio internacional por medio de convenios, tratados de libre comercio y preferencias arancelarias que permitan a los productores nacionales hacer conocer sus productos a nivel mundial.

Pregunta 5

Tomando como base su experiencia en el sector, ¿Cómo cree usted que se mostrará la balanza comercial en el sector agrícola para el año 2017?

Entrevistado 1

El tema de la balanza comercial se vería muy afectado en el año 2017, si no se consigue un acuerdo con Europa, ya que siguen pasando los meses sin conseguir algo positivo para el país y sus productos. Será un año complicado también por temas de elecciones porque todos los sectores estarán en una inestabilidad de no saber qué pasará con el próximo presidente, si será mejor o si definitivamente estaremos expuestos a más tributos que pagar sin recibir ningún incentivo en tema de tierras, productos, negociaciones con países extrajeron de potencia mundial. Ya que lo otro es que tener tratados con países pequeños no nos llevaría a nada positivo.

Entrevistado 2

Entendamos primero que la crisis es mundial en los países dependientes del petróleo principalmente, y por tanto seguirá en crisis estos sectores productivos tradicionales; mientras no alcancemos niveles de valor agregado, seguiremos compitiendo con países que producen lo mismo que nosotros.

Tomemos en cuenta adicionalmente que tenemos como moneda nacional el dólar de los Estados Unidos, el costo de la energía eléctrica, los recargos como tasa de recolección de basura, alumbrado público, los beneficios laborales, el costo de reducción de fuerza laboral, lo cual implica que tenemos costos altos y moneda fuerte.

Argumentación: Ambos entrevistados muestran en sus respuestas incertidumbre con respecto a la balanza comercial ecuatoriana dirigida al sector agrícola para el periodo 2017, se estima que estará unos puntos más abajo que los años pasados, debido a varios factores como la crisis mundial, al ser de Ecuador un país con moneda extranjera se ve afectado por la baja del poder adquisitivo de dicha economía, otras de las razones son las interferencias como el caso del acuerdo con Europa perjudicando a los exportadores ecuatorianos que tenían relaciones estables con ellos y adicional se pronuncia las elecciones presidenciales, puesto que es un momento que define cuáles serán las políticas a aplicar, los impuestos, incentivos, negociaciones con países extranjeros, entre otros.

Pregunta 6

¿Qué sugerencia usted podría hacer al gobierno ecuatoriano para fomentar la exportación de productos agrícolas al resto del mundo?

Entrevistado 1

Sin duda la sugerencia sería que piensen como país, no tan solo para un grupo de personas. El hecho de que trabajen en temas de tratados de libre comercio, preferencias arancelarias con países grandes, de potencia mundial. Y ver nuestras necesidades para salir exportar y así mismo importar productos que nuestro país necesite.

Entrevistado 2

En una economía globalizada, el país más grande tiene más fuerza, pero eso no debe ser un obstáculo para no crecer; siempre estamos pensando que pueden hacer los gobiernos por nosotros, y no pensamos que puedo hacer yo como empresario para crecer; En este sentido, sí el gobierno así como las cámaras de producción, deben apuntar a buscar e incentivar nuevos mercados y trabajar en conjunto en buscar valores agregados.

Argumentación: Se debe buscar la manera más adecuada de dar a conocer los productos agrícolas ecuatorianos, puesto que a nivel mundial el Ecuador no cuenta con relaciones comerciales con todos los países, por lo cual se considera primordial impulsar la apertura a más tratados de libre comercio, fomentar que las empresas incluyan valor agregado a los productos

agrícolas para mejorar su calidad y que se busque satisfacer las necesidades en forma general, no solo impulsando a cierto sectores.

Pregunta 7

¿Sugeriría usted algún país con el cual Ecuador deba comercializar productos agrícolas, por qué?

Entrevistado 1

Sugeriría productos como camarón y mango a Chile. Este país no tiene producción de mango y Chile ya lleva aproximadamente 5 años importando este producto y está subiendo la cantidad de importación. De la misma manera el Camarón ha incrementado la importación en este país y los chilenos consumen mucho este producto y es bien pagado.

Entrevistado 2

La producción agrícola de países vecinos, tiene perfiles muy similares a los nuestros, por tanto sería indiscutible que debemos sacar ventaja diversificando y agregando un plus, será muy difícil comercializar en forma conjunta.

Argumentación: Ambos entrevistados concuerdan que en el Ecuador existen muchos productos que no han sido comercializados a mercados internacionales, pero que es primordial agregar valor agregado a los productos puesto que países cercanos poseen características similares, por ende una de las mejores maneras para introducirse a ellos es mediante la diversificación.

Pregunta 8

¿Qué producto Agrícola ecuatoriano considera usted que podría ser exportado y por qué razón?

Entrevistado 1

Deberíamos continuar con la exportación de nuestras flores al mundo entero, y son más apetecidas en Europa, razón por la cual es importante que cerremos un tratado con este continente.

Entrevistado 2

Existen muchos productos exóticos, y hasta desconocidos por las poblaciones urbanas, en nuestra Amazonía existen productos agrícolas que pueden ser industrializados y de esta manera abrir nuevos mercados, basta con investigar y mirar otras fronteras; un solo ejemplo basta, como es el guaraná, bebida energizante natural de amplias propiedades, que otros países han desarrollado lo mismo pero en manera química, con nombres comerciales de alto consumo; Brasil es uno de los países que más ha explotado el guaraná, de tal manera que es la bebida número 1.

Argumentación: Se puede corroborar que los productos agrícolas ecuatorianos no han sido explotados a su 100%, existen muchos mercados en los cuales el Ecuador ofrece productos en cantidades muy por debajo de la demanda del país, lo que se convierte en una oportunidad para que nuevos productores ofrezcan y comercialicen sus bienes. Se sugirió la continuación con la exportación de flores y la exportación de guaraná.

Comparación entrevista (1-2) con (3-4)

Pregunta 1

¿Cree usted que el Ecuador cuenta con barreras a la entrada óptimas para productos agrícolas provenientes de otros países?

Entrevista (1-2)

Ambos entrevistados están de acuerdo que Ecuador posee barreras de entrada óptimas para las importaciones de los productos agrícolas, demostrando la eficiencia del estado para establecerlas sin afectar la comercialización de ciertos productos y precautelando la balanza comercial ecuatoriana.

Entrevistado (3-4)

Ambos entrevistados tienen distintos puntos de vista con respecto a las barreras arancelarias del Ecuador, lo que es un indicio de insatisfacción dentro de los comerciantes ecuatorianos.

Argumentación: Como las entrevistas fueron realizadas a varios actores de comercialización, las barreras de entradas a productos extranjeros significan un beneficio para

aquellos que son productores locales, puesto que los aranceles son una estrategia de proteccionismo que respalda dicha producción, pero por otra parte existe insatisfacción por los países que tratan de exportar hacia Ecuador debido a las altas tasas que deben pagar por introducir sus productos agrícolas a esta economía.

Pregunta 2

¿Qué opina usted sobre el sistema impositivo ecuatoriano en relación a las exportaciones e importaciones?

Entrevista (1-2)

Basado en las respuestas de ambos entrevistados se concluye que el sistema impositivo que posee el Ecuador es la mejor manera de regular el mercado exigiendo tanto a los importadores como exportadores una competencia justa, que de una equidad permitiendo el desarrollo estable en cada área involucrada e impulsando a la comercialización, pero también es importante mencionar que al contar con una moneda extranjera, el Ecuador se ve obligado a hacer regulaciones para compensar la falta de competitividad al no tener una moneda propia.

Entrevistado (3-4)

Para esta pregunta se han obtenido dos puntos de vistas totalmente distintos, el primero donde los impuestos colocados a las importaciones no son del todo beneficiosas, puesto que las mismas afectan el precio del producto y por ende tiende a un efecto rebote encareciendo el valor final, obligando al comerciante a reajustar su empresa para seguir compitiendo en el mercado. Pero por otra parte se muestran los beneficios que los mismos pueden causar a la balanza comercial ecuatoriana, debido a que funcionan como incentivos a la producción nacional e impulsadoras.

Argumentación: El sistema impositivo ecuatoriano es un instrumento por el cual el estado logra controlar la comercialización de productos a nivel nacional como internacional de su país. Los impuestos son una parte fundamental que respalda a la balanza comercial ecuatoriana, por lo cual el productor, comerciante o vendedor debe aumentar el valor del precio al producto final, además los impuestos también son un incentivo que promueve el gobierno para que la gente empiece a introducirse y explotar mercados no cubiertos en su totalidad que son considerados competentes.

Pregunta 3

Todas las importaciones se han visto afectadas por las salvaguardias, ¿Cómo cree usted que afecto esto a su empresa?

Entrevista (1-2)

Se puede analizar que ambos encuestados concuerdan que las salvaguardias han afectado considerablemente a los comerciantes, sea esta de manera directa o indirecta, puesto que estas encarecen los productos importados, los cuales son indispensables para varios comerciantes y negocios de distintas naturalezas. Adicional, se menciona el riesgo de la existencia de contrabando por parte de personas que no quieran pagar las altas tasas de impuestos establecidas por el gobierno.

Entrevistado (3-4)

Las salvaguardias en el Ecuador han afectado a todas las empresas con fines de importación, puesto que la imposición de impuestos vuelve al producto más caro, por lo que las empresas se ven en la obligación de controlar sus gastos. Pero a pesar de esto las importaciones siguen fluctuando debidas a que el Ecuador necesita introducir a su mercado productos indispensables como las manzanas, peras kiwis, entre otros que no se logra abastecer con la producción nacional.

Argumentación: Los resultados coinciden en que las salvaguardias han afectado a las empresas importadoras ecuatorianas sea de manera directa o indirecta y se ven obligadas a controlar gastos, pero a pesar de esto siguen manteniéndose ciertas cantidades de importaciones porque son indispensables para el diario vivir de las personas, como las manzanas importadas desde Chile.

Pregunta 4

¿Considera usted que las exportaciones de productos agrícolas son o pueden llegar a ser un componente importante en la balanza comercial ecuatoriana?

Entrevista (1-2)

Se puede concluir que ambos entrevistados están de acuerdo que la exportación de los productos agrícolas es un aporte considerable dentro de la balanza comercial del Ecuador, pero

ambos recalcan la importancia de generar un valor agregado al producto final con el objetivo de hacer reconocer la producción nacional entre sus competidores extranjeros.

Adicional, se menciona la intervención del estado promoviendo beneficios y capacitando a los productores agrícolas y pecuarios para que puedan desarrollarse mejor en el mercado optimizando no solo la calidad sino también generando el crecimiento en la balanza comercial.

Entrevistado (3-4)

Ambos entrevistados concuerdan que los productos agrícolas si pueden llegar a ser parte importante de la balanza comercial ecuatoriana, pero para llegar a ello es fundamental considerar ciertos parámetros como incluir valores agregados a los productos, diversificarlos para poder introducirlos a nuevos mercados. Pero para ello es importante la presencia y la toma de decisiones del gobierno ecuatoriano ya que ellos serán los encargados de fomentar el comercio internacional por medio de convenios, tratados de libre comercio y preferencias arancelarias que permitan a los productores nacionales hacer conocer sus productos a nivel mundial.

Argumentación: Todos los puntos de vista hacen referencia a que los productos agrícolas deben contar con valor agregado para poder introducirlos a nuevos mercados y liderar en sus mercados actuales y se recalca la importancia del gobierno para que otorgue las herramientas necesarias que faciliten la conclusión de esta propuesta.

Pregunta 5

Tomando como base su experiencia en el sector, ¿Cómo cree usted que se mostrará la balanza comercial en el sector agrícola para el año 2017?

Entrevista (1-2)

Según los entrevistados, la balanza comercial ecuatoriana en el sector agrícola para el 2017 puede mostrarse positiva, debido a que el gobierno ha realizado convenios y negociaciones para impulsar la comercialización de productos a nivel internacional que generarán mayores ingresos y beneficios impulsando la economía, pero debe existir un seguimiento y acciones de mejoras puesto que puede darse la posibilidad de verse afectado debido a que somos un país dependiente de los precios extranjeros.

El estado es un agente importante que impulsa el crecimiento empresarial y por ende a la balanza comercial, pero es fundamental recalcar que las empresas también deben invertir en

mejoras como investigación y desarrollo, calidad y en brindar un mejor servicio que permita posicionar a la empresa en nuevos mercados y que cumplan con estándares exigidos por los países seleccionados para la comercialización.

Entrevistado (3-4)

Se puede observar que ambos entrevistados concuerdan en su respuesta con respecto a la balanza comercial ecuatoriana dirigida al sector agrícola para el periodo 2017, se estima que estará unos puntos más abajo que los años pasados, debido a varios factores como la crisis mundial, al ser de Ecuador un país con moneda extranjera se ve afectado por la baja del poder adquisitivo de dicha economía, otras de las razones son las interferencias como el caso del acuerdo con Europa perjudicando a los exportadores ecuatorianos que tenían relaciones estables con ellos y adicional se pronuncia las elecciones presidenciales, puesto que es un momento que define cuáles serán las políticas a aplicar, los impuestos, incentivos, negociaciones con países extranjeros, entre otros.

Argumentación: Existe discrepancia sobre la proyección de la balanza comercial agrícola para el año 2017, unos establecen que será positiva y otros afirman que disminuirá, lo que denota incertidumbre general respecto a este punto, un factor común en los 4 puntos de vista es que el Ecuador al tener una moneda extranjera se ve perjudicado con respecto al resto de países que cuentan con moneda local.

Pregunta 6

¿Qué sugerencia usted podría hacer al gobierno ecuatoriano para fomentar la exportación de productos agrícolas al resto del mundo?

Entrevista (1-2)

Se concluye que lo indispensable para fomentar la exportación de los productos agrícolas es la aplicación de promociones y publicidades por parte del estado, que ayuden al crecimiento y desarrollo de las industrias ecuatorianas. Adicional, se menciona la importancia de otros beneficios como: los incentivos fiscales, las capacitaciones y los créditos para las empresas o industrias interesadas. Para esto deben ser complementados con convenios y acuerdos que vayan dirigidos hacia el desarrollo sustentable de los productores, exportadores, importadores y la producción nacional.

Entrevistado (3-4)

Se debe buscar la manera más adecuada de dar a conocer los productos agrícolas ecuatorianos, puesto que a nivel mundial el Ecuador no cuenta con relaciones comerciales con todos los países, por lo cual se considera primordial impulsar la apertura a más tratados de libre comercio, fomentar que las empresas incluyan valor agregado a los productos agrícolas para mejorar su calidad y que se busque satisfacer las necesidades en forma general, no solo impulsando a ciertos sectores.

Argumentación: Todos los informantes están de acuerdo en que el gobierno debe realizar un correcto plan de marketing para impulsar la venta de productos agrícolas a nivel internacional y el apoyo al sector mediante créditos, beneficios fiscales y capacitaciones que aseguren que desde el Ecuador se están exportando productos de excelente calidad.

Pregunta 7

¿Sugeriría usted algún país con el cual Ecuador deba comercializar productos agrícolas, por qué?

Entrevista (1-2)

Entre los países escogidos por los entrevistados encontramos: Perú, Colombia, China, U.S.A. y la U.E., mercados metas establecidos debido a su actual situación comercial, para la introducción a estos mercados es importante generar estrategias que permitan sobresalir al producto haciéndolo atractivo debido a que estos mercados son muy pocos explotados.

Entrevistado (3-4)

Ambos entrevistados concuerdan que en el Ecuador existen muchos productos que no han sido comercializados a mercados internacionales, pero que es primordial agregar valor agregado a los productos puesto que países cercanos poseen características similares, por ende una de las mejores maneras para introducirse a ellos es mediante la diversificación.

Argumentación: Se sugirieron países como Perú, Colombia, Estados Unidos y la Unión Europea, pero todos los entrevistados acordaron que se debía generar valor agregado para los productos agrícolas y con esto poder incursionar en esos mercados y lograr aumentar el número de países que compren al Ecuador para elevar el número de exportaciones.

Pregunta 8

¿Qué producto Agrícola ecuatoriano considera usted que podría ser exportado y por qué razón?

Entrevista (1-2)

Los productos seleccionados por los informantes son el cacao fino y la pitahaya, entre otros productos agrícolas que no se encontrarán fácilmente en los mercados y no han sido explotados en su totalidad, por lo que deben ser tomados en cuenta mediante un estudio estratégico del mercado que permita definir y aprovechar los recursos evitando algún derroche de los mismos.

Entrevistado (3-4)

Se puede corroborar que los productos agrícolas ecuatorianos no han sido explotados a su 100%, existen muchos mercados en los cuales el Ecuador ofrece productos en cantidades muy por debajo de la demanda del país, lo que se convierte en una oportunidad para que nuevos productores ofrezcan y comercialicen sus bienes. Se sugirió la continuación con la exportación de flores y la exportación de guaraná.

Argumentación: No hubo concordancia entre los 4 entrevistados en un producto en sí, pero existieron distintas sugerencias tales como el cacao fino, la pitahaya, la guaraná y los distintos tipos de flores, existiendo siempre los estudios previos de los mercados para optimizar la exportación de productos.

4.2 Análisis de encuestas

Para el desarrollo de las encuestas se consideraron a 3 agentes importantes: Los exportadores, los importadores y los productores nacionales, a los cuales se les procedieron a hacer 64 encuestas de manera aleatoria, con el objetivo de obtener información concisa que permita evaluar la situación actual de la balanza comercial ecuatoriana, obteniendo los resultados presentados a continuación:

4.2.1 Información de los encuestados

Está conformada por 3 preguntas que permitieron identificar el sector al que se va a encuestar y extraer datos sobre el tema de investigación.

Pregunta 1

Determinará la cantidad de hombres y mujeres existentes en la población seleccionada que se relacionan con esta actividad.

Tabla 1.

Género de los encuestados

Género	N° de encuestados
Femenino	10
Masculino	54
Total	64

De los 64 encuestados, 10 resultaron género "Femenino", lo que representa un 16% de la muestra. El restante 84%, es decir los 54 encuestados faltantes, son "Masculinos". La mayoría de empresas bananeras y manzaneras del Ecuador cuentan con representantes de ambos sexos.

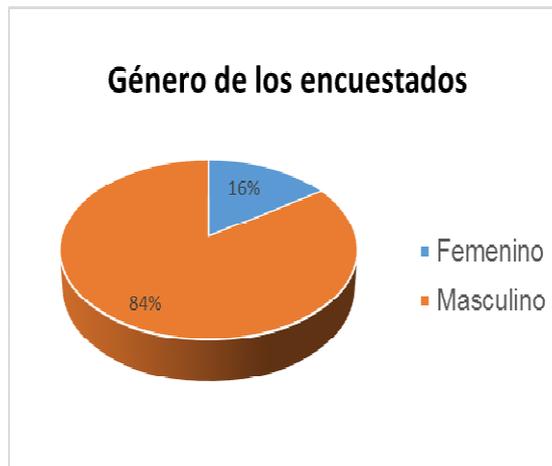


Figura 6. Género de los encuestados

Pregunta 2

Determinará la edad de todos los 64 encuestados existentes en la población seleccionada según la muestra.

Tabla 2.

Edad de los encuestados

Edad	N° de encuestados
20-30	3
31-40	22
41-50	22
50 o mas	17
Total	64

Entre las edades más comunes de los representantes de bananeras y manzaneras se encuentran en primer lugar de "31 - 40" años con un 34% del total de encuestados y de "41 - 50" años, con el mismo porcentaje, seguidos de representantes de "50 años o más" con un peso de 27%, y por último está el restante 5% que data de personas de "20 - 30" años. Se concluye que los representantes legales más comunes de bananeras y manzaneras del Ecuador y tienen edades que varían entre los 31 y 50 años.

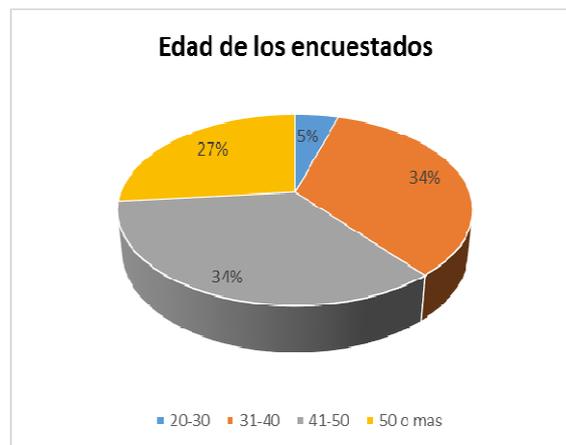


Figura 7. Edad de los encuestados

Pregunta 3

Determinará el sector o también definida como la actividad a la que se dedican los 64 encuestados.

Tabla 3.

Sector de los encuestados

Sector	N° de encuestados
Exportación	37
Importación	3
Producción nacional	24
Total	64

El 58% de los encuestados, es decir, la mayoría, pertenecen al sector de la "Exportación", seguidos de un 37% que se dedican a la "Producción nacional" y el restante 5% es dedicado a la "Importación" de productos agrícolas.



Figura 8. Sector de los encuestados

4.2.2 Desarrollo del contenido de las encuestas

Se procederá analizar un total de 14 preguntas que tienen como finalidad sustentar la investigación realizada.

Pregunta 1 Califique su satisfacción de acuerdo a los siguientes temas.

Tendrá como objetivo calcular el nivel de satisfacción de los 64 encuestados analizando las barreras arancelarias, el fomento gubernamental a la exportación y los tratados y convenios internacionales.

Tabla 4.

Barreras arancelarias

Barreras arancelarias	N° de encuestados
Insatisfecho	2
Indiferente	7
Poco satisfecho	21
Satisfecho	31
Muy satisfecho	3
Total	64

Respecto a las barreras arancelarias, el 48% de los encuestados expresaron sentirse "Satisfechos", seguidos del 33% que se siente "Poco satisfecho", un 11% expreso "Indiferencia" ante las barreras arancelarias, seguidos del 5% que está "Muy satisfecho" y por último el 3% que está "Insatisfecho". En resumen, la mayoría de encuestados se sienten satisfechos con las barreras arancelarias del Ecuador, la porción que está insatisfecha, es decir el 3%, es mínimo, por lo tanto, se concluye que las barreras arancelarias ecuatorianas son mayoritariamente aceptadas por los bananeros y manzaneros del Ecuador.

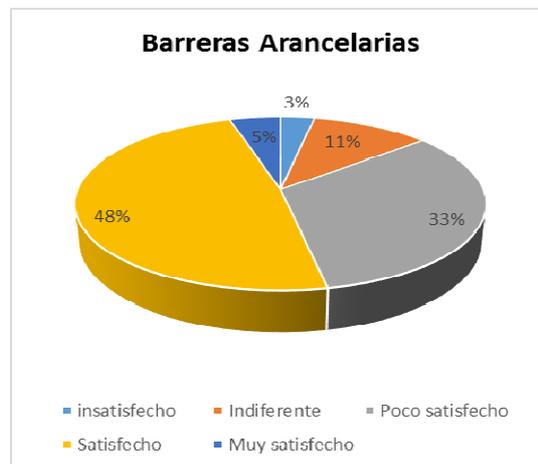


Figura 9. Barreras arancelarias

Tabla 5.

Fomento gubernamental a la exportación

Fomento gubernamental a la exportación	N° de encuestados
Insatisfecho	7
Indiferente	6
Poco satisfecho	23
Satisfecho	17
Muy satisfecho	11
Total	64

Con relación al fomento gubernamental a la exportación, un 36% del total de encuestados se sienten "Poco satisfechos" respecto al tema, seguidos del 27% que expreso "Satisfacción, luego de eso, un 17% de los informantes expresó estar "Muy satisfechos", seguidos del 11% de los encuestados que sienten "Insatisfacción y por último el restante 9% expreso "Indiferencia" en este ámbito.

Se concluye que el 36% de los informantes están pocos satisfechos con el fomento que ofrece el gobierno a la exportación en el Ecuador, en segundo lugar expresaron satisfacción, por lo tanto, el gobierno ecuatoriano ha realizado un buen trabajo respecto a este tema, pero se puede mejorar aún más para que las empresas bananeras y manzaneras del Ecuador gocen totalmente de las herramientas que ofrece el Ecuador al exportador y así mejorar la productividad y expandir los mercados actuales.

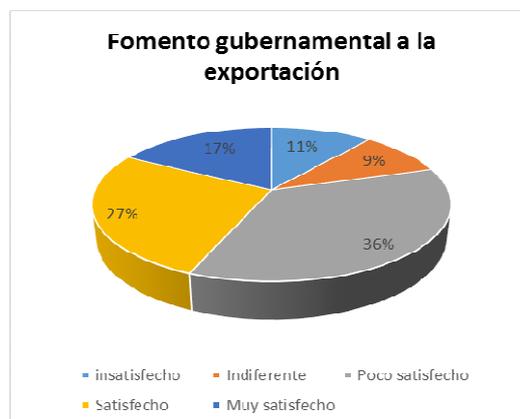


Figura 10. Fomento gubernamental a la exportación

Tabla 6.

Tratados y convenios internacionales

Tratados y convenios internacionales	Nº de encuestados
Insatisfecho	5
Indiferente	2
Poco satisfecho	18
Satisfecho	22
Muy satisfecho	17
Total	64

En el aspecto de los tratados y convenios internacionales, el 34% de los encuestados aseguran que se sienten "Satisfechos" con esta actividad del gobierno, el siguiente 28% expreso estar "Poco satisfecho", siguiendo con el 27% que menciona estar "Muy satisfechos", el siguiente 8% establece "Insatisfacción" en este ámbito y por último el restante 3% se muestra "Indiferente" ante este apartado.

Se concluye que la mayoría, es decir el 38% de los encuestados expresan satisfacción ante los convenios y tratados internacionales del Ecuador con otros países, sin embargo, esta porción no supera ni la mitad de la población, por lo tanto, existen posibilidades de mejora tanto para el gobierno ecuatoriano en el tema de comercio exterior como para los productores de banano y manzana en temas de cobertura de demanda internacional.



Figura 11. Tratados y convenios internacionales

Argumentación: Como se puede analizar en las tres preguntas contestadas por los encuestados, se halla un grado de insatisfacción que va más allá del 50% en cada una, lo que lleva a concluir que las medidas tomadas por el Ecuador no han sido del todo beneficiosas para los comerciantes nacionales o extranjeros, puesto que ellos se han visto afectados de manera directa o indirecta.

Pregunta 2 Su actividad comercial a partir del año 2014.

Esta pregunta determinará la evolución por la cual ha pasado la empresa en los últimos años.

Tabla 7.

Actividad comercial del año 2014 hasta la actualidad

Su actividad comercial a partir del año 2014:	N° de encuestados
Ha aumentado	9
Ha disminuido	11
Ha sido estable	44
Total	64

Del total de encuestados, el 69% estableció que su actividad comercial a partir del año 2014 "Ha sido estable", seguido del 17% que expreso una "Disminución" de su actividad comercial, lo cual puede deberse a los distintos fenómenos económicos que han ocurrido en el Ecuador tales como las salvaguardias que afectan a las importaciones y la actual recesión que se está viviendo en el país. Por último, esta el 14% de la muestra que asegura haber tenido un "Aumento" en su actividad comercial, lo cual representa a los negocios relacionados con la exportación.



Figura 12. Actividad comercial a partir del año 2014 a la actualidad

Pregunta 3 Marque el nivel de interés de su empresa para exportar al mercado latino-americano.

Esta pregunta determina la cantidad de empresas encuestadas interesadas en exportar a Latinoamérica.

Tabla 8.

Atracción del mercado Latinoamericano

Atracción del mercado Latinoamericano	N° de encuestados
Nada atractivo	0
Poco Atractivo	5
Indiferente	13
Atractivo	27
Muy Atractivo	19
Total	64

27 de los encuestados, lo que representa el 42% del total, considera "Atractivo" al mercado latinoamericano, el siguiente 30% establece que es "Muy atractivo", luego de eso un 20% de los encuestados muestra "Indiferencia" y el restante 8% indica "Poca atracción" hacia el mercado latinoamericano. Se concluye que el mercado latinoamericano llama la atención de las empresas bananeras y manzaneras del Ecuador y debe ser considerado para próximos convenios internacionales para expandir mercados.

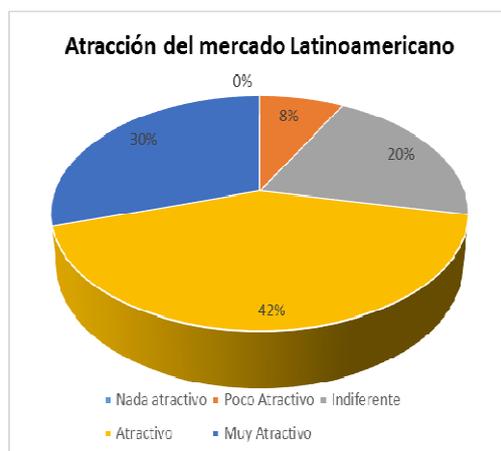


Figura 13. Atracción del mercado Latinoamericano

Pregunta 4 Califique el grado de facilidad en el Ecuador para exportar productos agrícolas.

Esta pregunta determina el grado de dificultad que tienen los productores agrícolas de banano para exportar su producto.

Tabla 9.

Facilidad para exportar Banano

Facilidad de exportación del Ecuador	Nº de encuestados
Difícil	7
Intermedio	52
Fácil	5
Total	64

El 81% de los encuestados aseguran que la exportación en el Ecuador tiene una dificultad "Intermedia", mientras que un 11% indica que es "Difícil" esta actividad, y el restante 8% expresa que es "Fácil" la exportación en el país. El gobierno debe trabajar en los procesos de exportación para agilizar la actividad y sumar empresas que deseen exportar para poder mejorar la balanza comercial ecuatoriana, mientras más fácil sean los procesos, más empresas se unirán a la actividad y se generaran divisas con mayor rapidez.



Figura 14. Facilidad de exportación del Banano

Pregunta 5 Indique la importancia de las actividades que el gobierno ecuatoriano debería hacer para fomentar el comercio internacional de productos agrícolas a latinoamérica.

Determinará el grado de importancia de las actividades que el gobierno ecuatoriano debería hacer para impulsar el comercio entre Ecuador y Chile.

Tabla 10.

Importancia de los convenios bilaterales de reducción de aranceles

Convenios bilaterales de reducción de aranceles	N° de encuestados
Sin importancia	3
Importante	15
Muy importante	46
Total	64

En relación a los convenios bilaterales de reducción de aranceles, el 72% de los encuestados están de acuerdo en que es "Muy importante" que el gobierno realice esta actividad, puesto que beneficia al Ecuador y al país socio eliminando barreras arancelarias entre sus productos y fomentando el comercio exterior. Un 23% menciona que es "Importante" y el restante 5% establece que esta actividad se mantiene "Sin importancia" para ellos.

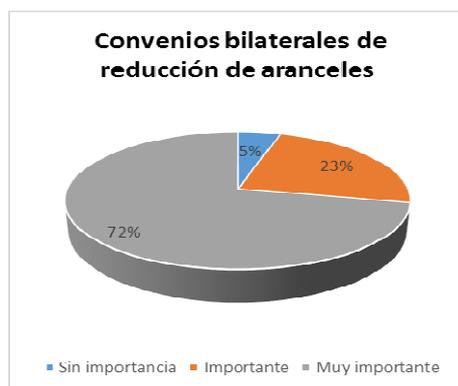


Figura 15. Convenios bilaterales de reducción de aranceles

Tabla 11.

Subsidios a la producción nacional

Subsidios a la producción nacional	N° de encuestados
Sin importancia	4
Importante	13
Muy importante	47
Total	64

Con respecto a los subsidios a la producción nacional, el 74% de los informantes menciona que es "Muy importante" el desarrollo de subsidios, debido a que aumenta la competitividad internacional de los productos agrícolas. Un 20% estableció que es "Importante" y el restante 6% asegura que los subsidios a la producción nacional son "Sin importancia" para ellos.

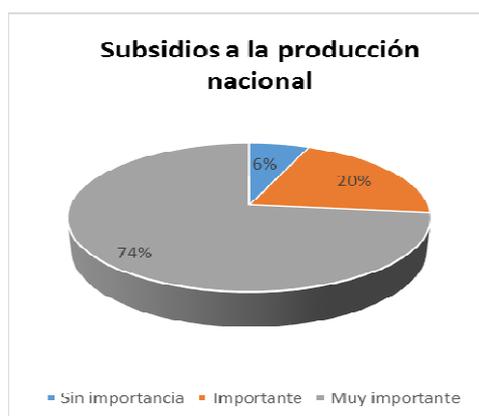


Figura 16. Subsidios a la producción nacional

Tabla 12.

Inversión en tecnología

Inversión en tecnología	Nº de encuestados
Sin importancia	6
Importante	12
Muy importante	46
Total	64

En el aspecto de la inversión en tecnología, el 72% de los informantes están de acuerdo en que esta actividad gubernamental es "Muy importante", porque al invertir en tecnología se reducen tiempos, costos y se automatizan procesos, lo cual beneficia todo el ciclo de producción de productos agrícolas. El 19% menciona que esta actividad es "Importante" y restante 9% asegura que es "Sin importancia".

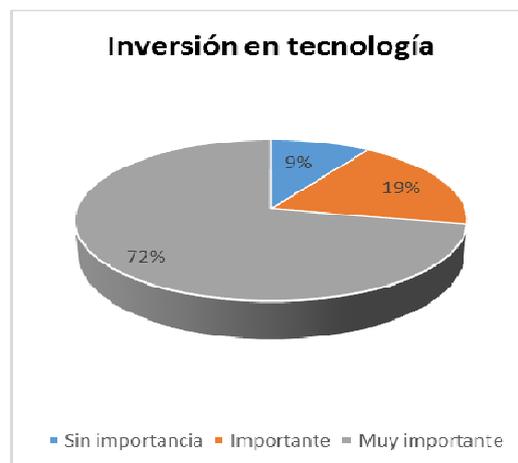


Figura 17. Inversión en tecnología

Argumentación: En conclusión, las 3 actividades propuestas en las cuales debe trabajar el estado son consideradas "Muy importantes", para lograr una correcta comercialización internacional y una balanza comercial en aumento se necesita el apoyo tanto de la empresa privada como la intervención parcial del estado para el fomento a las exportaciones y producción nacional.

Pregunta 6 Indique su interés en exportar productos agrícolas a los siguientes países de latino-américa

Esta pregunta determinará el nivel de interés que tienen los productores agrícolas en exportar a los 5 países seleccionados.

Tabla 13.

Interés en exportar hacia Bolivia

Bolivia	N° de encuestados
Nada interesado	36
Indiferente	12
Poco interesado	8
Muy interesado	8
Total	64

Según los encuestados, se puede observar que el 56% se encuentra "Nada interesados", el 19% "Indiferente", el 13% "Muy interesado" y el 12% "Poco interesado". Concluyendo que para las partes este país no se encuentra entre sus lugares de comercialización habitual.

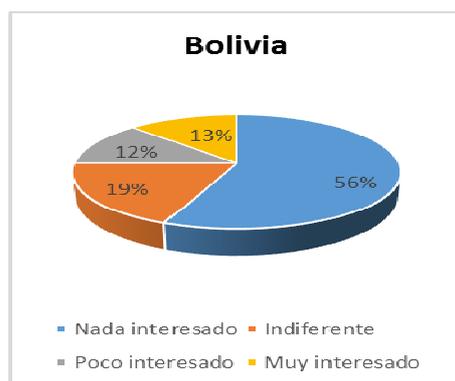


Figura 18. Interés de exportar hacia Bolivia

Tabla 14.

Interés de exportar hacia Colombia

Colombia	N° de encuestados
Nada interesado	13
Indiferente	18
Poco interesado	26
Muy interesado	7
Total	64

El 41% de los informantes están "Poco interesados", el 28% "Indiferentes", el 20% "Nada interesados" y el 11% "Muy interesados", finalizando que este país posee un grado de aceptación considerable para los intervenidos, lo que forma a este país como un lugar atractivo para la introducción y comercialización de productos agrícolas.

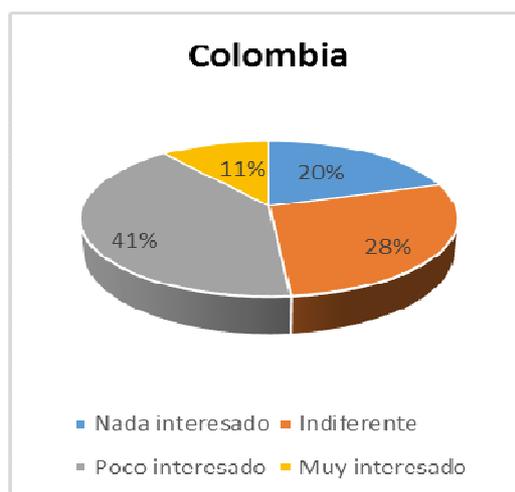


Figura 19. Interés de exportar hacia Colombia

Tabla 15.

Interés de exportar hacia Venezuela

Venezuela	N° de encuestados
Nada interesado	44
Indiferente	5
Poco interesado	7
Muy interesado	8
Total	64

El 69% de los informantes "Nada interesados", el 12% "Muy interesado", el 11% "Poco interesado" y el 8% "Indiferente. Concluyendo que este país no es considerado como apto para la mayor parte de los encuestados.

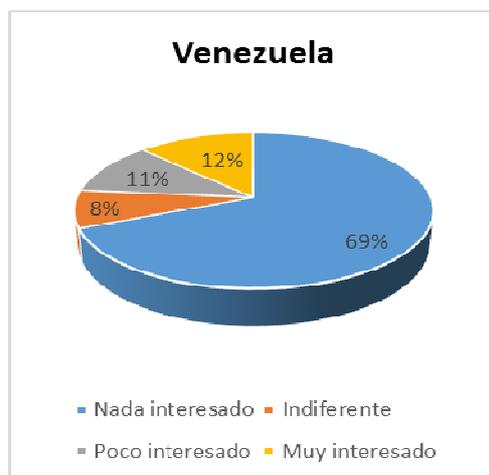


Figura 20. Interés de exportar hacia Venezuela

Tabla 16.

Interés de exportar hacia Chile

Chile	N° de encuestados
Nada interesado	5
Indiferente	2
Poco interesado	18
Muy interesado	39
Total	64

Este análisis demuestra que entre los encuestados el 61% están "Muy interesados", el 28% "Poco interesados", el 8% "Nada interesados" y tan solo el 3% es "Indiferente". Finalizando que este país es tomado por las partes como el lugar más adecuado para la producción y comercialización de productos agrícolas

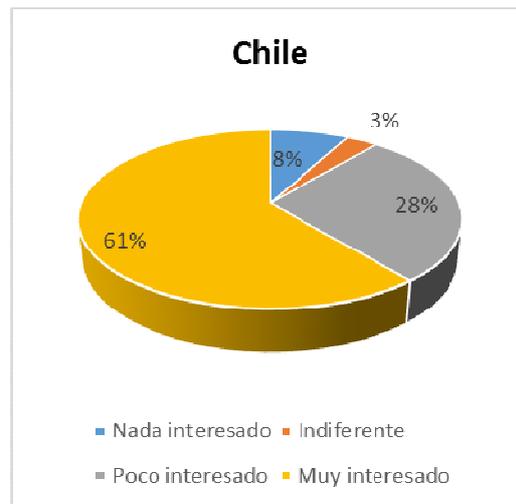


Figura 21. Interés de exportar hacia Chile

Tabla 17.

Interés de exportar hacia Perú

Perú	N° de encuestados
Nada interesado	16
Indiferente	21
Poco interesado	24
Muy interesado	3
Total	64

El 37% se encuentra "Poco interesado", el 33% "Indiferente", el 25% "Nada interesado" y el 5% "Muy interesado". Concluyendo que este país es tomado en consideración por las partes para poner su interés en él.

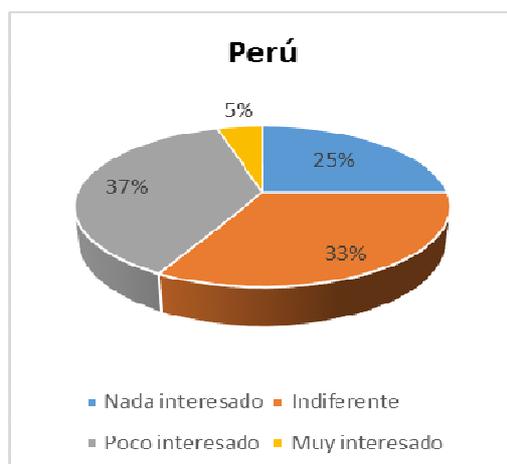


Figura 22. Interés de exportar hacia Perú

Argumentación: Con este análisis se puede llegar a la conclusión de que el país con mayor apogeo es Chile debido a la gran aceptación que tuvo entre los 64 entrevistados, aunque otros importantes que también fueron tomados en consideración por las partes fueron Colombia y Perú, lugares que podrían ser futuros mercados a los que se podrían involucrar y comercializar sus productos agrícolas.

Pregunta 7 Seleccione el nivel de satisfacción de los clientes que compran productos agrícolas a su empresa.

Determina la calidad de los productos que se comercializan en el sector agrícola, analizándola mediante la satisfacción de los clientes.

Tabla 18.

Nivel de satisfacción

Nivel de satisfacción	N° de encuestados
50% - 70%	2
71% - 90%	38
91% - 100%	24
Total	64

Según los 64 encuestados se puede establecer que el nivel de satisfacción de los clientes se basa en el 59% entre (71% - 90%), el 38% (91% - 100%) y el 3% (50% - 70%), concluyendo que el mercado de los productos agrícolas se encuentra en un nivel estable en base a la

satisfacción de la demanda, pero que falta desarrollar e impulsar más al país en este rubro que es de por sí un ingreso considerable para la balanza comercial.

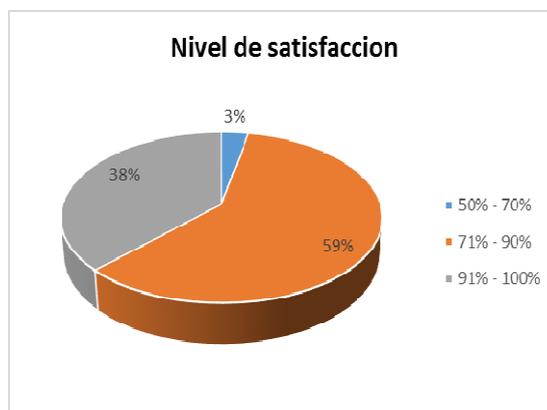


Figura 23. Nivel de satisfacción

Pregunta 8 Elija el motivo por el cual su empresa no logra abastecer totalmente la demanda internacional de productos agrícolas.

Se analizan los motivos por los cuales las empresas no logran satisfacer la demanda total de los productos agrícolas.

Tabla 19.

Nivel de abastecimiento de la demanda total

Nivel de abastecimiento de la demanda total	N° de encuestados
Capacidad de la planta utilizada menos del 100%	9
Capacidad de la planta utilizada al 100%	9
Falta de conocimiento sobre exportación	21
Problemas de marketing	22
Otra	3
Total	64

El análisis demuestra que el motivo por el cual las empresas no logran abastecer la demanda total internacional es que: " el 34% de los encuestados poseen "Problemas de marketing" lo que se puede deber a la falta de conocimientos del mercado lo que dificulta el ingreso de un producto, el 33% a la "Falta de conocimiento sobre la exportación" puede involucrar la falta de información e interés, el 14% ocupado por dos rubros, el primero "La capacidad de la planta utilizada menos del 100%" y "Capacidad de la planta utilizada al 100%" que puede involucrar problemas de liquidez en ambos casos entre otras posibles situaciones y

finalmente "Otros" que involucra las mencionadas por el encuestado que son: La falta de conocimientos sobre trámites aduaneros internacionales, preocupación por reducir la calidad de sus productos y también el control logístico.



Figura 24. Abastecimiento de la demanda

Pregunta 9 Elija la opción que más se ajuste a la realidad considerando el motivo por el cual su empresa no busca nuevos mercados para sus productos agrícolas.

Determinará el motivo por el cual los 64 encuestados no buscan nuevos mercados para sus productos.

Tabla 20.

Motivos para no buscar nuevos mercados

Motivos para no buscar nuevos mercados	N° de encuestados
Falta de capital	29
Desinterés en exportar	9
Falta de capacitación	26
Total	64

Los que las empresas no buscan nuevos mercados son que: el 45% se encuentran afectados por la "Falta de capital" que no les permita hacer crecer su negocio, el 41% "Falta de capacitación" para poder exportar e introducirse a nuevos mercados con eficacia y el restante 14% muestra "Desinterés en exportar" posiblemente por ser productores nacionales, los cuales se suelen encontrarse al tope de su producción o se dedican a la importación.



Figura 25. Motivo para no buscar nuevos mercados

Pregunta 10 ¿Qué resultados comerciales cree usted que tiene la comercialización de banano entre Chile y Ecuador?

Se evalúa los resultados de la comercialización de banano entre Ecuador y Chile según los encuestados.

Tabla 21.

Comercialización de banano

Comercialización de banano	N° de encuestados
Es Beneficioso para la balanza comercial ecuatoriana	56
Es Perjudicial para la balanza comercial ecuatoriana	0
El efecto es neutro (igual número de exportaciones e importaciones)	8
Total	64

El siguiente gráfico muestra que la comercialización de banano entre Chile y Ecuador es considerada para un 87% "Beneficiosa" puesto que este es el rubro de mayor importancia dentro de los productos agrícolas que genera grandes cantidades de beneficios a la balanza comercial ecuatoriana, por otra parte, tan solo el 13% asegura que su efecto es "Neutro" debido a que no se ven afectados por la comercialización del mismo.

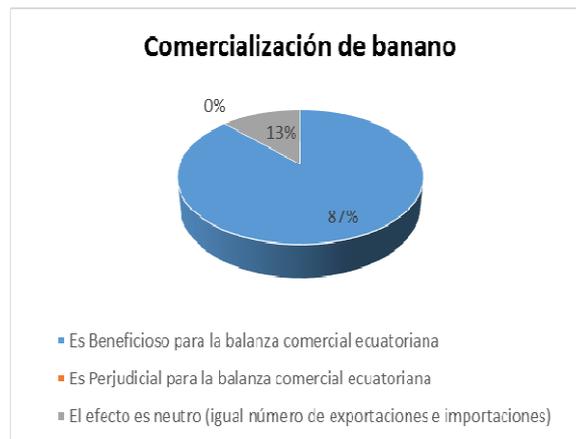


Figura 26. Comercialización de banano

Pregunta 11 ¿Qué resultados comerciales cree usted que tiene la comercialización de manzana entre Chile y Ecuador?

Se evalúa los resultados de la comercialización de manzanas entre Ecuador y Chile según los encuestados.

Tabla 22.

Comercialización de manzanas

Comercialización de manzanas	N° de encuestados
Es Beneficioso para la balanza comercial ecuatoriana	43
Es Perjudicial para la balanza comercial ecuatoriana	3
El efecto es neutro (igual número de exportaciones e importaciones)	18
Total	64

Mediante este gráfico se puede concluir que para los involucrados en la comercialización de manzanas entre Ecuador y Chile el 67% está de acuerdo que es "Beneficiosa" para ambas partes según los resultados obtenidos en los últimos años, el 5% considera que es "Perjudicial" porque crean competencia que suele eliminar al pequeño comerciante y tan solo el 28% se mantiene en un puesto "Neutro" debido a que su ambiente de negocios no se ve afectado con dicha producción nacional o extranjera traída o sacada del país.

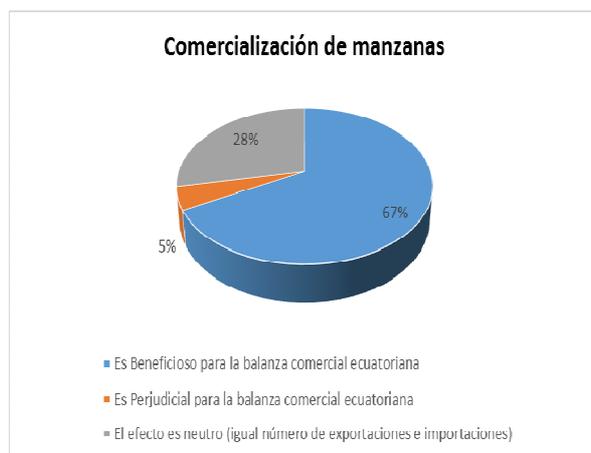


Figura 27. Comercialización de manzanas

Pregunta 12 Señale las proposiciones con las que usted está de acuerdo o en desacuerdo.

Esta pregunta calificará el nivel de satisfacción de los encuestados tomando como base la comercialización de Ecuador y Chile.

Tabla 23.

Exportación de banano

La exportación de banano genera empleo y divisas en el Ecuador	N° de encuestados
De acuerdo	61
En desacuerdo	3
Total	64

Según los encuestados, el 95% está de acuerdo en que la exportación de banano del Ecuador a otros países genera un aporte primordial a la balanza comercial y además incrementa los empleos y por ende mejora la calidad de vida de los ecuatorianos que se encuentran relacionados con esta actividad y tan solo el otro 5% se encuentra en desacuerdo.

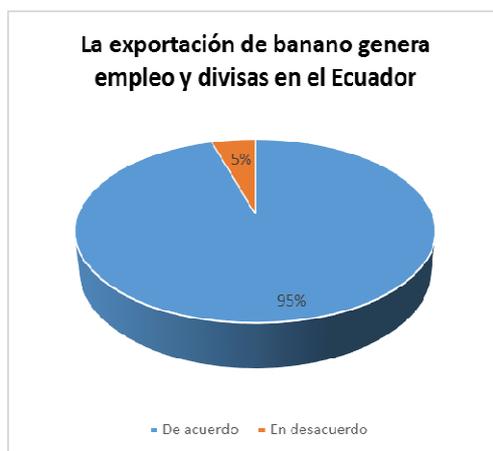


Figura 28. Exportación de banano

Tabla 24.

Importación de manzanas

La importación de manzana genera ingresos considerables para el estado a través de aranceles	N° de encuestados
De acuerdo	49
En desacuerdo	15
Total	64

El 77% de los informantes están de acuerdo que la importación de manzanas al Ecuador genera otro aporte adicional a la balanza comercial, puesto que su ingreso crea rubros como los aranceles que aportan directamente a la economía impulsando su reactivación y por otra parte solo el 23% está en desacuerdo.



Figura 29. Importación de manzanas

Tabla 25.

Relación comercial entre Chile y Ecuador

La relación comercial de Chile y Ecuador representa una fuente de ingresos sostenible	N° de encuestados
De acuerdo	55
En desacuerdo	9
Total	64

En este gráfico se puede observar que el 86% de los encuestados están de acuerdo en que la relación comercial entre Ecuador y Chile es estable y que esta impulsa confianza y seguridad a los productores nacionales y extranjeros, por otra parte, tan solo el 14% restante se mantiene en desacuerdo con lo propuesto.

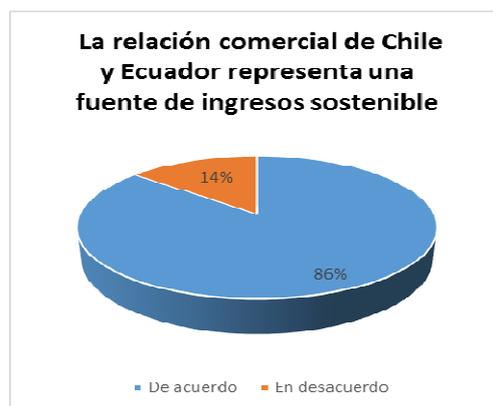


Figura 30. Relación comercial entre Chile y Ecuador

Argumentación: Estas tres interrogantes demuestran lo beneficiosa que es la relación comercial entre Ecuador y Chile, concluyendo que al existir un nivel de satisfacción alto por todos los encuestados se está siguiendo el camino correcto para alcanzar los objetivos propuestos por ambas naciones.

Pregunta 13 ¿De acuerdo a su criterio, las políticas comerciales internacionales entre Ecuador y Chile en el periodo 2014 - 2015, han sido beneficiosas o perjudiciales para la exportación e importación de productos agrícolas?

Se Evalúa los resultados de la comercialización entre Ecuador y Chile según el criterio de los encuestados, mediante el desenvolvimiento de sus empresas en el periodo 2014 – 2015.

Tabla 26.

Políticas comerciales periodo 2014 – 2015

Políticas comerciales internacionales	N° de encuestados
Muy beneficiosa	14
Beneficiosa	50
Muy perjudicial	0
Perjudicial	0
Total	64

Según el análisis realizado a los 64 encuestados, las políticas comerciales en el periodo 2014 - 2015 para el 22% de los implicados fueron "Muy beneficiosas" y los otros 78% fueron considerados como "Beneficiosas". Finalizando que la comercialización de los productos

agrícolas entre Chile y Ecuador ha aumentado considerablemente las exportaciones e importaciones y generando mayores entradas de circulante para ambos países.

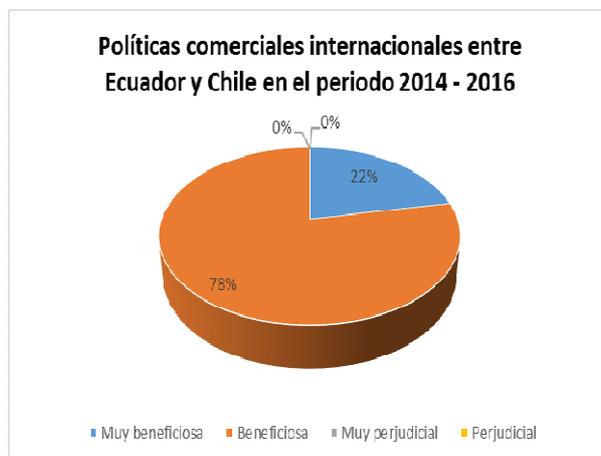


Figura 31. Políticas comerciales periodo 2014 - 2015

Pregunta 14 ¿Cómo calificaría usted, la aplicación de las políticas comerciales de productos agrícolas entre Ecuador y Chile?

Determinará según los encuestados que tan eficiente es la aplicación de las políticas comerciales entre Ecuador y Chile en los productos agrícolas.

Tabla 27.

Aplicación de las políticas comerciales

Aplicación de las políticas comerciales internacionales	N° de encuestados
Muy malas	0
Malas	0
Buenas	42
Muy buenas	22
Total	64

El 34% de los implicados califica a la aplicación de las políticas comerciales en el Ecuador de los productos agrícolas como "Muy buenas", el otro 66% de los informantes las calificó como "Buenas".

Concluyendo que esto ayuda a comprobar que en el mercado ecuatoriano las políticas agrícolas han satisfecho en su mayor parte a la población, demostrando que los resultados son un ejemplo claro del aporte y el beneficio que estos causan dentro de la balanza comercial del Ecuador.

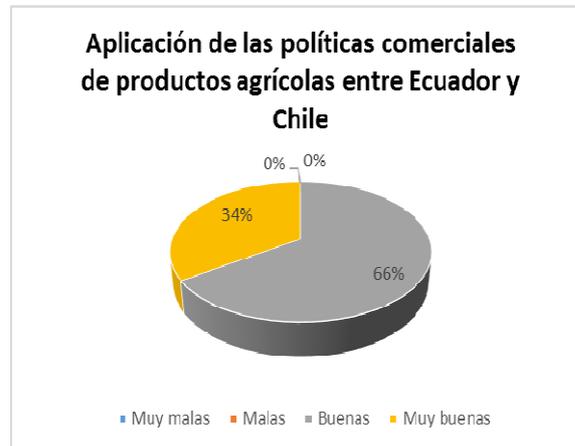


Figura 32. Aplicación de las políticas comerciales

4.3 Resumen del capítulo IV

Para obtener los resultados se aplicó el método cualitativo de investigación y la técnica de comunicación estructurada como el método Delphi, a las entrevistas efectuadas a 4 expertos: Subsecretaria del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Gerente de Discovery International Trading S.A., Asistente de Importaciones de la empresa Basesurcorp S.A. y Gerente General de FILOCOM S.A., lo que permitió determinar que el Ecuador posee barreras de entradas óptimas para las importaciones de productos agrícolas y para el caso de las exportaciones el Ecuador ha realizado convenios y negociaciones para impulsar la comercialización de productos nivel internacional, los que contribuirán a generar una balanza comercial positiva en el país.

También se aplicó el método de investigación cuantitativo en las técnicas de recolección de datos aplicadas, como las encuestas obteniendo resultados como: para la exportación de productos agrícolas existen políticas comerciales que fomentan el intercambio, sin embargo se deben mejorar los procesos de exportación para optimizar tiempos y evitar trámites innecesarios. Las importaciones ayudan a suplir la demanda insatisfecha en el país brindando un producto de calidad como en el caso de la manzana que se importa de Chile a Ecuador, no obstante el ingreso de productos extranjeros afecta el mercado nacional.

Conclusiones y Recomendaciones

En este apartado se analizan todos los resultados obtenidos por medio de la investigación realizada y se hacen recomendaciones que servirán de guía para los exportadores e importadores de productos agrícolas, en especial los involucrados con el banano y la manzana.

Conclusiones

Las ventajas de la aplicación de política comercial internacional entre Ecuador y Chile es la amplia gama de productos de calidad que pueden ser importados desde Chile para el consumo de los ecuatorianos, no existen restricciones en el territorio chileno para la mayoría de productos agrícolas provenientes del Ecuador, lo cual mantiene la apertura a nuevas negociaciones según lo requiera el mercado chileno, Chile ha fijado un arancel del 0% para el banano ecuatoriano, lo que otorga beneficios. La desventaja que se pudo observar mediante este análisis es la ausencia de acuerdos que fijen por un tiempo definido las barreras arancelarias establecidas por cada país individualmente.

Las políticas comerciales existentes en el país son acertadas, se protege a la producción local y evitan la importación innecesaria de productos que se cultiven o fabriquen en territorio nacional, las políticas como el arancel Ad-valorem de 45% sobre la manzana chilena es la forma más correcta de regular su importación y cubrir con la demanda nacional de este producto. Las estrategias de gobierno para frenar la importación como las salvaguardias y el fomento de exportaciones como incentivos al exportador han sido en su mayoría satisfactorias para los productores nacionales.

El intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Ecuador y Chile han tenido un efecto positivo en el ámbito socioeconómico, generando empleo, divisas y tributos al fisco que se reflejan dentro de la balanza comercial del Ecuador, las mismas que permiten una mejora del nivel de vida de los ecuatorianos al brindar empleo y generar actividades económicas para las empresas involucradas.

Recomendaciones

Realizar un acuerdo del gobierno ecuatoriano con el chileno, en donde se establezca un tiempo determinado para las políticas arancelarias de productos agrícolas aplicadas en cada país,

con el objetivo de generar confianza y seguridad a los productores y comerciantes nacionales y extranjeros.

Mantener las salvaguardias en un nivel adecuado donde se halle un equilibrio que permita el desarrollo sustentable de los negocios relacionados con la importación, pero sin descuidar el producto interno que puede verse afectado por la introducción de productos extranjeros.

Agilizar los procesos de desaduanización de importaciones y trámites de exportaciones, con el fin de simplificar los procesos de comercio exterior, optimizando tiempos debido a la naturaleza perecible de los productos analizados, brindando mayor seguridad y eficiencia a los involucrados en la comercialización.

Referencias

- Álvarez, A., Ortiz, K., & Trejo, J. (26 de Julio de 2015). *Políticas comerciales latinas*. Recuperado el 27 de Junio de 2016, de <http://politicacomercialeslatinas.blogspot.com/2015/07/politica-comercial-de-chile.html>
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2015). *Aladi*. Recuperado el 26 de Junio de 2016, de <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/vpaisesR/ecuador>
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2015). *ALADI*. Recuperado el 24 de Junio de 2016, de <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/vpaisesR/ecuador>
- Banco Central de Chile. (Marzo de 2016). *Informe de Política Monetaria*. Recuperado el Julio de 2016, de http://www.bcentral.cl/es/DownloadBinaryServlet;jsessionid=EOCj3f--UneG9h1JPgTnadUTwbYE-2EOzNEsO66B5MyCbihIxnQE!1942608812?nodeId=%2FUCM%2FBCCH_ARCHIVO_160967_ES&propertyId=%2FUCM%2FBCCH_ARCHIVO_160967_ES%2Fprimary&fileName=ipm032016.pdf.
- Cervantes, M. (2013). *Universidad Nacional de Rosario*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://www.fder.edu.uy/contenido/rrii/contenido/curricular/comercio-matutino/unidad-v-grupo-matutino/teorias-del-comercio-internacional-material-de-apoyo.pdf>
- Comamos. (22 de Junio de 2010). La mejor época para disfrutar de la manzana y algunas características. *Comamos*. Recuperado el Julio de 2016, de <https://comamos.wordpress.com/tag/caracteristicas-de-la-manzana/>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2015). *UNCTAD*. Recuperado el 26 de Junio de 2016, de http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf
- Coorporación de Promoción de Exportaciones e Inv. (2012). *Estrategías de Negocios*. Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.corpei.org>
- De la Paz, M. (2010). Política Comercial: Mas vale tarde que nunca. *Gestion*(201), 14-15. Recuperado el 7 de Junio de 2016, de <http://www.revistagestion.ec/wp-content/uploads/2013/12/Pol%C3%ADtica-comercial-m%C3%A1s-vale-tarde-que-nunca.pdf>
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). *Proecuado.gob.ec*. Recuperado el Julio de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf
- El Agro. (29 de Abril de 2013). *Revista el Agro*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://www.revistaelagro.com/2013/04/29/el-banano-en-ecuador-y-el-mundo/>
- Estrella, A., & Michilena, W. (2014). *Tesis la dolarización y su incidencia en el comercio exterior periodo 2000-2012*. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el Junio de 2016, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6300/1/TESIS%20FINAL.pdf>

- Fresh Plaza. (9 de Mayo de 2016). *FreshPlaza.es*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://www.freshplaza.es/article/97490/Los-10-principales-exportadores-de-manzanas-del-mundo>
- Frontons, G. D., & Yrigoyen, J. B. (28 de junio de 2012). Política comercial, acuerdos y negociaciones externas: La Argentina y el MERCOSUR. *Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 15(28), 43-44. Recuperado el 6 de Junio de 2016, de <http://www.redalyc.org/pdf/877/87724141005.pdf>
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global* (Octava ed.). México: The McGraw-Hill Companies. Recuperado el 18 de Junio de 2016, de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaered/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf
- Instituto de Promoción de Exportaciones . (2015). *Proecuador.gob.ec*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-banano/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inv. (2016). *PRO Ecuador*. Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Instituto de Promoción de Exportadores e Inv. (2016). *PRO Ecuador*. Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- Junta de Regulación Monetaria Financiera. (2016). *Junta Monetaria Financiera*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/PDF/resolucion216m-2016.pdf?dl=0>
- Kravis, I. (1956). Recuperado el Julio de 2016, de <http://www.fder.edu.uy/contenido/rrii/contenido/curricular/comercio-matutino/unidad-v-grupo-matutino/teorias-del-comercio-internacional-material-de-apoyo.pdf>
- La Camara. (2016). *Lacamara.org*. Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.lacamara.org/website/images/faq/asesoriacomercioexterior.pdf>
- León, M., Carpio, Z., & Morales , I. (2011). *Importancia de los Enfoques Cuantitativos y Cualitativos de Investigación en Ciencias Sociales*. México: Universidad del Valle de México. Recuperado el Julio de 2016, de http://files.seminario-de-investigacion.webnode.es/200000009-673cd694f3/Importancia%20enfoques%20investigaci%C3%B3n_04_CSO_PSIC_PICS_E.pdf.
- López, R. (2015). *Interpretacion de datos estadísticos Tipos de muestreo*. Managua: Universidad de Managua. Recuperado el Agosto de 2016, de <http://www.ricardonica.com/Interpretacion/Muestreo.pdf>
- Lozada, I. (13 de Noviembre de 2012). *Políticas comerciales internacionales*. Recuperado el Junio de 2016, de <http://politicacomercialees.blogspot.com/>
- Lozada, I. (2014). *Políticas comerciales*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://politicacomercialees.blogspot.com/>

- Medina, A. (24 de Marzo de 2015). *El Comercio*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/manzanas-produccion-local-salvaguardias-ecuador.html>
- Mejía, P. (2013). Tesis análisis del encadenamiento productivo entre Chile y Ecuador: Caso producto banano fresco en el período 2005 - 2010. Quito. Recuperado el Junio de 2016, de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7475/10.C06.000299.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Ministerio de Agricultura, G. A. (2016). *La Políticas Agropecuaria Ecuatoriana: Hacia el desarrollo territorial rural sostenible: 2015 - 2025*. (J. Ponce C., Ed.) Quito, Ecuador. Recuperado el 27 de Junio de 2016, de <http://servicios.agricultura.gob.ec/politicas/La%20Pol%C3%ADticas%20Agropecuarias%20al%20%202025%20I%20parte.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores Gobierno de Chile. (s.f.). *Acuerdos y tratados Bilaterales*. (G. d. Chile, Editor) Recuperado el 22 de Junio de 2016, de Embajada de Chile en Ecuador: <http://chile.gob.cl/ecuador/es/relacion-bilateral/acuerdos-y-tratados-bilaterales/>
- Murillo, B. (23 de Agosto de 2013). *Comunidad.todocomercioexterior*. Recuperado el Julio de 2016, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-registrarse-como-importador-en-la-aduana-de>
- Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile. (2014). *Guía comercial de Chile*. Recuperado el Junio de 2016, de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/PROEC_GC2014_CHILE1.pdf
- Ortega, S. (Abril de 2015). *Comunidad de Comercio Exterior en Ecuador*. Recuperado el Junio de 2016, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/m/blogpost?id=2927438%3ABlogPost%3A276527>
- Perera , F. (2013). *El Modelo de Heckscher-Ohlin OWCT. del Comercio Internacional*. Recuperado el Julio de 2016, de https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5872/mod_resource/content/0/Tema_3_OWC_T_Comercio_Internacional.pdf
- Perera , F. (2013). *El Modelo de los Factores Específicos OWCT. del Comercio Internacional*. Recuperado el Julio de 2016, de https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5870/mod_resource/content/0/Tema_2_OWC_T_Comercio_Internacional.pdf
- Perera, F. (2013). *Teoría Clásica OWCT. del Comercio Internacional*. Recuperado el Julio de 2016, de https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5865/mod_resource/content/0/Tema_1_OWC_T_Comercio_Internacional_2013.pdf
- Perera, F. (2013). *Teorías Neotecnológicas OWCT. del Comercio Internacional*. Recuperado el Julio de 2016, de

https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5874/mod_resource/content/0/Tema_4_OWC_T_Comercio_Internacional_2013.pdf

- Porter, M. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Recuperado el 15 de Junio de 2016, de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaired/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf
- Racchi, P. (30 de Junio de 2012). *Economía para los negocios*. Recuperado el Junio de 2016, de Política Comercial. Concepto. Clasificación. Instrumentos.: <https://economieparalosnegocios.wordpress.com/2012/06/30/politicacomercial/#respond>
- Ricardo, D. (1999). *Ventaja Comparativa*. Recuperado el 15 de Junio de 2016, de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaired/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf
- Ruiz, K., & Enderica, H. (2011). *Tesis análisis de líneas de créditos existentes en el Ecuador para operaciones de comercio exterior*. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el Junio de 2016, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/411/3/TESIS%20KATIA%20RUIZ%20MOLINA%20-%20HOLGER%20ENDERICA%20RODRIGUEZ.pdf>
- Sáez, S., & Valdés, J. G. (Abril de 1999). Chile y su política comercial lateral. *Cepal*(67), 82-855. Recuperado el Junio de 2016, de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12169/067081094_es.pdf?sequence=1
- Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*. Recuperado el 10 de Junio de 2016, de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaired/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf

Apéndice

Apéndice A Formato de entrevista

Esta entrevista tiene como finalidad obtener información de las personas clave en los procesos de importación y exportación de productos agrícolas en el Ecuador.

Nombre del entrevistado:

Género:

Empresa para la que trabaja:

Cargo:

Edad:

Del lado de las importaciones:

Pregunta 1:

¿Cree usted que el Ecuador cuenta con barreras a la entrada óptimas para productos agrícolas provenientes de otros países?

De acuerdo En desacuerdo

Pregunta 2:

¿Qué opina usted sobre el sistema impositivo ecuatoriano en relación a las exportaciones e importaciones?

Pregunta 3:

Todas las importaciones se han visto afectadas por las salvaguardias, ¿Cómo cree usted que afecto esto a su empresa?

Del lado de las exportaciones:

Pregunta 4:

¿Considera usted que la exportación de productos agrícolas son o pueden llegar a ser un componente importante en la balanza comercial ecuatoriana?

Pregunta 5:

Tomando como base su experiencia en el sector, ¿Cómo cree usted que se mostrará la balanza comercial en el sector agrícola para el año 2017?

Pregunta 6:

¿Qué sugerencia usted podría hacer al gobierno ecuatoriano para fomentar la exportación de productos agrícolas al resto del mundo?

Pregunta 7:

¿Sugeriría usted algún país con el cual Ecuador deba comercializar productos agrícolas, por qué?

Pregunta 8:

Finalmente, ¿Qué producto Agrícola ecuatoriano considera usted que podría ser exportado y por qué razón?

Apéndice B Formato de encuesta

La siguiente encuesta tiene como propósito investigar la Política Comercial vigentes para el intercambio (importación y exportación) de productos agrícolas “banano y manzana” entre Ecuador y Chile.

Género:

Masculino__

Femenino__

Edad:

20 – 30 ____

31-40 ____

41-50 ____

Más de 50 ____

Sector:

a) Exportación ____

b) Importación ____

c) Producción nacional ____

Pregunta 1: Califique del 1 al 5 la satisfacción de acuerdo a los siguientes temas:

	1	2	3	4	5
	Insatisfecho	Indiferente	Poco satisfecho	Satisfecho	Muy satisfecho
a) Barreras arancelarias					
b) Fomento gubernamental a la exportación					
c) Tratados y convenios internacionales					

Pregunta 2: Encierre la alternativa que se ajuste a su negocio. (Solo 1 opción)

Su actividad comercial a partir del año 2014:

- a) ha aumentado
- b) ha disminuido
- c) ha sido estable

Pregunta 3: Marque con una X el nivel de interés de su empresa para exportar al mercado latinoamericano:

	Nada atractivo	Poco Atractivo	Indiferente	Atractivo	Muy Atractivo
Atracción del mercado Latinoamericano					

Pregunta 4: Califique el grado de facilidad en el Ecuador para exportar productos agrícolas:

	Difícil	Intermedio	Fácil
Facilidad de exportación del Ecuador			

Pregunta 5: Indique la importancia de las actividades que el gobierno ecuatoriano debería hacer para fomentar el comercio internacional de productos agrícolas a latinoamérica.

	Sin importancia	Importante	Muy importante
a) Convenios bilaterales de reducción de aranceles			
b) Subsidios a la producción nacional			
c) Inversión en tecnología			

Pregunta 6: Indique su interés en exportar productos agrícolas a los siguientes países de latino-américa:

	1 Nada interesado	2 Indiferente	3 Poco interesado	4 Muy interesado
a) Bolivia				
b) Colombia				
c) Venezuela				
d) Chile				
e) Perú				

Pregunta 7: Encierre la alternativa que se ajuste a su negocio. (Solo 1 opción) Seleccione el nivel de satisfacción de los clientes que compran productos agrícolas a su empresa.

- a) 50%-70%
- b) 71%-90%
- c) 91%-100%

Pregunta 8: Elija el motivo por el cual su empresa no logra abastecer totalmente la demanda internacional de productos agrícolas.

- a) Capacidad de la planta utilizada menos del 100%
- b) Capacidad de la planta utilizada al 100%
- c) Falta de conocimiento sobre exportación
- d) Problemas de marketing
- e) Otros (Especifique) _____.

Pregunta 9: Elija la opción que más se ajuste a la realidad considerando el motivo por el cual su empresa no busca nuevos mercados para sus productos agrícolas.

- a) Falta de capital
- b) Desinterés en exportar
- c) Falta de capacitación

Pregunta 10: Encierre la alternativa que crea conveniente. (Solo 1 opción) ¿Qué resultados comerciales cree usted que tiene la comercialización de banano entre Chile y Ecuador?

- a) Es Beneficioso para la balanza comercial ecuatoriana
- b) Es Perjudicial para la balanza comercial ecuatoriana
- c) El efecto es neutro (igual número de exportaciones e importaciones)

Pregunta 11: Encierre la alternativa que crea conveniente. (Solo 1 opción) ¿Qué resultados comerciales cree usted que tiene la comercialización de manzana entre Chile y Ecuador?

- a) Es Beneficioso para la balanza comercial ecuatoriana
- b) Es Perjudicial para la balanza comercial ecuatoriana
- c) El efecto es neutro (igual número de exportaciones e importaciones)

Pregunta 12: Señale con una X las proposiciones con las que usted está de acuerdo o en desacuerdo:

	De acuerdo	En desacuerdo
La exportación de banano genera empleo y divisas en el Ecuador		
La importación de manzana genera ingresos considerables para el estado a través de aranceles		
La relación comercial de Chile y Ecuador representa una fuente de ingresos sostenible		

Pregunta 13: ¿De acuerdo a su criterio, las políticas comerciales internacionales entre Ecuador y Chile en el periodo 2014 - 2015, han sido beneficiosas o perjudiciales para la exportación e importación de productos agrícolas?

	Muy beneficiosa	Beneficiosa	Muy perjudicial	Perjudicial
Políticas comerciales internacionales				

Pregunta 14: ¿Cómo calificaría usted, la aplicación de las políticas comerciales de productos agrícolas entre Ecuador y Chile?

	Muy malas	Malas	Buenas	Muy buenas
Políticas comerciales entre Ecuador y Chile				

Apéndice C Empresas registradas en la Superintendencia de Compañías

N°	RUC	NOMBRE	CIUDAD	DIRECCION	TELÉFONO
1	0992669063001	GALESBURG S.A.	GUAYAQUIL	LAS PEÑAS	042643057
2	0791708966001	BANAGRUPSA S. A.	MACHALA	VELA	072961695
3	0990877815001	BANANERA CENTENARES S.A	GUAYAQUIL	KM. 7 1/2 VIA DURAN YAGUACHI	2676519
4	1290052358001	AGROVERDE S. A.	GUAYAQUIL	RUTA SAN JUAN INDUSTRIAL	042204850
5	1290065263001	BANANA QUEVEDO S.A. BANA-Q	GUAYAQUIL	. GUAYAQUIL-VIA A VALENCIA	052781806
6	0791731771001	IMPORTADORA Y EXPORTADORA GRUPEXCONSUR S.A.	MACHALA	PICHINCHA	072917112
7	0791741521001	BANAHYRDA S. A.	MACHALA		072155834
8	0992266392001	CRAZYDER S.A.	GUAYAQUIL	VIA A SAMBORONDON	043824524
9	0992273461001	GIBTERCORP S.A.	GUAYAQUIL	KM. 1 1/2	042839107
10	0992325577001	PRODUCTORA BANANERA HABILLA S.A. (PROBANHABISA)	GUAYAQUIL	38 ava	204503
11	0992329661001	OTISGRAF S.A.	GUAYAQUIL	URDESA NORTE, AV. RODRIGO CHAVEZ	042136304
12	0992384131001	DELIFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	VIA A BALAO	2680997
13	0992408944001	HACIENDA VILMITA HAVILMI S.A.	GUAYAQUIL	VIA QUEVEDO - SANTO DOMINGO	046013290
14	1291720036001	BANANERA ANDINO BANANDINO S.A.	GUAYAQUIL	AV.PRINCIPAL	052762622
15	0992529547001	PONGARBEL S.A.	GUAYAQUIL	VIA SAMBORONDON	046015691
16	0992529849001	AGRAIND S.A.	GUAYAQUIL	KM 86.5 CARRETERA BABAHOYO - PUEBLOVIEJO	042136170
17	0992536314001	MEGAUNION S.A.	GUAYAQUIL	AVDA. CARLOS JULIO AROSEMENA	2200721
18	0992644885001	AGRICOLA LA UNION S.A. UNIONSA	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA TORRE B	042631122
19	0791747996001	PRIMAVERAGRO S. A.	MACHALA	SUCRE	2933231
20	0791754003001	ALTEGRA S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	072985272
21	0791755182001	BANANERA SUDAMERICA DEL PACIFICO S.A. BANASUPAC	MACHALA	BOLIVAR	2966323
22	0791773334001	EXBANLIGHT CIA. LTDA.	MACHALA	AMBROSIO GUMAL	072961005
23	0791775795001	AGRORUICOR CIA.LTDA.	MACHALA	VIA AL CAMBIO	072926540
24	0190360830001	HASANRITA S.A.	GUAYAQUIL	LOTIZACION ALBAN BORJA	2950460
25	0992913959001	EXPORTADORA SUR AMERICANA S.A. EXPOSUREÑA	GUAYAQUIL	-	042097696
26	0992579528001	FURONDA S. A.	GUAYAQUIL	NOVENA	042292783
27	0992580275001	PACIFIC VIRGIN FRUIT S.A. FRUITVIRGIN	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	042682222
28	0991255885001	TONOLLI S.A.	GUAYAQUIL	BALSAMOS NORTE	
29	0992161523001	AUSONIA S.A.	GUAYAQUIL	LAS BRISAS MAZ. EF- VILLA 9	072920312
30	0900000001723	EMPRESA REOBLADORA DE BANANO SA	GUAYAQUIL		
31	0790096703001	BANANOS LATINOAMERICANO S.A. BANALAM	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE VIA LIMON	
32	0790101987001	SWEETBANANA S.A.	MACHALA	JUNIN	963677

33	0791721474001	BANAJANSA S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	
34	1391782942001	KEROMA S.A.	PORTOVIEJO	CALICUCHIMA	052660097
35	0990759316001	AGRO-PECHICHES CA	GUAYAQUIL	3ERA ESTE	22390176
36	0992301406001	FRILOCSA S.A.	GUAYAQUIL	CHILE	
37	0992285400001	GRUBANA S.A.	GUAYAQUIL	URDENOR MZ. 126 VILLA 8	2245990
38	0991443835001	FAPROBAN, FAMILIA PRODUCTORA DE BANANO S.A.	GUAYAQUIL	ETAPA II	2245850
39	0991450122001	COMPAÑIA AGRICOLA LOS CEDRALES S.A.	GUAYAQUIL	BAQUERIZO MORENO	564363
40		EXPORTADORA ANDRES MOSCOSO EXPORMOSCOSO S.A.	GUAYAQUIL	VIA PUERTO ROMERO	
41		EXPORTADORA AGRICOLA MOREIRA S.A. EXPOMOREIRA	GUAYAQUIL	ESCOBEDO	042303520
42	0791774047001	PRODUCCION ORENSE DE BANANO PRODORBAN S.A.	MACHALA	SUCRE	072933231
43	0991158510001	CATACAO S.A.	GUAYAQUIL	GARCIA AVILES	832964
44	0190363074001	AGRICOLA RIVERA RIGRICOLA CIA. LTDA.	CUENCA	AV. LOJA	2816846
45	0791723345001	AGRICOLA BROOS E IZQUIERDO S.A.	MACHALA	KM 2 1/2 VIA MARIA - CAÑAS	2934465
46	0990821402001	AGRICOLA SARASOTA S.A.	MACHALA	ARIZAGA	933733
47	0991144900001	BANALCAR S.A. (BANALCARSA)	GUAYAQUIL	AV. PRINCIPAL VIA SAN JUAN	042562604
48	0992671122001	ECUABONTURE S.A.	GUAYAQUIL	COND SAINT GILLEN	085072836
49	0991177167001	FRUTELA C.A.	GUAYAQUIL	AV DEL BOMBERO	3812159
50	0991270043001	CEDAMO S.A.	GUAYAQUIL	HURTADO	42450999
51	0991477683001	EXPORTIME S.A.	GUAYAQUIL	P.YCAZA	042310318
52	0791733596001	SAPRIET S.A.	MACHALA	AV. BOLIVAR CALLE PRINCIPAL	072941129
53	0992200421001	IMPORTADORA - EXPORTADORA SUN INTERNACIONAL S.A. IMEXSUN	GUAYAQUIL	GARCIA MORENO	052731111
54	0992450088001	FEJISA S.A.	GUAYAQUIL	AV. QUITO	2351196
55	0992535768001	PRODUCVISTA S.A.	GUAYAQUIL	AV. CARLOS JULIO AROSEMENA	042200721
56	0992571128001	BANASOFT C. LTDA.	GUAYAQUIL	S/N	0985078594
57	0992728760001	BENILDE S.A.	GUAYAQUIL	AV. JOSE JOAQUIN ORRANTIA	046023546
58	0791757304001	EXPOR BANANERA GUABO S.A. EXPORGUABO	MACHALA	SUCRE	072950979
59	0991003940001	COMPAÑIA AGRICOLA JESQUIRSA S.A.	GUAYAQUIL	AV FCO DE ORELLANA	2393590
60	0992816384001	EXPORTADORA AGRICULTORES BANANEROS DEL SUR S.A. EXAGRISURSA	MACHALA	ALBERTO SERRANO	072918208
61	0791768500001	FRUTA ATLANTICO S.A. ATLANTICFRUT	MACHALA	PICHINCHA	072922565
62	0791772842001	OREBANPAL CIA. LTDA.	MACHALA	AV. QUITO	072913123
63	0190359972001	CUDARANSA S.A.	GUAYAQUIL	AV.VICTOR HUGO FLORES	072'815525
64	0992607041001	COMPAÑIA AGRICOLA E INDUSTRIAL BANSUAR S.A.	GUAYAQUIL	BAQUERIZO MORENO	2302201
65	0790100247001	COMERCIALIZADORA DE BANANO CUVANO S.A.	MACHALA	SANTA ROSA	963899
66		COMPANIA UGARTE LLAGUNO CUGART S.A	MACHALA	JUNIN	934089
67	0791781361001	EXPORTADORA FRUIT NARVAEZ & PINCAY DARJOR CIA.LTDA.	MACHALA	ROCAFUERTE ENTRE 9 DE MAYO Y JUAN MONTA	072938688

68	0991333142001	CLEMENCIACORP S.A.	GUAYAQUIL	AV. FCO. DE ORELLANA	042682222
69	0992919663001	EXPORTADORA DE FRUTAS TROPICALES EXPORBANAFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	FRANCISCO DE ORELLANA	042921265
70		CULTIOLAYA S.A.	GUAYAQUIL	VIA. KM. 2.5 SAN CAMILO - VALENCIA	052780665
71	0991478639001	COEXTECSA S.A.	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	
72	0992960140001	EXPOSHIPPERS S.A.	GUAYAQUIL	CDLA ALBORADA ETAPA 13	6053155
73	0791786045001	FRUTAS DEL SUR FRUTSUD S.A.	MACHALA	OCHOA LEON	072918879
74		FRUTASIETE CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	-	59395888250
75		IMPORTADORA Y EXPORTADORA "BAHERIMEX" S.A.	GUAYAQUIL	CIUDADELA LA FAE	042293009
76	0790096886001	BANORPAL S.A.	MACHALA	PICHINCHA	2961757
77	0790150015001	INDUSTRIAL FRUTERA ECUATORIANA S.A. INFRUES	MACHALA	CALLE TELMO SANDOVAL	072985194
78	0791707811001	AGRICOLA LA BRUJITA S.A. AGRIBRUJA	MACHALA	PICHINCHA	072933325
79	0990927235001	COMPANIA AGRICOLA SAN AMADO S.A COMPAMASA	GUAYAQUIL	CALLE SEXTA	2387951
80	0991151060001	DEXTER S.A. (DEXTERSA)	GUAYAQUIL	S/N	052790557
81	0391011478001	AGRICOLA ESPERANZA S.A., AGRIESPERSA	GUAYAQUIL	AV. 8 DE ABRIL	20100024
82	0991160744001	ANALISIS NEMATOLOGICOS PARA EL AGRO ANEMAGRO S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. PANPRAMA MZ. I SOLAR 26	042807344
83	0991360212001	FIRACSA S.A.	GUAYAQUIL	AV. CARLOS J. AROSEMENA KM.2.5 PISO 1 OF	2220321
84	0991365400001	BONTACORP S.A.	GUAYAQUIL	VIA LA PUNTILLA SAMBORONDON	045017534
85	0991430709001	AGRICOLA FRUTALERA C.A.	GUAYAQUIL	3RA ESTE	042281637
86	0791732891001	AGRICOLA EL COCOKE S.A AGRICOKE	MACHALA	BOLIVAR	2941129
87	0992113723001	COMPANÍA COMERCIAL AGRICOLA WALTER LANDETA LTDA.	GUAYAQUIL	CARRETERA ISRAEL VAI TENGUEL	042744102
88	0992215313001	ELENTEL S.A.	GUAYAQUIL	TULCAN	042377245
89	0992327170001	PRODUCTORA BANANERA SAN ANTONIO S.A. (PROBANSANTOSA)	GUAYAQUIL	38AVA	204503
90	0992406755001	ECODERSA S.A.	MACHALA	GRAN COLOMBIA	072935819
91	0992548037001	UNEZCORP S.A.	GUAYAQUIL	KM. 1,5 VIA SAMBORONDON	042598760
92	0791752167001	AGRICROACIA S.A.	MACHALA	AV. PANAMERICANA 4 1/2	072950192
93	0791755808001	COMPANÍA DE PRODUCCION S.A. COMPRU	MACHALA	25 DE JUNIO	072930977
94	0992758414001	MENDOEXPORT S.A.	GUAYAQUIL	COSTANERA	042136642
95	0791761913001	EXPORT - IMPORT MILEVYN CIA. LTDA.	QUITO	PADRE JUAN VELASCO	062982596
96	0791761956001	AGRIORCU CIA. LTDA.	MACHALA	ALEJANDRO CASTRO BENITEZ	072982107
97	0992950463001	GLOBAL FRESH DEL ECUADOR GLOBAL FRESH GLOFREC SOCIEDAD ANÓNIMA	GUAYAQUIL	VÍA SAMBORONDÓN	046016492
98	0992951281001	SUMIBANANAS S.A.	GUAYAQUIL	S/N	3883519
99	0991218688001	COMPANIA BANANERA ECUATORIANA COBALCESA S.A.	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	
100	0992157089001	MAPREDICORP S.A.	GUAYAQUIL	LUQUE	

101	0990079331001	COMPANIA AGRICOLA MARTINICA SA	GUAYAQUIL	EL ORO	442055
102	0991293280001	MANTRAC S.A.	GUAYAQUIL	TULCAN	452770
103	1290024826001	HACIENDA JUJANILLO SA CIVIL EN PREDIOS RUSTICOS	GUAYAQUIL	KM 13 1/2 VIA SAN JUAN-VINCES	
104	0790101723001	COMPANIA DE BANANEROS UNIDOS S.A. BANUNSA	MACHALA	10 DE AGOSTO	09955623
105	0791700930001	SERALIME S.A.	MACHALA	JUNIN	936338
106	0790150368001	CONTIBANANOS BANANOS CONTINENTAL S.A.	MACHALA	AV. DEL PERIODISTA	961245
107	0791723140001	BANANA REY BANAREY S.A.	MACHALA	SANTA ROSA	072951364
108	0790011694001	COMPANIA BANANERA FILADELFIA S.A. BAFILASA	MACHALA	VIA LA LIMA EL NARANJO	2950488
109	0992911085001	AGRICOLA ECOLOGICA PANDORA CELCE S.A.	GUAYAQUIL	AV. JUAN TANCA MARENGO	042266222
110	0790091795001	AGRICOPAC AGRICOLA COMERCIAL DEL PACIFICO CIA. LTDA.	MACHALA	BUENAVISTA Y PICHINCHA	
111	0791711096001	DISTRIBUIDORA DE LA COSTA DICOSTA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL		
112	0991333169001	FERNANDACORP S.A.	GUAYAQUIL	JOSE ALAVEDRA TAMA	042682222
113	0992952636001	COMERCIALIZADORA AGRICOLA VILEMA ZAMORA EXPORTVILZA S A PRINCIPIOFIN SOCIEDAD ANÓNIMA	GUAYAQUIL	AGUIRRE	042702081
114	0790068041001	AGRICOLA EL RIACHUELO S.A. AGRICHUELO	MACHALA	VIA GUABO GUAYAQUIL	2983157
115	0991346678001	INMOBILIARIA FULL HOUSE S.A.	GUAYAQUIL	AV. C.J. AROSEMENA KM 1 1/2	380420
116	0992252812001	PRIDORP S.A.	GUAYAQUIL	KM. 1 1/2	2839105
117	0992313315001	OBESDAL S.A.	GUAYAQUIL	P. ICAZA	2304048
118	0991438564001	ANGIOSA S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA SOLAR 1	2393590
119	0991440356001	AGRICOLA BANANERA ROSARIO MERCEDES S.A. (AGROROSARIOMERCEDES)	GUAYAQUIL	KENNDY NORTE MZA. 507 NO. 1-4-20-27	042583187
120	0791760461001	SOCIEDAD DE PERMACULTURA SOPERMA CIA. LTDA.	MACHALA	VIA FERROVIARIA	072140803
121	0990916799001	AGRICOLA EL JAZMIN AGRIJAZ S.A.	GUAYAQUIL	LAURELES	2881618
122	0990960720001	AGRIGAZU S.A.	GUAYAQUIL	LAURELES	2881618
123	0990289484001	SAN LUIS COMPANIA ANONIMA EN PREDIOS RUSTICOS	GUAYAQUIL	CDLA. LA ATARZANA	042288842
124	0992662875001	IÑAKI S.A.	GUAYAQUIL	NAHIM ISAIAS	042684069
125	0992658215001	ECORIV S.A.	GUAYAQUIL	COOP.DE PRODUCCION AGROPECUARIA STA.BARB	046004565
126	0790151372001	SAMAYACU C. LTDA.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	2985232
127	0990749140001	KRAPP SA	GUAYAQUIL	KM 14 1/2 VIA DAULE	045012200
128	0991121099001	AGRICOLA ALFA S.A. AGRIALFA	GUAYAQUIL	SEGUNDA	042000271
129	0992688122001	CORPSOBK S.A.	GUAYAQUIL	AV. MIGUEL JIJON	042656868
130	0991126465001	COMPANIA AGROINDUSTRIAL OCHOCAN S.A.	GUAYAQUIL	PIO MONTUFAR	045000317
131	0991399135001	BANANACORP S.A.	GUAYAQUIL	SAN MARTIN	042463039
132	0791725666001	GRUBAFAL S.A.	MACHALA	AYACUCHO	2932664

133	0992133155001	AGRICOLA BANANERA VICTORIA, BANVICTORI S.A.	GUAYAQUIL	AV. JOSE JOAQUIN ORRANTIA	046023546
134	0992318600001	LUMACOR S.A.	GUAYAQUIL	JOSE MASCOTE	042450551
135	0992530065001	BANARPALM S.A.	GUAYAQUIL	KM. 1.5 VIA A SAMBORONDON	3825220
136	0992573651001	AGRIBAJ S.A.	GUAYAQUIL	AVDA. CORDOVA	042221839
137	0791754577001	PRODUCTORA AGRICOLA LARA PATIÑO S. A.	MACHALA	ARIZAGA	072983277
138	1792367166001	PRODUCTOS AGRICOLAS POWER FRUIT CIA. LTDA.	QUITO	DECIMA	02383177
139	0992785942001	FANALBA S.A.	GUAYAQUIL	MZ. C	045123965
140	0992886730001	COMERCIALIZADORA FRUIT TALUCA COMFRUTALUCA S.A.	CUENCA	ALFONSO ANDRADE	072420173
141		AGROTRUST S.A.	MACHALA	9 DE MAYO	
142	0992108711001	BASYC S.A.	GUAYAQUIL	AV. DE LAS AMERICAS	2282960
143	0791761506001	VEROBANANO S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	0996841539
144	0790045386001	SOCIEDAD EN PREDIOS RUSTICOS RIO BONITO SA	MACHALA	CARRETERA PANAMERICANA	2931802
145		UBALTER S.A.	MACHALA	VIA MACHALA	
146	0790102843001	CEIPROFRUT COMPAÑIA EXPORTADORA E IMPORTADORA DE PRODUCTOS Y FRUTAS TROPICALES CIA. LTDA.	MACHALA	9 DE MAYO	963825
147	0991325891001	GRANJAMAR S.A.	GUAYAQUIL	VIA MARISCAL SUCRE	04238767
148	0990797471001	AGRICOLA LAS VELETAS S.A. LAVELE	GUAYAQUIL	10 DE AGOSTO	329455
149	0992271604001	BENEDETTI S.A.	GUAYAQUIL	CHILE	
150	0992311282001	PERVINCA S.A.	GUAYAQUIL	RECINTO LA HOJITA	042145205
151		AGRICOLA CHUCHUCA & AVILA ESTEMERC S.A.	MACHALA	OLMEDO	072916434
152	0992961910001	LA GRAN VISTA GRANVISTASA S.A.	GUAYAQUIL	AV. 9 DE OCTUBRE	0983355048
153	0992971185001	CORPFRANSAN S.A.	GUAYAQUIL	bolivar	042024269
154	1791915984001	AGRICOLA ANGUETA S.A.	QUITO	ALEJANDROPONCE BORJA	032689569
155	0991091270001	LOS COMPADRES LOCOMPA S.A.	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	2326250
156	0991137319001	DOSONOTO S.A.	GUAYAQUIL	AV. 9 DE OCTUBRE	569099
157	0992528370001	GRAPINCOM S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. URDENOR	091519534
158	0992530855001	ECUARBOL CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	SAMANES II MZ: 220	085888618
159	0991157654001	BANANERA SOLEDAD BANSOL S.A.	GUAYAQUIL	CALLE JOSE ALAVEDRA TAMA	2682222
160	0990079234001	COMPANIA AGRICOLA LA JULIA S. A.	GUAYAQUIL	EL ORO	2442055
161	0790021932001	EXPORTADORA MACHALA CIA LTDA	MACHALA	ROCAFUERTE	072930300
162	0791708206001	MORENMOS S.A.	MACHALA	PICHINCHA	933325
163	0790084829001	BANTRO, BANANO TROPICAL S.A.	MACHALA	25 DE JUNIO	072931137
164	0791742951001	PAROVPA EXPORTACIONES CIA. LTDA.	MACHALA	AV QUITO	072913123
165	0992692898001	CAMEONCE S. A.	GUAYAQUIL	SEPTIMA, MZ. 3	2387606
166	0991167315001	AGRICOLA ORO VERDE S.A. (VERDORO)	MACHALA	VELA	2786420
167	0991272569001	AGRICOLA BANANERA BLANCA ROSA S.A. ABROSA	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	042682628
168	0791727618001	HERLOMIN CIA LTDA.	MACHALA	OLMEDO	2912560
169	0791732409001	AGRICOLA KARLA SELENA CIA. LTDA.	MACHALA	BOLIVAR	967763

170	0791733049001	CARISE S.A.	MACHALA	9 DE MAYO	2950561
171	0791738016001	BANANO ORENSE DE EXPORTACION BANOEXPORT S.A.	MACHALA	KM 1/2 VIA A PASAJE	072988045
172	0791740312001	BELKRUZ S.A.	MACHALA	AVENIDA DEL EJERCITO	072950613
173	0992304871001	AGRIQUEL, AGRICOLA RAQUEL S.A.	GUAYAQUIL	AV. 8 DE ABRIL	2010024
174	0992316276001	VAKITASA S.A.	GUAYAQUIL	LUQUE	042374898
175	0992374128001	LIQUI S.A.	GUAYAQUIL	VICTOR EMILIO ESTRADA	2383607
176	0992383216001	CAMPONET S.A.	GUAYAQUIL	AV. QUITO	042528337
177	0992473959001	SALAPISA S.A.	GUAYAQUIL	CARRETERO BUENA FE - STO DOMINGO KM 35	086929051
178	0992594160001	PORWERING S.A.	GUAYAQUIL	SECTOR ISLA TRINITARIA	042603901
179	0992816376001	CIFRUCORP S.A.	GUAYAQUIL	AV FRANCISCO DE ORELLANA	045106908
180	0992817739001	DIJESA COMPANY S.A.	GUAYAQUIL	URB. PUERTO AZUL	042990706
181	0992907606001	FRUTAL DE LA COSTA S.A. FRUTALCOST	GUAYAQUIL	AV JUAN TANCA MARENGO	969441485
182	0992122021001	PRODUCTORES EXPORTADORES DE BANANO PROEXBA S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL H. ALCIVAR	2687180
183	0991263098001	B.R. BANANAS BORRERO C.A.	GUAYAQUIL	BRASIL Y VILLAVICENCIO	413773
184	0992137754001	BRIALIS S.A.	GUAYAQUIL	AV. PANAMERICANA	2750238
185	1291734061001	QUALITYFARMS S.A.	GUAYAQUIL	C. PONCE	062973312
186	0790096568001	PIOPRIBA S.A.	MACHALA	BOLIVAR	941129
187	0791702836001	PROCORP S.A.	MACHALA	AV. MADERO VARGAS	
188	0790100948001	ERIMAUCKA CIA. LTDA.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	2920844
189	0791782163001	AGRICOLA PRIETO ESPINOZA PRIESPI S.A.	MACHALA	via Rio Negro-Pedregal	981588770
190	0990759294001	AGRO-GANADOS CA	GUAYAQUIL	3RA ESTE	292298
191	0992254300001	JOCAÑAS S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL A. JIJON	042230507
192	0992276932001	DIMCORPORATION S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. URDENOR MZ. 126 VILLA 6	2245990
193		NEYGRANEXPORT S.A.	MACHALA	VELA	2927036
194	0992294051001	UNIFRESH S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL H. ALCIVAR	2687778
195	0992918578001	SERTAGRIC S.A.	GUAYAQUIL	LEONIDAS PROAÑO	042795655
196	0991444122001	BANAUNION, PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE BANANO S.A.	GUAYAQUIL	KM 28 VIA DAULE	796147
197	0992334878001	SOCIEDAD AGRICOLA LA VICTORIA S.A. AGROLAVIC	GUAYAQUIL	MANUEL GALECIO	2562455
198		AGRICOLA RAYO DE LUNA PRODUCCION COMERCIALIZACION TRANSPORTE IMPORTACION AGRILUN COMPAÑIA ANÓNIMA	MACHALA	S/N	072950253
199	0992960167001	EQ-GRAMINIA SOCIEDAD ANÓNIMA	GUAYAQUIL	ALBATROS	046020692
200	0900000001562	ECUADORIAN BANANA LABEL CIA LTDA	GUAYAQUIL		
201	0990926123001	INDUSTRIAL EXPORTADORA BANANERA INDEXBAN C.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	630270
202	1290057759001	BANANEROS UNIDOS BANUN C.LTDA.	GUAYAQUIL	BOLIVAR	750602
203		AGROTALLO S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	092144085

204	0991168672001	TAHICORP C.A.	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	232737
205	0791746434001	ORGANICPROBAN S. A.	MACHALA	9NA. OESTE	2963553
206	0790003926001	COMPANIA DE PRODUCCION TROPICAL SA	MACHALA	KM 4 1/2 VIA A GUAYAQUIL AV. PANAMERICAN	2950192
207	0790092511001	INDUSTRIA PROCESADORA DE BANANO IMPROBA S.A.	MACHALA	MACHALA GUAYAQUIL CARRETERO	935303
208	0790151380001	PREDIFAL C. LTDA.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	072985232
209	0791720338001	INDUSTRIAL BANANERA S.A. "BANIGRISA"	MACHALA	9 DE OCTUBRE	2951019
210	0990753326001	PARAZUL SA	GUAYAQUIL	KM 14 1/2 VIA DAULE	045012200
211	0990294720001	AGRILERTORA S.A.	GUAYAQUIL	AV PRINCIPAL	042208247
212	0791743265001	BANLOPLAR CIA. LTDA.	MACHALA	AV. BOLIVAR MADERO VARGAS	2929949
213	0991179267001	JOLIBANANA S.A.	GUAYAQUIL	TUNGURAHUA	046039093
214	0991353720001	PINALASI S.A.	GUAYAQUIL	URB. LAGUNA CLUB MZ. SD S. 72	042874662
215	0791730139001	FRUPALI S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	2985242
216	0791730600001	AGRICOLA DAVILA LOAYZA S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	2985242
217	0992109572001	CLAVEMAX S.A.	GUAYAQUIL	AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM. 2,5	220321
218	0992324090001	BANANERA MONTE GRANDE S.A. (BAMONGRANSA)	GUAYAQUIL	38ava	204503
219	0992332174001	BANANERA ROSITA II S.A. (BANAROSAI)	GUAYAQUIL	MZ. 9	204503
220	0992436735001	ABICIO S.A.	GUAYAQUIL	AV. FCO. DE ORELLANA	045106908
221	0992483571001	SELFTOR S.A.	GUAYAQUIL	SAUCES	099283204
222	0992492244001	REBEJAC S.A.	GUAYAQUIL	AVE 9 DE OCTUBRE	042307052
223	0992888504001	AGRICOBANANO S.A.	GUAYAQUIL	Francisco Illescas	043032555
224	0992593911001	COMERDIST S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. ALBORADA ETAPA VI	2-648405
225	0991255346001	LOMASER C.A.	GUAYAQUIL	EL ORO	442055
226	0992642939001	GLOBAL FRESH TRADING DEL ECUADOR GFRESH S.A.	GUAYAQUIL	AV. CARLOS JULIO AROSEMENA	042203434
227	0791718279001	EXPORTADORA DE BANANOS MURILLO S.A. EXPORBAMU	MACHALA	ARIZAGA	2961763
228	0791706912001	AGROPALADINES S.A.	MACHALA	PICHINCHA	939954
229	0791711649001	BANARUSIA S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE	
230	0790092384001	IMPORTADORA Y EXPORTADORA LUZMILA IMPORLUZ CIA. LTDA.	MACHALA	SUCRE Y	
231	0791779227001	EXPORTADORA JOYFRUIT S.A.	MACHALA	PRINCIPAL	072786167
232	0791724724001	ASECERT C. LTDA.	MACHALA	CALLEJON ALFONSO PRADO	072916263
233	0790084535001	IRIDIOX SA	GUAYAQUIL	PICHINCHA	
234	1391837690001	AGROFUTUROEXPORT S.A.	PORTOVIEJO	CHEQUELANDIA	052699790
235	0791767555001	KEGSAFRUT S.A.	MACHALA	CALLEJON BANAORO	072936521
236	0992301139001	NOREXA S.A.	GUAYAQUIL	CHILE	
237	0991353909001	REYBANCORP AGRICOLAS S.A.	GUAYAQUIL	KM 2.5 AV. C.J. AROSEMENA	208670
238	0991405747001	AGRICOLA ANFAJ S.A.	GUAYAQUIL	AV. DE LAS AMÉRICAS	042285706

239		EXPORTACION AGRICOLA SOBHY DAWOUD LBLEGYPTGROUPINTERNATIONAL S.A.	GUAYAQUIL	AVENIDA QUITO	045030127
240	0992307374001	QUETZA S.A.	GUAYAQUIL	ORELLANA	2569514
241	1290071794001	FINCAGRO, FINCAS AGRICOLAS S.A.	GUAYAQUIL	AV. PRINCIPAL CAMINO A HCDA BARRAGANETE	2294590
242		AGROINDUSTRIA RIVERA&CO C.L.	CUENCA	AV LOJA	072816846
243	0991467505001	ELVISOMA S.A.	GUAYAQUIL	GARZOCENTRO 2000 LOCALES 307-308-309	277898
244		AGRICOLA NOR ORGANIC NZ S.A.	GUAYAQUIL	VIA A NARANJITO	2971863
245	0990960712001	AGROLIM S.A.	GUAYAQUIL	LAURELES	2881618
246	0990999600001	AMANDES S.A.	GUAYAQUIL	AV. J. T. MARENGO KM 3 1/2	250033
247	0992491930001	AGRICOLA 51 S.A. (AGRICIN)	GUAYAQUIL	AV. DOMINGO COMIN	
248	0791733723001	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA JELISBA CIA. LTDA.	MACHALA	AV. PANAMERICANA	072992315
249	0791735750001	EXPORTADORA BANANERA DEL SUR EXPORBSUR S.A.	MACHALA	BOLIVAR	2966722
250	0992669047001	VARENNE S.A.	GUAYAQUIL	AV. FCO. DE ORELLANA	043710225
251	0791720303001	AGRICOLA INDUSTRIAL BANANERA ABANSER S.A.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	2950574
252	0991099158001	COMPANIA FRUTICOLA ECUATORIANA FRUTAGUA S.A.	GUAYAQUIL	S/N	042383607
253	0992680482001	AGROFIVE S.A.	GUAYAQUIL	AGUIRRE	042532169
254	0791744806001	AGRICOLA SAN ESTEBAN ESTEBANAGRI CIA. LTDA.	MACHALA	AV. AZUAY	2912805
255	0591721941001	COSTANDINA S.A.	AMBATO	EUGENIO ESPEJO	032688776
256	1290061527001	BANANEROS Y PALMICULTORES S.A. BANPAL	GUAYAQUIL	EUGENIO ESPEJO	052751216
257	0991297995001	AGRICOLA BIOAGRO S.A.	GUAYAQUIL	7 DE NOVIEMBRE	042345821
258	0791735343001	COBANFRUT S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE	2934953
259	0992112255001	SEBASANSA S.A.	GUAYAQUIL	PRIMER CALLEJON	042200106
260	0992129824001	ORODELTI S.A.	GUAYAQUIL	KM 1 1/2 VIA SAMBORONDON	2839112
261	0992324074001	AGRICOLA BANANERA PASION S.A. (AGRIBANPASA)	GUAYAQUIL	MZ. 9	052735786
262	0992386770001	PANELA INTERNATIONAL COMPANY S.A. PANELICOM	GUAYAQUIL	AV. INDEPENDENCIA	042303308
263	0992436204001	BRIGMANY S.A.	GUAYAQUIL	KENNEDY OESTE	042399063
264	0992515155001	SIXMA COMPAÑIA AGRICOLA S.A. SIXMAGRICOLA	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	052780254
265	0992629266001	AGRICOLA MAYRA ROSARIO AMARO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	OLMEDO	042750266
266	0791753651001	AGRICOLA PEÑA DORADA CIA. LTDA. DOPEAG	MACHALA	TARQUI	072928347
267	1391795416001	COMPLATZAM CIA. LTDA.	PORTOVIEJO	AV DEL EJERCITO Y 9NA TRANSVERSAL	052931567
268	0791763495001	ESPECUAGRI C.LTDA.	MACHALA	PEDRO MARIDUEÑA	072962110
269	0190358402001	AGROCOSE S. A. AGRICOLAS DE LA COSTA ECUATORIANA	CUENCA	PAUCARBAMBA	2960535
270	0992121092001	MIPELDI S.A.	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	

271	0990128901001	SOCIEDAD AGRICOLA FORESTAL SOLEDAD	GUAYAQUIL	AV. QUITO	284318
272	0790092643001	PORTEADORA DE SERVICIOS PORSERSA S.A.	MACHALA	BOYACA	937817
273	0790096010001	LOSANPRIBA S.A.	MACHALA	AV. PRINCIPAL	941129
274	0992894806001	EXPORTADORA ECUADORIAN TROPICAL FRUIT EXPOGROUP S.A.	GUAYAQUIL	AV. 9 DE OCTUBRE	
275	0791723213001	MERCANTIL DE FRUTAS TROPICALES MERFRUIT S.A.	MACHALA	10 DE AGOSTO	2912187
276	0791723914001	MACHALAFRUIT COMPANI S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE	2963400
277	0790084527001	AGRIGESA AGRICOLA BANANERA S.A.	MACHALA	KM. 2 1/2 VIA MACHALA PASAJE	936970
278	0992169419001	CORPORT S.A.	GUAYAQUIL	VELEZ	2321225
279	0991311955001	PETROINSA S.A.	GUAYAQUIL	AV.C.J.AROSEMAN KM 1.5	380420
280	0790101979001	EUROBANANA C. LTDA. EUROBAN	MACHALA	AV. MADERO VARGAS	
281		OTANICORP S.A.	GUAYAQUIL	GRAL. MANUEL LUZARRAGA	042569514
282	1792664373001	PRODUCTORA ECUATORIANA DE FRUTAS Y PROCESADOS DIAMONDFRUIT S.C.L.	QUITO	Av Manuel Cordova Galarza	022378783
283	0992254335001	BANADIN S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL A. JIJON	042230507
284	0992305215001	AGROTELSA S.A.	GUAYAQUIL	ORELLANA	
285	0992949465001	AGRICOLA LA-AZUCENA S.A.	GUAYAQUIL	JARDINES DEL SALADO	2518684
286	0991509844001	AGRICOLA BANANERA REYBANCORP ABR S.A.	GUAYAQUIL	AV.CARLOS J. AROSEMENA KM 2.5	2208680
287	0992973951001	EXPOFRESH S.A.	GUAYAQUIL	AV. C.L.PLAZA DAÑIN	042691080
288	0992423838001	WERYX S.A.	GUAYAQUIL	JOSE ALAVEDRA TAMA	042682222
289	0990079293001	COMPANIA AGRICOLA BANANERA DEL ECUADOR SOCIEDAD ANONIMA CABE	GUAYAQUIL	EL ORO	442055
290	0790051939001	COMPANIA AGRICOLA CULTIVOS DEL LITORAL AGRICULTOSA SA	MACHALA	SITIO LA VICTORIA	046043392
291	0790096002001	MEDPRIBA S.A.	MACHALA	BOLIVAR	941129
292	0791702240001	ORGANICFRUIT S.A.	MACHALA	ESTERO HUAYLA	072929944
293	0991033599001	AGRICOLA GANADERA BANANEISA S.A.	GUAYAQUIL	VIA CHILINTOMO	099482314
294	0791745179001	BANANO DE CALIDAD PARA EL MUNDO BANACALM S. A.	MACHALA	AYACUCHO	2937075
295	0991180559001	INMOBILIARIA KARENKO S.A.	GUAYAQUIL	AVENIDA PRINCIPAL	042676519
296	0991422706001	AGRICOLA ALEGALDI S.A.	GUAYAQUIL	KM 15.5 VIA BABAHOYO- SAN JUAN	042851639
297	0791729696001	CAMPAGRI S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	2938066
298	0791738024001	HACIBAN S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	2985261
299	0791738644001	AGROCARIBE S.A.	MACHALA	CENTRO COMERCIAL UNIORO	2984038
300	0991376836001	BANARAMA S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	2630270
301	0992271655001	JOKAY S.A.	GUAYAQUIL	JAIME ROLDOS	042710863
302	0992485469001	TERSEDON S.A.	GUAYAQUIL	MALECON	052750602
303	0992538503001	AGROVICTORIA S.A.	GUAYAQUIL	AV DEL BOMBERO	043812159
304	0992578122001	SERIALCORP S.A.	GUAYAQUIL	AV PRINCIPAL	046015827

305	0992629819001	AGRISANJUAN CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	OLMEDO	042750266
306	0992708778001	CLUZON S.A.	GUAYAQUIL	PRIMERA	2386427
307	0190358410001	FRUINTER S.A. FRUTAS INTERNACIONALES	GUAYAQUIL	AV.VICTOR HUGO FLORES	072'815525
308	0992914688001	AGRICOLA FRUTAS SURTIDAS AFRUSURSA S.A.	GUAYAQUIL	18VO PASAJE 3 NE	046011764
309	0992945133001	DONATELLA ECUADOR DONATECUA S.A.	GUAYAQUIL	CIUDAD CELESTE ETAPA LA MARINA	042313167
310	0992576065001	YARINVEST S.A.	GUAYAQUIL	PRIMER CALLEJON 13A	2218508
311	0791761948001	ORGABAN CIA. LTDA.	MACHALA	AV. ALEJANDRO CASTRO BENITEZ	072982107
312	0992140208001	TROLEGSA S.A.	GUAYAQUIL	VIA SAMBORONDON KM 15	042839107
313	0790101928001	CULTIVOS TROPICALES LA BELLA S.A. CUTLABSA	MACHALA	OLMEDO	951207
314	0790101839001	SERAFISA EXPORTADORA S.A.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	950953
315	0790150481001	COMPAÑIA AGRICOLA CINCO-HERMANOS S.A.	MACHALA	COLON	2935032
316	0790088409001	COMPANIA BANANERA TORRES COBANATO S.A.	MACHALA	ARIZAGA ENTRE GUAYAS Y AYACUCHO	938548
317	0790099370001	AGRICOLA ABRIL AGRICAB C. LTDA.	MACHALA	SUCRE	2912010
318	0790058429001	BACO SA BACOSA	MACHALA	C.C. UNIORO L-31	938079
319	0990598630001	AGRONO AGRICOLA NOVEDAD SA	GUAYAQUIL	KM 38.5 VIA DURAN TAMBO	283285
320	0992233982001	AGRICOLA REBAMDAM S.A.	GUAYAQUIL	CARRETERO DURAN YAGUACHI KM 17	
321	0992965452001	AGRICOLA ROMERO ALCIVAR ROMALCI S.A.	GUAYAQUIL	GRAN VIA	042380420
322	0992854073001	IMBOCIS S.A.	GUAYAQUIL	-	042656488
323		BANANDELTA S.A.	GUAYAQUIL	NUMA POMPILIO LLONA	0988128224
324		AGRICOLA PALMERA SOLORZANO ANDRADE PALMASOLAND CIA.LTDA.	QUITO	GUAYAQUIL	022726434
325	0992971436001	AYAGOFSA S.A.	GUAYAQUIL	MAPASINGUE OESTE	042879489
326	0992658487001	SOMEDER S.A.	GUAYAQUIL	107	042630023
327	0992407905001	AGRICULTORES BANANEROS UNIDOS AGRIBAU S.A.	GUAYAQUIL	JUNIN	2302942
328	0900000000776	COMERCIAL DISTRIBUIDORA COMPANIA LIMITADA	GUAYAQUIL		
329	0990930414001	TENDILLO S.A.	GUAYAQUIL	KMT 8,5 VIA PTO INCA	970159
330	0992448229001	BANANEROS DE LOS RIOS S.A. BALORIOS	GUAYAQUIL	AV. C.JULIO AROSEMENA KM 2.5	042208248
331		ENDLESCORP S.A.	GUAYAQUIL	URB. SAN FELIPE	042252278
332	0992516186001	GUAYABAN S.A.	GUAYAQUIL	TULCAN	2455552
333	0791727677001	EMPRESA COMERCIAL CORRALITOS S.A. CORRALTO	MACHALA	KLEBER FRANCO	2930561
334	0992554533001	FARAONINVEST S.A.	GUAYAQUIL	AV. 9 DE OCTUBRE	2312810
335	0990199353001	COMPANIA AGRICOLA Y FORESTAL ELOISA SOCIEDAD ANONIMA	GUAYAQUIL	CALLE TERCERA	052733685
336	0790150023001	SIEMBRAS AGRICOLAS INDUSTRIALES DEL ECUADOR S.A.	MACHALA	TELMO SANDOVAL	072985194

		SAGRIDEL			
337	0791707870001	MONTY BANANAS S.A.	MACHALA	ARIZAGA	933733
338	0791746809001	SUPPLAYPORT S. A.	MACHALA	ESMERALDAS	072510553
339	0991452117001	TONAROLI S.A.	GUAYAQUIL	MANZANA J	042871241
340	0791730430001	OKEGUABO CIA. LTDA.	MACHALA	GRAN COLOMBIA	2950088
341	0791746116001	COMGUABO S. A.	MACHALA	GRAN COLOMBIA	072952027
342	0991323864001	BANAVIVI S.A.C.	GUAYAQUIL	OLMEDO	042285576
343	0992228652001	TROPICALAGRO S.A.	GUAYAQUIL	AV DE LAS AMERICAS	046026898
344	0992341408001	TROPIGAMA S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. LAS RIBERAS	042832477
345	0992363150001	SIDITRA S.A.	MACHALA	25 DE JUNIO	2922753
346	0992570490001	TEOCAC S.A.	GUAYAQUIL	KM. 4 1/2 VIA DURAN BOLICHE	2809609
347	0791754054001	COMPAÑIA AGROPECUARIA INDUSTRIAL TLAFAJ S.A.	MACHALA	LUIS AGUILAR	2950751
348	0992759720001	BARLOFRUT S.A.	GUAYAQUIL	3RA Y 4TA	052754959
349	0791758432001	INMOBILIARIA EL PORVENIR INMOPORV CIA. LTDA.	MACHALA	SAN VICENTE DE PAUL	072980779
350	0791770548001	MUSAKALIUM CIA. LTDA.	MACHALA	AZUAY	0980985366
351	0791778611001	AGRICOLA LA JAEN CIA.LTDA.	MACHALA	15 DE OCTUBRE	072943368
352	1792569249001	GLOBEXIM EXPORT&IMPORT CIA.LTDA.	QUITO	DE LAS MORAS	022048252
353	0791761921001	ORCUBANOR CIA. LTDA.	MACHALA	AV. ALEJANDRO CASTRO BENITEZ	072786167
354	0991254323001	LABORPAC S.A.	GUAYAQUIL	EL ORO	442055
355	0791724899001	FULLAGRO S.A.	GUAYAQUIL	S/N	5044197
356	0790080440001	CAMPOS DEL FUTURO CAMFUTURO S.A.	MACHALA	SUCRE	930741
357	1792304687001	EMPRESA AGRICOLA Y GANADERA HACIENDA LA MERCED AGROEMAGER CIA. LTDA.	QUITO	VIA YURALTO	22384023
358	0790099559001	FERRETERIA INDUSTRIAL COMERCIAL ORENSE FERRINCO C. LTDA.	MACHALA	JUAN MONTALVO	910162
359	0991376593001	CORPBANANA S.A.	GUAYAQUIL	CHILE	042328988
360		EXPORBOLIVAR S. A.	MACHALA	25 DE JUNIO	
361	0992313285001	OSIDAL S.A.	GUAYAQUIL	P.ICAZA	2304048
362	0991457445001	LOVIRNO S.A.	GUAYAQUIL	AV. RIO GUAYAS	831013
363	0992973897001	FRONEGIL S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. NAVAL NORTE	042519900
364	1791399064001	BANANERA PUNTO VERDE BANPUNVER S.A.	QUITO	PANAMERICANA SUR KM 7.5 CALLE QUIMIAC	678734
365	0992461829001	RAKORT S.A.	GUAYAQUIL	KENNEDY NORTE MZ. 705 V-14	2680316
366	0991053077001	EXPORTADORA BANANERA BANARANCHO C.LTDA.	GUAYAQUIL	G. OESTE Y LA 10MA	288556
367	0791745039001	EXPORBANHER S. A.	MACHALA	9 DE MAYO	
368		BYTRUER BANANAS S.A.	MACHALA	PICHINCHA	2913211
369	0791745799001	AGRO COMERCIO KIMBERTOMDURAN CIA. LTDA.	MACHALA	AVDA. DEL EJERCITO	2952297
370	0791732921001	AGROCOMERCIO MARANA C. LTDA.	MACHALA	SUCRE	072950979
371		PRODEXQUA S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE	2922514
372	0791773164001	BANANEROS PELAEZ BANAPEL CIA. LTDA.	MACHALA	SUCRE	2933231
373	0992658398001	CIDORNEG S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	042630023

374	1290071980001	EXP. E IMP. MANOBAL C. LTDA.	GUAYAQUIL	CALLE PRINCIPAL	2780253
375	0790095189001	AGRICOLA PANGOLA S.A.	MACHALA	VELA	2960648
376	0991292578001	DIPLO S.A.	GUAYAQUIL	KM. 7 1/2 VIA DURAN YAGUACHI	042676519
377	0992135271001	CASATEL S.A.	GUAYAQUIL	OLMOS	042852515
378	0992266422001	QUIDISTCOR S.A.	GUAYAQUIL	VERNAZA NORTE	042831279
379	0992340800001	HAFREIT S.A.	GUAYAQUIL	KM 1 1/2 VIA SAMBORONDON	042833110
380	0992409703001	HACIENDA LA GORDITA HALAGOR S.A.	GUAYAQUIL	VIA QUEVEDO - VALENCIA	9086929051
381	0992420863001	FOUNDCORP S.A.	GUAYAQUIL	VICTOR EMILIO ESTRADA	042300492
382	0992498056001	BANAGUILLO S.A.	GUAYAQUIL	AV. QUITO	2280686
383	0992516054001	PERENTCORP S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	04262619
384	0992514787001	BANEXCEL S.A.	GUAYAQUIL	AV LEOPOLDO CARRERA	046051998
385	0992556978001	VIESFRUT S.A.	GUAYAQUIL	AV. PRINCIPAL	093041357
386	0992615214001	BANATUTTY S.A.	GUAYAQUIL	LA EXPERIENCIA POSTE 30	052754273
387	0791757347001	FALORO S.A.	MACHALA	MARCEL LANIADO	2985232
388	0992756888001	INDUSLEXUS S.A.	GUAYAQUIL	URB. LOS ALMENDROS SOL. 6 MAZ. M	2412755
389	0791775779001	SAN NICOLAS SANICOLS CIA.LTDA.	MACHALA	25 DE JUNIO	072988018
390	0791776694001	AGRICOLA ARIBRIT CIA.LTDA.	MACHALA	SAN VICENTE DE PAUL	076000229
391	0992909196001	JUAN CHAN AGRICOLA AGRICOCHAN S.A.	GUAYAQUIL	FINCA VALENTINA	99941503
392	0992597402001	ABEDNEGO S. A.	GUAYAQUIL	CDLA. LOS VERGELES	095730489
393	0992157828001	AGRICOLA BANANERA, SALMA LEONOR, AGRISALMA S.A.	GUAYAQUIL	MZ. 104 SOLAR 13	042274053
394	1291732026001	AGRICOLA PECUARIA Y BANANERA AGRIBEBAN S.A.	GUAYAQUIL	LOTIZACION PUERTO ESTRELLA VIA QUEVEDO	
395	0790096738001	DORI BANANA DORIBAN S.A.	MACHALA	PICHINCHA	961120
396	0992153202001	FELACORP S.A.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	
397	0790151569001	BAJUP BANANOS JULIO ULLAURI PEREZ S.A.	MACHALA	VIA FERROVIARIA A LADO DEL BATALLON EL CAMBIO	
398		AGRICOLA TRONCAL (AGRITRON S.A.)	MACHALA	JUNIN	
399	0791717094001	WILOVESA S.A.	MACHALA	AV. QUITO	2913123
400	0992168919001	NOLVEL S.A.	GUAYAQUIL	LUIS URDANETA	
401	0790091620001	UNION DE BANANEROS Y EXPORTADORES UBANAEXPORT C. LTDA.	MACHALA	AYACUCHO Y PICHINCHA	
402	1290053036001	BANANEROS DE LOS RIOS BANARIOS SOCIEDAD ANONIMA	GUAYAQUIL	TOMAS MARTINEZ	564797
403	0791755387001	GRUPABAN CIA. LTDA.	MACHALA	AV. BOLIVAR MADERO VARGAS	072927558
404	0991432094001	PAIVET S.A.	GUAYAQUIL	AV.OLMOS	2201117
405	0992979739001	EXPORTADORA DE FRUTAS DEL SUR EXFRUSUR S.A.	GUAYAQUIL	AGUIRRE	2283557
406	0991141251001	AGRICOLA COLLINS S.A.	GUAYAQUIL	CHILE Y	807409
407	0791745519001	AGRICOLA VIÑAMAGUA CEDILLO CIA. LTDA.	MACHALA	CARLOS JULIO AROSEMENA	092467820
408	0791728002001	BIOPRODUCCION S.A.	MACHALA	VELA	2931720
409	0992694106001	EZIONGEBER S.A.	GUAYAQUIL	M.H.ALCIVAR	046009743

410	0791740266001	FREVIH CIA. LTDA.	MACHALA	BOLIVAR	072941101
411	0790093186001	PRAENOSA S.A.	MACHALA	VELA	072933228
412	1791431529001	EXPORTADORA E IMPORTADORA EXIMPARSE S.A.	MACHALA	CDLA. UNIORO	0991697218
413	0790012267001	BANIM BANANAS IMPERIAL S.A.	MACHALA	25 DE JUNIO	072931137
414	1791329309001	DINEAGRO'S CORPORACION AGROINDUSTRIAL S.A.	MACHALA	MARCEL LANIADO	980195
415	0990938261001	HUESCA S.A.	GUAYAQUIL	KM 1.5 VIA SAMBORONDON	2835281
416	0991079653001	BANASOMA S.A.	GUAYAQUIL	PRIMERO DE MAYO	2395202
417	0991259678001	DEORO S.A.	MACHALA	AV ROCAFUERTE	046013426
418	0791743958001	AGRICOLA ENCALADA AGRIEN CIA. LTDA.	MACHALA	BOLIVAR	072941067
419	0992105186001	CAVinsa S.A.	GUAYAQUIL	BAQUERIZO MORENO	042300300
420	0992394021001	MUSPRI S.A.	GUAYAQUIL	CAMINO SAN JUAN-VINCES	042383607
421	0992408952001	HACIENDA MARJORIE DAMARJO S.A.	GUAYAQUIL	CALLE GUARDARAYA SAN CRISTOBAL	0986929051
422	0992422483001	OSIRISCORP S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. URDENOR	042245990
423	0992442557001	BIZNESCHIP S.A.	GUAYAQUIL	SAUCES	046005906
424	0992510676001	CERTANDEL S.A.	GUAYAQUIL	AV NARCISA DE JESUS MARTILLO	099283204
425	0791727863001	COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE FRUTAS TROPICALES CEFRU S.A.	MACHALA	SIN NOMBRE SIN NUMERO	072984 080
426	0992529598001	DON PECHE S.A. AGROPECHE	GUAYAQUIL	RECINTO PLAYA SECA	098434884
427	0992629185001	AGRICOLA JORGE ENRIQUE LOPEZ CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	OLMEDO	042750266
428	1291731542001	AGRICOLA SAN IGNACIO S.A. ASINASA	GUAYAQUIL	CARRETERO BUENA FE KM. 4.5 CALLE PRINCIP	052750418
429	0791752213001	BANAMUNDY S. A.	MACHALA	25 DE JUNIO	095418019
430	0791747929001	PROVAPEL S. A.	MACHALA	SUCRE	2933231
431	0791755824001	PRODUCCIONES AGRICOLA S.A. EXCELBANA	MACHALA	25 DE JUNIO	072930977
432	0791773946001	AGROEXPORTADORA FARNIE S.A.	MACHALA	LA LAGUNA	2798528
433	0190360806001	BANJAE S. A.	GUAYAQUIL	AV. VICTOR HUGO FLORES	2950460
434	0992974125001	AGRICOLA Y EXPORTADORA CUELLAR AGRIEXPORCUELLAR S.A.	MACHALA	s/n	045046855
435	0992580844001	EPECNAD S.A.	GUAYAQUIL	PEDRO MONCAYO	2511218
436	0391007551001	FAMILYFRUIT S.A.	CUENCA	ALFONSO ANDRADE	073057754
437		BIOAGRARIO S.A.	GUAYAQUIL	KENNEDY NORTE	6040946
438	0992104937001	PRODUCTORES BANANEROS INDEPENDIENTES PROBAINSA S.A.	GUAYAQUIL	AV. CONSTITUCION	2292531
439	1290066251001	AGRICOLA BANANERA LA COCONA S.A.	GUAYAQUIL	VIA BABAHOYO-JUAN KM. 8.5	748265
440	0992663952001	LIPAGER S.A.	GUAYAQUIL	7 DE AGOSTO	052951964
441	1291733863001	"JESUS ES MI PROTECTOR" JESUPROT S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. SAN JOSE, CALLE E Y 5TA	052754273
442	0790004205001	AGRICOLA SANTA CARLA S.C.	GUAYAQUIL	AVDA. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 3.5	209802
443	0991297782001	DIFOMASA C.A.	GUAYAQUIL	ALBORADA 11AVA. ETAPA	042655408

444	0790099680001	REPRESENTACIONES ENCALADA CHICA S.A. ENCHICASA	MACHALA	AVDA PRINCIPAL	
445	0791707595001	AGRICOLA INDUSTRIAL BANAMAX S.A.	MACHALA	MZ. 3	933851
446	0992168617001	BATIEL S.A.	GUAYAQUIL	AV. QUITO	042528349
447	0790099982001	COMERCIAL BANANERA J.F. COBAFAL C.LTDA.	MACHALA	AV. CIRCUNVALACION NORTE	963933
448	0991333150001	CLAUDIACORP S.A.	GUAYAQUIL	JOSE ALAVEDRA TAMA	042682222
449		BOBYBANANA EXPORTADORA E IMPORTADORA SOCIEDAD ANÓNIMA	GUAYAQUIL	AV. DEL PERIODISTA	042084039
450		AGRICOLA BANANERA SOLORZANO ANDRADE BANASOLAND CIA.LTDA.	QUITO	GUAYAQUIL	22726434
451		EXPORTADORA & COMERCIALIZADORA ECUADOR ECOMERCEC S.A.	GUAYAQUIL	BARRIO CENTENARIO	2501988
452	0990916780001	AGROSILANT S.A.	GUAYAQUIL	LAURELES	2881618
453	0790069285001	BANANOCARRION CIA LTDA	MACHALA	MACHALA	915460
454	0992513675001	IBEROANDINA S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. METROPOLIS DOS MZ1360	042277330
455	1391741316001	PRODUCTOS VERDUGA S.A. PRODVERSA	PORTOVIEJO	AVDA LA ESPERANZA	052662164
456	0791743508001	BANARAF S. A.	MACHALA	VIA LA PRIMAVERA KM.	2922565
457	0790150074001	AGROORGANICA S.A.	MACHALA	11 AVA NORTE	2929944
458	0790151399001	AGRICOLA J.X. C. LTDA.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	072985232
459	0791720311001	BANANERA AGRICOLA BANARQUI S.A.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	2951019
460	0790069617001	AGRICOLAS UNIDAS DEL SUR SA AUSURSA	MACHALA	25 DE JUNIO	2931137
461	0992689099001	AGROEQUIDAD S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO ORELLANA	045109830
462	1290066839001	SAGALLE S.A.	GUAYAQUIL	VOLUNTAD DE DIOS	045123471
463	0991212620001	BANAETELVIRA S.A.	GUAYAQUIL	AVA TRECE DE ENERO, KM. 1.5 VIA A SOTOMA	2944300
464	0991459057001	ZANPOTI S.A.	GUAYAQUIL	AV. LAS MONJAS	042204850
465	0791736099001	PACIDEL S.A.	MACHALA	CHILE	076001417
466	0791737664001	FULLPROSA S.A.	MACHALA	AZUAY	072916540
467	0791739136001	AGRICOLA DANILUP S.A.	MACHALA	SUCRE	2950132
468	0992700467001	OCIREM S.A.	GUAYAQUIL	KENNEDY NORTE	042693543
469	0992405724001	NETHERLANDS S.A.	GUAYAQUIL	VIA BABA - VINCES	042383607
470	0992571268001	TELEPRESTIC S.A.	GUAYAQUIL	VICTOR EMILIO ESTRADA	042383607
471	0992585064001	ECOBANEC CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	FERNANDO GALVEZ	2711189
472	0992839074001	SECONRET S.A.	GUAYAQUIL	-	042230507
473	0190358372001	RICABAN S. A. RICAS BANANAS	GUAYAQUIL	AV.VICTOR HUGO FLORES	072815525
474	0992901888001	AGRICOLA EDISA ECUADOR EDIAGRI S.A.	GUAYAQUIL	CALLE 4TA	042393113
475	0992902655001	AGRICOLA CASI MASU "AGRICASIMASU" CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	AV. QUINTA	042834079
476	0992908521001	BANANEVITO S.A.	GUAYAQUIL	Francisco de Orellana	042552104
477	0992107707001	SOTOMAYOR & SOTOMAYOR BANANAS, SOTOBANANAS C.	GUAYAQUIL	B.MORENO	690986

		LTDA.			
478		JOANBAN S.A.	MACHALA	DINAMAR	072150262
479	0992627255001	FRANCISCO ARIAS SANTANA E HIJOS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	JOSE MASCOTE	042511084
480	0992663502001	MESIFOR S.A.	GUAYAQUIL	PRIMERA E	052951964
481	0790094050001	EUROBANANA S.A.	MACHALA	JUNIN	936338
482	0790096061001	CRISPRIBA S.A.	MACHALA	BOLIVAR	941129
483	0790096452001	PRIETO BARRIGA S.A. (SOPRIBA)	MACHALA	BOLIVAR	941129
484	0990121788001	ZETA CULTIVOS AGRO INDUSTRIALES S.A.	GUAYAQUIL	KM. 8 1/2 VIA A BABAHOYO QUEVEDO	733668
485	0790084519001	ELENASA AGRICOLA BANANERA S.A.	MACHALA	KM 2 1/2 VIA PASAJE	936970
486	0790091418001	BANANERA DE EL ORO BADELORO C.LTDA.	MACHALA	BOLIVAR Y TARQUI	
487	0992187719001	LISTEM S.A.	GUAYAQUIL	URDESA CENTRAL - CEDROS	042383594
488	0791711576001	GRUANA AGRICOLA NUEVO AMANECER CIA. LTDA	MACHALA	SUCRE	2937075
489	0791751446001	EXBAZENTELL S. A.	MACHALA	AURELIO PRIETO	0989292728
490	0992254327001	ENMITABANANA S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL A. JIJON	042230507
491	0992272058001	SOCIEDAD AGRICOLA AGRICASI S.A.	GUAYAQUIL	AURELIO FALCONI	042680102
492		AGROVAR-COCOA S.A.	GUAYAQUIL	GUAYAS	042970848
493	0190385213001	AMAYASFRUIT CIA. LTDA.	MACHALA	SAN MARTIN	084090817
494		COMERCIAL AGRICOLA JOVA S. A. CAJOVA	GUAYAQUIL	AV. 11AVA	2251715
495	1791705238001	LA LAGUNA C.A. LAGUNCA	QUITO	AVIGIRAS	401140
496	0991077367001	FILICORP S.A.	GUAYAQUIL	CALLE QUINTA , MZ. 22	203586
497	0991074848001	INVERSIONES AGROPECUARIAS Y MARITIMAS AGROMARCORP S.A.	GUAYAQUIL	GARCIA AVILES	532536
498	0992663030001	HACIENCORP S.A.	GUAYAQUIL	COOP. 9 DE OCTUBRE	052951964
499	0791753309001	BICHOSA S. A.	MACHALA	PICHINCHA	2960333
500	0791721466001	PRODUCTOS ORGANICOS BUENAVISTA P.O.B. S.A.	MACHALA	BOLIVAR	2941028
501	0791745616001	BANANO Y FRUTAS TROPICALES DE CALIDAD PARA EL MUNDO FRUTICAL S. A.	MACHALA	AYACUCHO	2937075
502	0991159495001	BANAESMERALDAS S.A.	GUAYAQUIL	EL ORO	2442055
503	0991193936001	AGRICULTURA, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES S.A. AGRIEXIM	GUAYAQUIL	CARRETERO VIA A VALENCIA KM 1.5	052781806
504	0991211977001	AGRICOLA DEL FUTURO SOCIEDAD ANONIMA AGRIFUTURO	MACHALA	11AVA NORTE	072929944
505	0991388079001	BEMAX S.A.	GUAYAQUIL	NEPTALI ZUÑIGA	042683324
506	0791737605001	BANAPACIFICO BANANOS DEL PACIFICO S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE (AB. GALO FERNADEZ)	2921064
507	0791738040001	CULTIBAN S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	2985239
508	0791740347001	COEXFRUIT S.A.	MACHALA	AV. MADERO VARGAS	2966668
509	0992700173001	ASESORIA Y CAPACITACION BANANERA S.A. ACB	GUAYAQUIL	MANZANA 35	099099524
510	1290072111001	MANYTER C. LTDA.	GUAYAQUIL	28 DE MAYO	052707005
511	0992130342001	EXPOTALSI S.A.	GUAYAQUIL	KM. 1,5 VIA SAMBORONDON	042598760
512	0992169915001	PRINDEX S.A.	GUAYAQUIL	VIA A PUEBLOVIEJO	052730928

513	0992701145001	SEIYERSER S.A.	GUAYAQUIL	AV. MIGUEL JIJON	042656868
514	0992260416001	PANERCAST S.A.	GUAYAQUIL	CDALA LA FAE	SN
515	0992280522001	ADJA S.A.	GUAYAQUIL	PEDRO CARBO	2517485
516	0992501332001	GENIALFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	CDLA: 9 DE OCTUBRE AVE. 3ERA	2422930
517	0992643056001	DUPATY S.A.	GUAYAQUIL	RODRIGO CHAVEZ	042136130
518	0791749867001	COMPAÑIA AGRICOLA COAMU S.A.	MACHALA	JOSE BORJA	090741180
519	0992854219001	AGRICOLA DON VICTOR AGRICODONVI CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	CAÑAR	042712123
520	0791781957001	BANASANJUAN S.A.	GUAYAQUIL	OLMEDO	042750266
521	0992951311001	SUMIFRUTAS S.A.	GUAYAQUIL	VIA LA UNIOM CLEMENTINA	3883519
522	0190332845001	FRUTAS DE EXPORTACION FRUTEXPALM CIA. LTDA.	CUENCA	PADRE AGUIRRE	2834629
523		EXPORTADORA BANANERA RIVID S.A.EXBANRIVID	MACHALA	AV. 25 DE JUNIO	0981875177
524	0992594098001	ROCWIL S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. BOLIVARIANA, MZ.	
525		LEVIMULTI S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. PRADERA 1, MZ. E 10, VILLA	
526	0790097181001	MEDGAS S.A.	MACHALA	JUNIN	934089
527	0790100557001	BANAMANOS S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE	2963400
528	1291734177001	BANAGUZMAN S.A.	GUAYAQUIL	KM.6 HDA LA PAZ - PLAYAS	052730089
529	0791723329001	EXPORTADORA DE BANANO Y FRUTAS TROPICALES S.A. BANAFRUTEX	MACHALA	9 DE MAYO	2963515
530	0790092996001	RIBANANAS CIA. LTDA.	MACHALA	9 DE OCTUBRE Y 23 DE ABRIL	922847
531	0791768217001	FRUORENSPORT S. A. FRUTAS ORENSES DE EXPORTACION	MACHALA	VIA EL CAMBIO-LA IBERIA	072992453
532	0991364579001	MARIBIN S.A.	GUAYAQUIL	MZ. A 10	2871770
533	0992254343001	REFORMABANANA S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL A JIJON	042230507
534	0791753562001	GREENVIVERO S. A.	MACHALA	VIA LA PRIMAVERA KM. 1 1/2	099500775
535	0990844658001	EXPORTADORA BANANERA TROPICANA SOCIEDAD ANONIMA EXTRONASA	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	320757
536	0791755077001	FADAPACOR S.A.	MACHALA	JUAN MONTALVO	072967803
537	0992294043001	MULTIFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL H. ALCIVAR	2687778
538	0991438955001	COPALISA S.A.	GUAYAQUIL	AV. FCO DE ORELLANA	042393590
539	0992330880001	DECOGRAF S.A.	GUAYAQUIL	CDLA ENTRE RIOS	2832266
540		PRAGRO S.A.	MACHALA	LA CAROLINA	072982746
541	0992948167001	EXPORTADORA REY BANANO BANANOREY S.A.	GUAYAQUIL	ROBERTO GILBERT	2838701
542		FRUTAVIVA S.A.	GUAYAQUIL	BAQUERIZO MORENO	042569041
543	0991510362001	CAIFERSA S.A.	GUAYAQUIL	AV. INTERIOR	
544		AGRICOLA PIÑERA SOLORZANO ANDRADE PIÑASOLAND CIA.LTDA.	QUITO	GUAYAQUIL	022726434
545	0991141278001	AGROINDUSTRIAS CIELOBLU S.A.	GUAYAQUIL	CHILE	807409
546	0791734703001	BANADELIC S.A.	MACHALA	SUCRE	2917425
547	1290018508001	AGRO EMPRESA AGROEMP S.A.	GUAYAQUIL	VICTOR H SICOURT	046018149

548	0990230986001	INDUSTRIAL Y AGRICOLA CANAS CA	GUAYAQUIL	AV. DOMINGO COMIN Y PEDRO J. BOLOÑA	042441000
549	0790150562001	PREDIOS Y CULTIVOS RURALES PREDICUR S.A.	GUAYAQUIL	S/N	042980954
550	0791715571001	BANAGUINEO S.A.	MACHALA	SITIO SABALUCAL A 200 MTS ESCUELA OVIDIO	072931238
551	0790077121001	RAMBOAGRO S. A.	MACHALA	11 AVA NORTE	2929961
552	0790083504001	INVERSIONES SAN MARTIN-CUENCA INSANC C.LTDA.	MACHALA	SUCRE	922610
553	0990951276001	AGRIMONT SA	GUAYAQUIL	EL ORO	2442055
554	0990897182001	COMPANIA AGRICOLA VINOTO S.A	GUAYAQUIL	VIA PRINCIPAL	042676519
555	0992679573001	AGRICOLA AS3 S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	042631122
556	0992692790001	ELITCLIENTES S.A.	GUAYAQUIL	SAUCES IV	042837452
557	0991307680001	SOCIEDAD ANONIMA CIVIL CORPORACION SKIPPER S.A.	GUAYAQUIL	5 DE JUNIO	042560400
558	0991433201001	AGRICOLA DORADILLA C.A.	GUAYAQUIL	CDLA. NUEVA KENNEDY CALLE 3RA. ESTE	042292298
559	0992144769001	MEGABANANA S.A.	GUAYAQUIL	AV. LAS MONJAS	042204850
560	0992167289001	AGRICOLA SAN MARCOS S.A. AGRISAMASA	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	2631248
561	0992251042001	COMPAÑIA DE SERVICIOS AGRICOLAS ISLA BEJUCAL S.A. COSERAGIB	GUAYAQUIL	AV. RODRIGO CHAVEZ	3825220
562	0992262273001	PAUL DE MAR S.A.	GUAYAQUIL	VALENCIA KM. 2.5 VIA SAN CAMILO - LA ESP	0986929051
563	0992260424001	LADENCORP S.A.	GUAYAQUIL	ANTONIO PARRA VELASCO	2238496
564	0992288760001	ARIGRA S.A.	GUAYAQUIL	AV. JOAQUIN ORRANTIA	6026623
565	0992504994001	RAHAN MERISTEM DEL ECUADOR CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	-	042292421
566	0992529911001	AMERIWORK S.A.	GUAYAQUIL	AV. CONSTITUCION	2158050
567	0992602589001	INNOVATIVE MANAGEMENT S.A. IN.VA.MA.	GUAYAQUIL	AV. CONSTITUCION	042158050
568	0791751357001	EXPORTADORA E IMPORTADORA AGROPECUARIA AGROCOMPASS S.A.	MACHALA	UNIORO	072934937
569	0992735120001	EXPORTADORA DEL LITORAL EXPORTLIT CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	LOT. ALBAN BORJA, MZ. 1 SOL. 37	2982802
570	0791754267001	BANASWEET C. LTDA.	MACHALA	BOLIVAR	072923411
571	0791756383001	ANDAGRI S.A.	MACHALA	MARCEL LANIADO	072985232
572	1792158745001	EXPOVELESA CIA. LTDA.	QUITO	VIA AL ROSARIO (RECINTO EL ROSARIO)	023724000
573	0591732048001	COMPAÑIA AGRICOLA BENITES ALARCON CIA-AGRIBASA S.A.	AMBATO	AV 19 DE MAYO	032687252
574	0992931566001	BENFERPRISA CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	URB. PORTON DE LAS LOMAS	2888941
575	0992881674001	COMERCIALIZADORA KEMPER ECUADOR KEMECU S.A.	GUAYAQUIL	SUCRE	042518484
576	0790152182001	MOLINA S.A. GRUMOLI	MACHALA	CDLA. MIRAFLORES CALLE IRA.	2201076
577	0790092686001	BANANO ECUATORIANO BANECUAT CIA.LTDA.	MACHALA	ROCAFUERTE	

578	0790093011001	AGRICOLA AGUILAR AGROAGUI CIA. LTDA.	MACHALA	23 DE ABRIL Y 3 DE NOVIEMBRE	950372
579	0990326606001	REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO CA	GUAYAQUIL	AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM. 2.5	042208670
580	0992245840001	ECUAFRUSA S.A.	GUAYAQUIL	VIA PANAMERICANA KM 1,5	052954071
581	0990777012001	BANAGRO SA	GUAYAQUIL	KM 8.5 VIA A PUERTO INCA	283285
582	0791756332001	OMNIFRUT S.A.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	2952000
583	1291756758001	TECNI AGRO INSUMOS Y FERTILIZANTES AGRÍCOLAS TECNIFOLIAGRO S.A.	GUAYAQUIL	CALLE MANABI, EUGENIO ESPEJO Y CALLEJON	052752193
584	0791775477001	MULTISERVICIOS BANANEROS S.A MULTISERBAN	MACHALA	25 DE JUNIO	072931361
585	0992386509001	BAQUECORP S.A.	GUAYAQUIL	AV. DE LAS AMERICAS	042285706
586		AGRICOLA EXPOCONTSA S.A.	GUAYAQUIL	cdla, las orquideas	
587		SHELLFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	aguirre	
588	0992401877001	PSICOCORP S.A.	GUAYAQUIL	AV. FCO. DE ORELLANA	2681799
589	0992399813001	DOLCE BANANAS S.A. BANANASDOLCE	GUAYAQUIL	JOSE ALAVEDRA TAMA	2682222
590		TIHMUR IMPORT EXPORT S.A.	GUAYAQUIL	S/D	
591	0992464488001	PANABANANA DEL ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL	AV. FCO. DE ORELLANA	2630213
592	0991072713001	MARCOBIPA S.A.	GUAYAQUIL	CALLE QUINTA, MZ. 22	203586
593	0991074929001	MEDANEPO S.A.	GUAYAQUIL	CALLE QUINTA, MZ. 22	203586
594	0990594414001	REFRIGERADOS AGRICOLAS TRANSWONGSA C LTDA	GUAYAQUIL	P ICAZA	581255
595	1290044525001	ELABORADOS DE BANANO C LTDA ELABAN	GUAYAQUIL	JUNIN	
596	0991105654001	BANAGRICOLA S.A.	GUAYAQUIL	AV. DE LAS AMERICAS	042130585
597	0791727766001	AGRICOLA HECTOR ENCALADA C. LTDA.	MACHALA	Bolivar	3728500
598		FRUTTASWEET S.A.	MACHALA	ELOY ALFARO	2932911
599		DIOYADI CIA. LTDA.	MACHALA	ROCAFUERTE	
600		PREJUSA S. A.	GUAYAQUIL	SEPTIMA, MZ. 3 SOLAR 4	
601	0991156305001	ROUXEVILLE S.A.	GUAYAQUIL	ROCAFUERTE Y LUIS URDANETA	560666
602	0991161171001	BANANERA BANACAIBA S.A.	GUAYAQUIL	KM 4 1/2 VIA JUNQUILLO	940865
603	0992661194001	GLOBALBLUE S.A.	GUAYAQUIL	AV. LAS LOMAS	098037603
604	0791707862001	PAMONDAKA S.A.	MACHALA	ARIZAGA	933733
605	0992321520001	BANANOS ECOLOGICOS BANAECO S.A.	GUAYAQUIL	KM .1.5 VIA SAMBORONDON	042832192
606	0990730512001	AGRICOLA BANANERA TALEB AGROBATA SA	GUAYAQUIL	AV. LAS AGUAS	042610496
607	0991180567001	INMOBILIARIA PAPP INMOPAPP S.A.	GUAYAQUIL	VIA DURAN YAGUACHI	042676519
608	0991298002001	AGRICOLA DESESU S.A.	GUAYAQUIL	7 DE NOVIEMBRE	042345821
609	0791731690001	NOSTERRA S.A.	MACHALA	9 DE MAYO	2950561
610	0791733529001	BANABIO S.A.	MACHALA	ARIZAGA	2982651
611	0791744474001	BANANEROS VALVERDE PELAEZ CIA. LTDA.	MACHALA	SUCRE	2933231
612	0791741017001	MULTIPLES VENTAS Y SERVICIOS MULVENSER S.A.	MACHALA	JOSE JARA	072992661

613	0791741874001	AGRICOLA ASUNCION AGRISUNCION S. A.	MACHALA	AV. DEL EJERCITO	072950884
614	0992270217001	BUFOM S.A.	GUAYAQUIL	NUMA POMPILIO	043883010
615	0992362197001	AGROSERVICORP S.A.	GUAYAQUIL	DATILES	042388457
616	0992422807001	CENTURYCORP S.A.	GUAYAQUIL	INDEPENDENCIA	0993155968
617	0992430044001	AGRIXAM S.A.	GUAYAQUIL	CDLA GUAYACANES	04283283
618	0992560223001	TRUTOPSA S.A.	PORTOVIEJO	AV. LA ESPERANZA	052661576
619	0992629789001	AGRICOLA EL RECREO RECREAGRO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	OLMEDO	042750266
620	0791748003001	EXPORTACIONES PALACIOS ROSALES COFRUEXP S.A.	MACHALA	AV. 25 DE JUNIO	091097060
621	1792565898001	MORENO-TORRES HNOS. BUENAPALMA CIA.LTDA.	QUITO	Reina Victoria	022529447
622	0992922966001	EXPORTADORA HOYOS COBO EXPORHOYOS S.A.	GUAYAQUIL	SAUCES 7	042235715
623	0791780136001	EXPORTADORA DE BANANO PALACIOS RAMIREZ EXBAPRAM C.LTDA.	MACHALA	AV. 25 DE JUNIO	072951777
624	0992947586001	ROSADO GOMEZ FRUTA EXPORT FRUTXPORT S.A.	GUAYAQUIL	CDLA ALBORADA	046058530
625	0992635053001	HORMADEST S.A.	GUAYAQUIL	1 C - S.O	042487668
626	0790096959001	BANANAS DE LA AMAZONIA S.A. BANAZON	MACHALA	GUAYAS	912582
627	0790101812001	FRANSEBA S.A.	MACHALA	TARQUI	963500
628	0992965398001	BESTGRAIN S.A.	GUAYAQUIL	mZ. 2187	042734188
629		DERVELON S.A.	GUAYAQUIL	CHILE	
630	0992275545001	FINSERCOM S.A.	GUAYAQUIL	KM. 2.5 AVE. J. T. MARENGO	884820
631	1391772408001	JORZAM EXPORT S.A. JOREXPOR	PORTOVIEJO	LOS PINOS A LADO DE COMERCIAL EL REY	052660262
632		EXPORTADORA DE FRUTAS AMERICANAS EXFRUAMER S.A.	MACHALA	FERROVIARIA	072979453
633		COMER&BANVER COMERCIALIZADORA BANANAVERDE SOCIEDAD ANÓNIMA	GUAYAQUIL	ZONA INVIDIA VIA CEREZITA	
634		DIESMOR CIA.LTDA.	MACHALA	SIN NOMBRE	072787320
635	0991510311001	XEGASA S.A.	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	
636		VERIFICADORA DE FRUTAS ECUTRUTAS S.A.	GUAYAQUIL	14 A	3711810
637	0990920486001	AGROPECUARIA CEBUANA S.A.	GUAYAQUIL	AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 1 1/2	380411
638	0990308365001	AGRICOLA EL MANOLO AGRELMASA C. LTDA.	GUAYAQUIL	CDLA. MIRAFLORES AV. LAS PALMAS	042202682
639	0991092773001	KOTAMI S.A.	GUAYAQUIL	LOS RIOS	451549
640	0992664517001	AGRICOLA VIDAMAYJO S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. PORTON LOMAS	042382969
641	1291730430001	AGROPEÑAMART S.A.	GUAYAQUIL	AV. PRICIPAL LOTIZACION CIUDAD DEL NORTE	052763626
642	0990811873001	DATAGRO SA	GUAYAQUIL	AV. ORIENTAL	042874738
643	0791745098001	AGRICOLA HNOS. ORDOÑEZ OCAMPO S. A.	MACHALA	COLON	2935032
644	0992682345001	IMPERIAL UKRANIAN FRUIT COMPANY UKFRUCO S.A.	GUAYAQUIL	AV. JOAQUIN ORRANTIA	046035013
645	0991443754001	SAN FERMIN S.A. FERMINSA	GUAYAQUIL	EL ORO	2442055
646	0991474994001	PAPIYUSS S.A.	MACHALA	AV FERROVIARIA	072992436

647	0791743966001	EL CHORRON DE LA SABANA CHORROSA CIA. LTDA.	MACHALA	BOLIVAR	072941067
648	0791741947001	AGRICEULL S. A.	MACHALA	VIA PAJONAL KM. 1 1/2	093466978
649	0992698810001	NANABAN S.A.	GUAYAQUIL	AV. CONSTITUCION	2158383
650	0992120762001	RECICLATEX S.A.	GUAYAQUIL	MZ. 38 BELLAVISTA	200004
651	0992361964001	INCRECER S.A.	GUAYAQUIL	DATILES	042202237
652	0992366230001	KABUR S.A.	GUAYAQUIL	AV VICTOR EMILIO ESTRADA	2383607
653	0992400870001	INMOBILIARIA XAZ S.A.	GUAYAQUIL	VICTOR EMILIO ESTRADA	042383607
654	0992500913001	TUCHOK S.A.	GUAYAQUIL	AV LEOPOLDO CARRERA	046051997
655	0992553197001	BANAMARSA S.A.	GUAYAQUIL	VIA BABAHOYO - BABA KM 12.5	052731111
656	0992519029001	FONOCUSTIC S.A.	GUAYAQUIL	BABAHOYO	091910561
657	0992617632001	COMPAÑIA FRUTESCA S.A.	GUAYAQUIL	VIA NARANJAL BALAO	099301768
658	0992634421001	AGROVILLANUEVA CIA. LTDA	GUAYAQUIL	SEPTIMA	042387606
659	0791753538001	FALBACO CIA. LTDA.	MACHALA	CDLA. LAS BRISAS MZ. D3	072983062
660	0791755158001	BANANERA DE LAS AMERICAS S.A. BANDEMERIC	MACHALA	BOLIVAR	2966555
661	0791765374001	PROMODELIC S.A.	MACHALA	SUCRE	072930878
662	0190360814001	HASANCA S.A.	GUAYAQUIL	AV. VICTOR HUGO FLORES	2950460
663	0791780322001	AGROBUSINESSGROUP CIA.LTDA.	MACHALA	S/N	072982617
664	1291755816001	AGRICOLA LARREA TALEB AGRIJALTRUIT S.A.	GUAYAQUIL	VIA BABAHOYO-QUEVEDO	052735786
665	0790093151001	BANANAS BENIGNAS BANABENIG S.A.	MACHALA	BOLIVAR	920568
666	0790099737001	REPRESENTACIONES HILARY PARDO S.A. HILPARSA	MACHALA	AVDA PRINCIPAL	
667	0790091434001	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE FRUTAS TROPICALES CIFRUT S.A.	MACHALA	CDLA. LAS BRIAS BLOQUE B9 LOCAL 29	932627
668	0790080262001	IMPORTADORA Y EXPORTADORA COSTA RICA CAJOPAYLL C. LTDA	MACHALA	ROCAFUERTE	934551
669	0991311610001	VITAR S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO DE ORELLANA	2626031
670	0992243473001	CROBIDA S.A.	GUAYAQUIL	JOSE ALAVEDRA TAMA	2682222
671	0990797463001	AGRICOLA LAS PALMERAS S.A. AGRILAPA	GUAYAQUIL	AV. 10 DE AGOSTO	329455
672	0791780306001	AGRICOLA KFRA CIA.LTDA.	MACHALA	4 DE AGOSTO	072918230
673		EXPORTADORA FRUPASUR S.A.	GUAYAQUIL	CIUDAD CELESTE	0969706469
674		INTRUFOR S.A.	GUAYAQUIL	ISLA TRINITARIA	
675	0991475877001	FINPUSA S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. ENTRERIOS MZ. G 1	2830167
676		BAPIÑEX S.A.	GUAYAQUIL	CIUDAD COLON	
677	0900000001180	CONSORCIO BANANERO NACIONAL CIA LTDA	GUAYAQUIL	P ICAZA	
678	0790055020001	BANANOS DE EXPORTACION BADEX C LTDA	MACHALA	SUCRE	936429
679	0992568275001	BANANABORJA SA.	GUAYAQUIL	MZ. 9	2296415
680	0990082294001	COMPANIA AGRICOLA PREDIAL BOLIVAR CA	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	2983135
681	0790018702001	COMPAÑIA AGRICOLA RODRIGUEZ C. LTDA.	MACHALA	25 DE JUNIO	2923830

682	0990752575001	SOCIEDAD AGRICOLA EL SAUCE CA	GUAYAQUIL	KM 12 VIA VINCES	04268123
683	1291734517001	IMELDABANANA S.A.	GUAYAQUIL	AV. 9 DE OCTUBRE	052731183
684	0791742668001	AGRIOFAN CIA.LTDA.	MACHALA	URB. LA CAROLINA	2980044
685	0791724163001	AGRICOLA HEREDEROS OCAÑA ORTIZ S.A.	MACHALA	JUNIN	2934322
686	0990754497001	TADURA SA	GUAYAQUIL	KM. 14.5 VIA A DAULE	045012200
687	0990783861001	PREDIAL MISION PREMISION SA	GUAYAQUIL	AV. C. J. AROSEMENA KM 2.5	042203839
688	0991366598001	INMOBILIARIA TIERRA LINDA INTILIS A	GUAYAQUIL	AV.CARLOS LUIS PLAZA DANIN MZ.20 SL.12	042295351
689	0791729378001	BANAPAZCE S.A.	MACHALA	PICHINCHA	2922565
690	0992324775001	AGRICOLA BANANERA ROSITA I S.A. (AGRIBAROSA)	GUAYAQUIL	MZ. 9	05273578
691	0992522267001	BECITT S.A.	GUAYAQUIL	AV PEDRO MENENDEZ GILBERT MZ D	042806732
692	0992529881001	VERYSTAFF S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. LOS SENDEROS MZ. H P.5 OF. 5A	043710225
693	1291730287001	COMPAÑIA BANANERA Y AFINES COBANAFIN S.A.	GUAYAQUIL	PARROQUIA SAN CRISTOBAL	052752919
694	0992638516001	NITROTERRA S.A.	GUAYAQUIL	JOSE MASCOTE	042450561
695	1291739020001	ECUACAPA S.A.	GUAYAQUIL	JORGE HERRERA CRUZ	089171791
696	0791757800001	BANANERA AGUIORO S.A.	GUAYAQUIL	SIN CALLE	042449487
697	0791757622001	SWEETFRUIT CIA. LTDA.	MACHALA	COLON	072941470
698	0791773369001	AGRICOLA FARAH AGRICFARAH S.A.	MACHALA	PIEDREHITA	072914857
699	0190358666001	SIDNEY EXPORT S. A.	CUENCA	AV. PAUCARBANBA	2950460
700	0992894490001	COMERCIALIZADORA ECUA EXPORT ECUAEXPORTFRUITS S.A.	GUAYAQUIL	KM 8.5 JUAN MONTALVO	042844064
701	0991184651001	AGROBAG S.A.	GUAYAQUIL	10 DE AGOSTO	042322403
702	0991269827001	EXPORTADORA BANAERA S.A. EXPOBANANO	GUAYAQUIL	CDLA. NUEVA KENNEDY CALLE A MZ. B V. 1	
703	0790092961001	FERTIBAN S.A.	MACHALA	BOLIVAR Y COLON	
704	0990029768001	COMPANIA AGRICOLA VUELTA LARGA S.A. (CAVULASA)	GUAYAQUIL	CDLA.BELLAVISTA CALLE 5TA. 1RA.ESTE	203586
705	0790100026001	AGRICOLA TINMAR S.A.	MACHALA	BOLIVAR MADERO VARGAS	937680
706		BANAGRAN S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE	935834
707	0790103076001	BANANO ORENSE DE CALIDAD OROFRUIT S.A.	MACHALA	PICHINCHA	932066
708	0790085981001	AGRICOLA CARPIO JIMENEZ AGRICARJI C.LTDA.	MACHALA	GUAYAS ENTRE SUCRE Y 9 DE OCTUBRE	920871
709	0791719771001	AGROIBAÑEZ CIA. LTDA.	MACHALA	BOLIVAR	
710	0992210907001	FIRSTMEGA S.A.	GUAYAQUIL	CORDOVA	305279
711	0992186356001	TRUSTCOSTA S.A.	GUAYAQUIL	DATILES	378895
712		INTERNACIONAL FREE FOWARD, FRANCO CUSTOMS SERVICE S.A.	GUAYAQUIL	CHILE	
713	0991444238001	PROINTEBANANO, PRODUCTORES INTEGRADOS DE BANANO S.A.	GUAYAQUIL	KM 28 VIA DAULE	267964

714	0992933542001	FEDAGRI S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. URBANIZACIÓN PLAZA REAL	042837498
715	0991472223001	ZAVAU S.A.	GUAYAQUIL	PEDRO CARBO	
716	1791916565001	AGRICOLA GUIANHI S.A. GUIANHI	QUITO	VICENTE PAJUELO	022431828
717	0992974435001	FRUIT LAND FRUITLANDASA IMPORTADORA S.A.	GUAYAQUIL	S/N	042429937
718	0992414308001	VICZOI S.A.	GUAYAQUIL	ABDON CALDERON	98972778
719	0990916810001	AGROMELONSA S.A.	GUAYAQUIL	LAURELES	2881618
720	0990960704001	AGROGUSI S.A.	GUAYAQUIL	LAURELES	2881618
721	0991043039001	LLOUNGER S.A.	GUAYAQUIL	G AVILES	323082
722	0991150188001	UNION DEL NORTE S.A. UNINOR	GUAYAQUIL	LOS CEIBOS AV. PRINCIPAL	2351027
723	0992501723001	COMPANYFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	IRA. INTERIOR	2235460
724	0791744431001	AGRICOLA LARA CARRION S. A.	MACHALA	ROCAFUERTE	2930530
725	0190109577001	AGROINDUSTRIAL EDMUNDO VALLEJO CIA. LTDA.	CUENCA	TOMAS ORDONEZ	827727
726		MONFAGRO S.A.	MACHALA	BOLIVAR	
727	0791773172001	AGRICOLA DE BANANO ORENSE AGRIBANOR S.A.	MACHALA	SUCRE	072936676
728	1291734509001	LITOBANANO S.A.	GUAYAQUIL	AV. 9 DE OCTUBRE	052731183
729	0990098964001	SOCIEDAD FIDUCIARIA E INMOBILIARIA CA	GUAYAQUIL	N/A	0999758767
730	0990082707001	COMPANIA AGRICOLA LOMA LARGA SOCIEDAD ANONIMA	GUAYAQUIL	EL ORO	042
731	0990355088001	BANANERA LAS MERCEDES SA	GUAYAQUIL	EL ORO	442055
732	0790093607001	FRUTVICTORIA S.A.	MACHALA	AVENIDA BOLIVAR MADERO VARGAS	2934151
733	0790102312001	COLBANANO S.A.	MACHALA	CENTRO COMERCIAL UNIORO	072984034
734	1290043197001	SOCIEDAD AGRICOLA GANADERA HEROCA SA	GUAYAQUIL	AV GRAN VIA	042881840
735	0991049169001	AGRICOLA SURCAMSA S.A.	MACHALA	TERCERA SUR	072931118
736	0791745152001	FRUPINARI CIA. LTDA.	MACHALA	bolivar	931093
737	0992695080001	MIDAJA S. A.	GUAYAQUIL	AV. LAS AGUAS	072982677
738	0991398503001	GUAYAMI S.A.	GUAYAQUIL	AV. LAS MONJAS	042204850
739	0791737990001	AGRICOLA SANTA ROSARIO AGRISANROSA CIA. LTDA.	MACHALA	BOLIVAR	2915465
740	0791738008001	MERIBAN S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	0792985261
741	0791744466001	BANAVAPEL CIA. LTDA.	MACHALA	SUCRE	2933231
742	1291711231001	DIBRAXI S.A.	GUAYAQUIL	JAIME ROLDOS AGUILERA	052751612
743	0992328452001	TRABOAR S.A.	MACHALA	11AVA. NORTE	2929961
744	0992331682001	TROPICAL PRODUCE TRADING ECUADOR S.A. TROPIDUCE	GUAYAQUIL	SIMON RODRIGUEZ	042681765
745	0992400889001	INMOBILIARIAYETT S.A.	GUAYAQUIL	V.E. ESTRADA	042383607
746	0992443871001	CONSOLARO S.A.	MACHALA	GRAN COLOMBIA	2951225
747	0992471298001	SAMANESA S.A.	GUAYAQUIL	GUARDARAYA SAN CRISTOBAL	085125511
748	0992563745001	EXPORTADORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS EXPOGRAL S.A.	GUAYAQUIL	MZ 1286	046011068
749	0992626623001	MERBA S.A.	GUAYAQUIL	AV. ALFREDO ADUM,	046025327
750	0791751349001	COMPAÑIA AGRICOLA Y PECUARIA HEIGHTWOOD S.A.	GUAYAQUIL	UNIORO	072934937
751	0992838698001	ODENKIR S.A.	GUAYAQUIL	-	042656868

752	0992877103001	UNION AGRICOLA FRUTA TROPICAL UNAFRUTSA S.A.	GUAYAQUIL	AV. JOAQUIN ORRANTIA	045100276
753	0992910011001	SUMIFRU ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL	VIA SAMBORONDON	999570999
754	0791778093001	ELROSARIO S.A.	MACHALA	AZUAY	072915417
755	0992917911001	DROUCORPSA S.A.	GUAYAQUIL	MANGLARALTO	2501958
756	0992582758001	NEGOACTUAL S.A.	GUAYAQUIL	DECIMA ESTE	099283204
757	0791761662001	AGRICOLA BANANERA SAINTE MARIE AGRIBANSANTMAR CIA. LTDA.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	072931271
758	0991255931001	LABORTROPIC S.A.	GUAYAQUIL	EL ORO	442055
759	0990070830001	COMPANIA BANANERA DEL ECUADOR SA CBE	GUAYAQUIL	AV. JORGE PEREZ CONCHA	881237
760	0790012585001	EMPRESA AGRICOLA MACHALA EMAGRIMSA S.A.	MACHALA	ROCAFUERTE	072930473
761	0791711592001	EXPORTADORA AGRICOLA ALLEN EXPORTALLEN C. LTDA.	MACHALA	DR. RODRIGO UGARTE	914603
762	0790151003001	AGROPECUARIA MERCANTIL E INDUSTRIAL PRECIADO ROMAN, AMEIPRO C. LTDA.	MACHALA	GUAYAQUIL	909090
763	0791709156001	INMOBILIARIA GUAMAN ANDRADE "INMOGA" CIA. LTDA	MACHALA	AV. QUITO	2912204
764	0992215992001	ZOL - BANANA S.A. " ZOLETA BANANA "	GUAYAQUIL	GUAYACANES MZ. 120B	
765	0992944277001	AGRICOLA NOBLECILLA ALVARADO LUNOGA C.A.	GUAYAQUIL	AVENIDA DEL EJERCITO	
766	0990324441001	INVERSIONES AGRICOLAS TARES SA	MACHALA	ROCAFUERTE	072930300
767	0791786568001	BLACK RIVER BANAPROTEKT CIA.LTDA.	MACHALA	VIA A PASAJE	072926201
768	0791755786001	BANAECUADOR BANANOS DEL ECUADOR S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION SUR	072927335
769		BIOPORZA CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	VIA LA ESPERANZA	
770		FUMCOMAGRO S.A.	GUAYAQUIL	AV JORGE VILLEGAS	052733916
771	1391820984001	PROCESADORA AGROPECUARIA ELCAMPEON S.A.	PORTOVIEJO	SITIO GARRPATILLA	
772	1791892321001	D'ROSES INCORPORATED S.A.	QUITO	AV. REPUBLICA	2508412
773	1291717817001	BANANERA DEL PACIFICO BANAPAC S.A.	GUAYAQUIL	VELEZ	2515592
774	0790056620001	AGRICOLA LA CLOTILDE C. LTDA. ACLO	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	2935040
775		AGROSPEED S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	092144085
776	0190316556001	COMPAÑIA AGRICOLA PALACIOS CIAEGPA CIA. LTDA.	CUENCA	AV. ORDOÑEZ LAZO	2960535
777	1290024206001	SOCIEDAD AGROPECUARIA PIMOCHA CA SAPICA	GUAYAQUIL	AV. PRINCIPAL	042204850
778	0190168891001	AGRICOLA DEL AUSTRO AVIOCHOA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	AV. EMILIO GONZALEZ	042750129
779	0990646686001	MANOS LINDAS SA MALINSA	GUAYAQUIL	KM. 1.5	052781806
780	0790066316001	AGRICOLA MERCANTIL AMER SA	MACHALA	25 DE JUNIO	072931137
781	0991109676001	HACIENDA DE FRUTAS FRUTITA S.A. FRUTITASA	GUAYAQUIL	KM 24	042690199
782	0992674482001	STOPPINO S.A.	GUAYAQUIL	SECUNDARIA	042528349
783	0791744997001	RICBANANA S. A.	MACHALA	PICHINCHA	2939954
784	0791728959001	BANAGRAND S.A.	MACHALA	25 DE JUNIO KM. 1 1/2	2983228
785	0992152362001	BARNIOSA S.A.	GUAYAQUIL	MIGUEL HILARIO ALCIVAR	2688650

786	0992282592001	CIENDOR S.A.	GUAYAQUIL	AV. NORTE	042838519
787	0992300809001	ARQUEOL S.A.	GUAYAQUIL	AV. PEDRO MENENDEZ GILBERT	042805732
788	0992336765001	FOLIC S.A.	GUAYAQUIL	ORELLANA	046043392
789	0992362308001	AGROGARANTIA S.A.	GUAYAQUIL	DATILES	042388457
790	0992576979001	ROQUE SANTEIRO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	CDLA. LA ATARAZANA MZ. B2 VILLA 4	042288190
791	0992628634001	REPUBLICNEG S.A.	GUAYAQUIL	KM. 1.5 VIA SAMBORONDON	046008761
792	0992637315001	DIXIMANT S.A.	GUAYAQUIL	KM. 1.5 VIA SAMBORONDON	042598760
793	0992704934001	CAFE ROBUSTA DEL ECUADOR S.A. ROBUSTASA	GUAYAQUIL	VELEZ	046027960
794	0791774942001	AGRICOLA UGARTE AGRIUGARTE S.A.	MACHALA	JUNIN	072937647
795	0992932872001	ARROZSERVI S.A.	GUAYAQUIL	S/N	045121750
796	0992110244001	ESGRISA S.A.	GUAYAQUIL	JUNTO A LOS VIÑEROS	097389606
797	0991259953001	BANANO Y GANADO EL PARAISO BAGELPA S.A.	GUAYAQUIL	GRAL CORDOVA Y MENDIBURO	320678
798	0791706793001	PAOFRA S.A.	MACHALA	CDLA. UNIORO	936305
799	0790091833001	EXPORTADORA LEOFERMAR CIA. LTDA	MACHALA	PICHINCHA Y BUENAVISTA	
800	0992208058001	MISTERAGRO S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. LA FLORESTA I	042438519
801	0991345744001	CONSTRUCTORA LOS CONDES S.A.	GUAYAQUIL	AV.C.J. AROSEMENA KM. 1 1/2	380411
802	0790071638001	COMPANIA AGRICOLA FILADELFIA FIROU SA	MACHALA	JUAN MONTALVO Y PASA (MACHALA)	
803	1290051149001	AGROINDUSTRIAL CORALCA SA	GUAYAQUIL	QUISQUIS	290310
804	0992266546001	ROCKER S.A.	GUAYAQUIL	VIC SAMBORONDON KM1.5	042839112
805	0992915846001	AGRICOLA ALDAZ JOSE FELIX ALJOFE S.A.	GUAYAQUIL	GARZOTA 2	2655272
806		NEWFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. PUERTO AZUL	994480702
807	0992923911001	PONCEEXPOR S.A.	GUAYAQUIL	AV FRANCISCO DE ORELLANA	042630596
808	0992345497001	D'NANY & SERVICES D'N&S S.A.	MACHALA		042922990
809	0591734105001	CAPELO&CAPELO S.A.	AMBATO	ESPEJO	032688289
810		TROPICALREPUBLIC S.A.	GUAYAQUIL	URDENOR 1	
811		DELPECTOR S.A.	GUAYAQUIL	av. menendez g	
812	0992424613001	MIPELSA S.A.	GUAYAQUIL	SAN FRANCISCO, MZ10 SOLAR 9	052948298
813	0992495952001	XERMYD S.A.	GUAYAQUIL	SAUCES VII	2680158
814	0992663014001	CROLACZA S.A.	GUAYAQUIL	PRIMERA E	052951964
815	0992659416001	SECGENIN S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. LA PRADERA 2	045102627
816	0990162808001	EMPACADORA TROPICAL COMPANIA ANONIMA	GUAYAQUIL	EL ORO	042442055
817	0992659297001	AGROGRIAL S.A.	GUAYAQUIL	MIRADOR DEL NORTE	2232254
818	0992660317001	AGRICOLA LAURA S.A. LAURAGRI	GUAYAQUIL	VIA A LA TRONCAL - PUERTO INCA	046004565
819	0992465654001	RIVERBAN BANANO DE LA RIVERA S.A.	GUAYAQUIL	KM1/2 VIA SAMBORONDON	042832724
820	0790090330001	INDAGROPEC C.A.	MACHALA	11 AVA NORTE	2929944

821	0990909954001	GRUPOLUV S.A	GUAYAQUIL	F. ROBLES Y SAMUEL CISNERO	042831951
822	0990918902001	AGRICOLA E INDUSTRIAL PRIMOBANANO S.A.	GUAYAQUIL	KM 6 1/2 PUENTE PAYO-MARCELINO MARIDUEÑA	2240133
823	0991297758001	PENTO S.A.	GUAYAQUIL	NOVENA MZ.21	2852033
824	0991340947001	VALENSI S.A.	GUAYAQUIL	KM 6.5 DE LA VIA LA PUNTILLA SAMBORONDO	045017534
825	0991353445001	CEINCONSA S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	072985270
826	0991430652001	AGRICOLA CAMBUR S.A.	GUAYAQUIL	3RA ESTE	042292298
827	0991451595001	GOSTALLSA S.A.	GUAYAQUIL	PRIMER PASAJE 38 E N-O	045000025
828	0791727111001	AGRICOLA PAMPA - MOLINA APAMOL C. LTDA.	MACHALA	AV. FERROVIARIA	2968201
829	0791732468001	RANCHO MARPAL S.A.	MACHALA	JUNIN	2933303
830	0992636440001	PROAGRICAST S.A.	MACHALA	FERROVIARIAIA	2992457
831	0992242248001	COMPAÑIA AGRICOLA MARGARA (COMARGARA) S.A.	GUAYAQUIL	AVDA FCO DE ORELLANA	042231725
832	0992324570001	BANANERA MARGARITA S.A. (BAMARGARISA)	GUAYAQUIL	38 AVA	204503
833	0992358440001	AGRICOLA MEBY S.A.	GUAYAQUIL	AV. PRIMERA	042342573
834	0992441992001	HACIENDA GUAYABO GUAYABOSA S.A.	GUAYAQUIL	VALENCIA KM 2.5 HACIENDA EL GUAYABO	086929051
835	0992447567001	SUPERCOMPANY S.A.	GUAYAQUIL	COOP CARLOS CASTRO 2	042457946
836	0992511354001	LIDUSCORP S.A.	GUAYAQUIL	AV NARCISA DE JESUS MARTILLO	099283204
837	0992592842001	EXPOVILLA S.A.	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	042970298
838	0992710977001	MANGIATA S.A.	GUAYAQUIL	AVD FRANCISCO DE ORELLANA	045109830
839	0791752299001	AGROCORONEL CIA. LTDA.	MACHALA	AV. 25 DE JUNIO	072797200
840	0391019037001	AGRICOLA BANANERA CEDEÑO PASTOR BANACEPA S.A.	GUAYAQUIL	ROCAFUERTE	042751403
841	0992951303001	SUMIPRODUCTOS S.A.	GUAYAQUIL	VÍA BABAHOYO	3882519
842	0991120947001	AGROVERGEL C.A.	GUAYAQUIL	TULCAN	2450909
843	1390134726001	AGROPECUARIA EXPORTADORA REYNA AGROREYNA CIA. LTDA.	PORTOVIEJO	CUMANDA Y GARCIA MORENO	
844	0991256474001	GUIOVENSA S.A.	GUAYAQUIL	MAZ. 136 VILLA 2	270157
845	0791702380001	AGRICOLA LUZMILA S.A.	MACHALA	AV. PANAMERICANA A LADO COMPLEJO KARPATOS	088359291
846	0790005546001	AGSASEB AGRICOLA SAN SEBASTIAN C.LTDA.	MACHALA	C.C. UNIORO LOCAL 30	932600
847	0790093119001	EXPORBANOR CIA. LTDA.	MACHALA	PICHINCHA	939500
848	0791761085001	AGRIVALBEL CIA. LTDA.	MACHALA	VIA PRINCIPAL	2941101
849	0991333762001	AGRICOLA INESITA (IRINES) S.A.	GUAYAQUIL	AUTOPISTA DURAN BOLICHE KM. 3.5	042861974
850	0790074823001	AGRICOLA COLITAGUSA SA	MACHALA	KMT 2,5 VIA PASAJE	936970
851	0791755875001	EXPORTADORA BANANERA ECUADOR EXPORBEC S.A.	MACHALA	BOLIVAR	094035897
852		AGROINDUSTRIAS VELEZ VELEZENTERPRISES C.L.	PORTOVIEJO	AV CHONE	053019559
853		AGRICPPLUS S.A.	GUAYAQUIL	GUAYACANES NORTE	043598457
854		LACTBERT PRODUCT LACTEOS LACTBERCOM DISTRIBUIDORA LACTBERTH CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	JOSE ANTEPARA	

855		CLUBROSES EXPORTACIONES S.A.	QUITO	CARLOS AROSEMENA TOLA	022921390
856		MOUNTAIN GROWN M-GROWN CIA.LTDA.	QUITO	AV. COLON	2558557
857	0700000000019	BANANERAS DE EL ORO CIA LTDA BANDELO	MACHALA		
858		EXPORTADORA MANABI "EXPORTMANABI" S.A.	PORTOVIEJO	-	
859	0991004874001	AGRICOLA ANDAOBAN S.A.	GUAYAQUIL	CALLE 10 DE AGOSTO	329455
860	0991047549001	AGRO INDUSTRIAL BALTORO S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. KENNEDY MZ. 207 S.1-2	289496
861	0991069003001	BERENETI S.A.	GUAYAQUIL	CARRETERO BABAHOYO QUEVEDO ENTRADA BABA KM 8	297400
862	0991141286001	AGRICOLA GATEOR S.A.	GUAYAQUIL	CHILE Y	807409
863		ADEGROUP S.A.	GUAYAQUIL	DATILES	2389182
864	1291710677001	COMERCIAL E IMPORTADORA SAILDSP CIA. LTDA.	QUITO	D	2406388
865	0991257691001	COMPANIA BANANERA MARISCAL SUCRE BANAMASU C.LTDA.	GUAYAQUIL	URDENOR 2 MZ. 235 VILLA 10	
866	1291735297001	LEPALMESA S.A.	GUAYAQUIL	JOSE MEJIA	052760708
867	0791725380001	GEOXPORT S.A.	MACHALA	CDLA. UNIORO MZ. 14 SOLAR 9	2966173
868	0791729238001	EXBANESA S.A.	MACHALA	AV. PAQUISHA KM. 1/2	2935966
869	0791773156001	BANANO DE CALIDAD BANACALIDAD S.A.	MACHALA	SUCRE	2933231
870	0791719372001	AGROJASAR S.A.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	072931137
871	0791720648001	AGRICOLA ORDOÑEZ ULLAURI S.A.	MACHALA	ARIZAGA	2921368
872	0990871329001	GUNILLA S.A	GUAYAQUIL	BAQUERIZO MORENO	042561362
873	0990952264001	TABACORP S.A.	GUAYAQUIL	AV. DE LAS AMERICAS	2354046
874	0991134220001	MANSOL S.A.	GUAYAQUIL	BOLIVIA	042476436
875	0992679263001	DAVAXTEL S.A.	GUAYAQUIL	AV. CARLOS JULIO AROSEMENA	042204298
876	0991273247001	HACIENDA SAN MIGUEL S.A. MIGUELASA	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	042450713
877	0991428399001	AGRICOLA PECUARIA DEL PACIFICO S.A. (AGRIPEPASA)	GUAYAQUIL	AVE. DE LAS AMERICAS	045103331
878	0992636459001	BANAGINA S.A.	MACHALA	FERROVIARIA	2992457
879	0992154667001	YOPAL S.A.	GUAYAQUIL	CDLA ENTRERIOS	042097257
880	0992224967001	C.A. AGRICOLA SANTA CARLA CAAS	GUAYAQUIL	VIA DURAN BOLICHE	042283191
881	0992282096001	CIMEXPRIBA S.A.	MACHALA	LOS PARQUES MZ. C	042874437
882	0992319119001	COMPANÍA AGRICOLA & AVICOLA DEL LITORAL AGRIVILT CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	AV. FCO. DE ORELLANA	2630015
883	0992324562001	ACTIVIDADES BANANERAS ROSA ANDREA S.A. (ACTIBANROSA)	GUAYAQUIL	MZ. 9	204503
884	0992411066001	VITANUTRIORGANIC S.A.	GUAYAQUIL	AV. NUEVE DE OCTUBRE	2562141
885	0992552980001	BAMAREX S.A.	GUAYAQUIL	VIA BABAHOYO - BABA KM 12.5	052731111
886	0992554290001	SORARO S.A.	GUAYAQUIL	VICTOR EMILIO ESTRADA	2383607
887	0992576049001	BACULIMA URGILES ORGANIC CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	VIA EL TRIUNFO - BUCCAY	02645819

888	1291732018001	BANANERA LATINOAMERICANA BANALATI S.A.	GUAYAQUIL	RUTA 9022 PUERTO ROMERO	032689569
889	1291734843001	SOCIEDAD AGRICOLA ARIAS S.A. AGRIARIAS	GUAYAQUIL	MIGUEL SUAREZ	2954228
890	0992753633001	AGROPECUARIA EL PORVENIR AGREPOR S.A.	MACHALA	CIRCUNVALACION NORTE	072984034
891	0791746604001	FRUTA VERDE EXPORT S. A. EXPOVER	MACHALA	THELMO SANDOVAL	2985392
892	0991234322001	MADEROGRA S.A.	GUAYAQUIL	AV. JUAN TANCA MARENGO KM 4,5	272985
893	0992787120001	SILIKYAN S.A.	GUAYAQUIL	CDLA. MARTHA DE ROLDOSL.4 MZ. 214	2672228
894	0791721571001	LAPSA EXPORTADORA BANANERA S.A.	MACHALA	GENERAL SERRANO	2937233
895	0992289007001	IMPORTADORA Y EXPORTADORA EL PARAISO, IMPEL PARAISO S.A.	GUAYAQUIL	AVE. TARQUI	
896		EXPORTCAIBA S.A.	GUAYAQUIL	OLMOS	042852515
897	1291753082001	WEISFRUIT S.A.	GUAYAQUIL	URBANIZACIÓN SAN FELIPE	046034543
898	0992408480001	DELTABAN S.A.	GUAYAQUIL	D-520	042391108
899	0992417498001	BANA-ORG CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	AV. DE LAS AMERICAS	2711189
900	0990265399001	WONGNAR INMOBILIARIA CA	GUAYAQUIL	KMT 5.5 VIA DAULE	254900
901		BANAPETER S.A.	GUAYAQUIL	9 DE OCTUBRE	052760553
902	2390001293001	GUAYNERO CIA. LTDA.	QUITO	VIA CHONE KM 26 CERCA ESCUELA MARIA JOSE DE ARGUDO	097281258
903	0992663499001	MEDORNAR S.A.	GUAYAQUIL	PRIMERA E, VIA STO DOMINGO	052951964
904	0992549459001	OFREDIAR S. A.	GUAYAQUIL	CDLA. ACUARELA DEL RIO MZ. 9 VILLA 7	2238077
905	0991160930001	OSSOLA S.A.	GUAYAQUIL	GARCIA AVILES	832964
906	0990252602001	COMERCIAL AGRICOLA ZAPOTE SA CAZAPSA	GUAYAQUIL	AV. PEDRO CARBO	045113770
907	0791710944001	AGRICOLA SAN VICENTE AGRISANV CIA. LTDA.	MACHALA	ARIZAGA	2930554
908	0991246975001	INMOBILIARIA CANELA INMOCANELA S.A.	GUAYAQUIL	VIA DURAN YAGUACHI KM. 7.5 (JUNTO A LA C	2678916
909	0991261184001	DISCREAM S.A.	GUAYAQUIL	JUNIN	389321
910	0991452265001	SINLO S.A.	GUAYAQUIL	AV. DE LAS AMÉRICAS	2285706
911	0991468439001	GEMBOTOP S.A.	GUAYAQUIL	INDEPENDENCIA	052713056
912	0791734649001	EXPORTADORA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA FAREZ EICFAR S.A.	MACHALA	PANAMERICANA	2950978
913	0992636491001	PROHUCAST S.A.	MACHALA	FERROVIARIA	2992457
914	0992175060001	BANCUBER S.A.	GUAYAQUIL	AVDA LAS MONJAS	042204850
915	0992174048001	MUNDIBANANA S.A.	GUAYAQUIL	VIA EL TRIUNFO CHILCALES	042374870
916	0992304995001	MAINDEN S.A.	GUAYAQUIL	JUAN PARRA VELASCO	042831951
917	0992359803001	EMPREVEX S.A.	GUAYAQUIL	DATILES	042388457
918	0992523778001	FRUITEXCHANGE S.A.	GUAYAQUIL	ILANES	042382388
919	0992536322001	WAYWORK S.A.	GUAYAQUIL	AVD. C.JULIO AROSEMENA	2200721
920	0992546670001	COMERCIALIZADORA DE BANANO FINCA DON ELOY S.A. DONELOY	GUAYAQUIL	URB. RIO GUAYAS CLUB	042453338

921	0992560681001	EMBOFABRIC S.A.	GUAYAQUIL	JUAN MONTALVO S/N Y AV. 8 DE ABRIL	2010610
922	0992571225001	BLACKDRESS S.A.	GUAYAQUIL	AV.VICTOR EMILIO ESTRADA	042383607
923	0992627158001	MANTEGNA S.A.	GUAYAQUIL	SOLAR 4	042888607
924	0791747945001	BANALSA S. A.	MACHALA	SUCRE	2933231
925	0791755174001	BANANA YELLOW S.A. BANANYEL	MACHALA	BOLIVAR	2966492
926	0791755816001	MARIA GRACIA PRODUCCIONES S.A. MAPRODUC	MACHALA	25 DE JUNIO	072930977
927	0791756634001	FALSAL S.A.	MACHALA	MARCEL LANIADO	2985232
928	0791765315001	EXPORTADORA DE BANANO Y FRUTAS TROPICALES LA PAZ BANFRUITPAZ CIA. LTDA.	MACHALA	JUAN MONTALVO	072961840
929	0992890193001	AGRICOLA FIVE STAR AGRICOLAFIVES SOCIEDAD ANÓNIMA	GUAYAQUIL	FRANCISCO DE ORELLANA	046030850
930	0190360849001	BALALOM S.A.	GUAYAQUIL	AV. PANAMERICANA	2950460
931	1391768540001	AGRODEGFER CIA. LTDA.	PORTOVIEJO	CALLE 16	053701725
932	0992905832001	AGRICOLA BANANERA ECUADOR AGRIBANDOR CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	8VA.CALLE	045039915
933	2390021863001	ELPLATANERO S.A.	QUITO	Via principal al Carmen	023620130
934	0992929979001	AGROFORTUNE S.A.	GUAYAQUIL	AV. 9 DE OCTUBRE	
935	0791781868001	EXPORTADORA FRUIT TRADERS EXPORFRUIT S.A.	MACHALA	AV. 25 DE JUNIO	072982802
936	0992944943001	NEGOBANEC S.A.	GUAYAQUIL	NUMA POMPILIO LLONA	043710225
937	0791782996001	EXPORTADORA FIRST QUALITY EXFI S.A.	MACHALA	31AVA Y 32AVA OESTE	072927492
938	0992574631001	MOISTAB S.A.	GUAYAQUIL	PEDRO MONCAYO	2511218
939	1391701683001	EXOCEP S.A.	PORTOVIEJO	AV. BOLIVAR	052691683
940	0991257187001	BANANO ECOLOGICO S.A. BANAECOLOGICO	GUAYAQUIL	FCO. ORELLANA	298005
941	0991255923001	CALAJUSER C.A.	GUAYAQUIL	EL ORO	442055
942	1291700612001	SAVATIER S.A.	GUAYAQUIL	ANGEL BURGOS	971600
943	0991283404001	BALANCAR S.A.	GUAYAQUIL	AVDA. 9 DE OCTUBRE	569095
944	0790095200001	BYTRUER BANANAS S.A.	MACHALA	PICHINCHA	
945	0790099745001	REPRESENTACIONES VALDIVIEZO FLORES S.A. VALFLORESA	MACHALA	AVDA PRINCIPAL	
946	0790151585001	AGRICOLA CASTRO HIDALGO S.A.	MACHALA	VIA PANAMERICANA SITIO EL PORTON	979453
947	0790151933001	FRUTAS RICAS RIQUITA S.A.	MACHALA	9 DE OCTUBRE	
948	0791784344001	AGRICOLA MARIN ORTEGA AGRIMAOR CIA.LTDA.	MACHALA	VIA MACHALA - SANTA ROSA A 30 METROS ENTRADA PRINCIPAL	072920372
949	1792680891001	CALAHORRANO&CONDE AERO FUMIGACION "HINOFUN" CIA.LTDA.	QUITO	jose alvarez	022800866
950	0991359818001	CATALISA S.A.	GUAYAQUIL	AV. FRANCISCO ORELLANA	6004888
951		BANAVIVERO S.A.	MACHALA	OLMEDO	072934203
952	0992300183001	BANANERA INTERNACIONAL FYFFES ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL	VICTOR EMILIO ESTRADA	042884468

953	0791780667001	EMPRESA BANANERA LA FORTUNA EMBAFORT C.LTDA.	MACHALA	CIRCUNVALACIÓN NORTE	072983719
954	0992351845001	IMAGINACORPSA S.A.	GUAYAQUIL	JOSE ALAVEDRA TAMA	2682222
955	0990960755001	AGRIOT S.A.	GUAYAQUIL	LAURELES	2881618
956	0992447273001	ACCIONCOMPANY S.A.	GUAYAQUIL	COOP. CARLOS CASTRO DOS	042010305
957	0992572353001	COPRIMAGRO S.A.	GUAYAQUIL	MZ. L	6013105
958	0992960345001	FRUMARGUAYAQUIL S.A.	GUAYAS	GENERAL CORDOVA	42304048
959		GUEVARA & PEREZ AGRICOLA Y COMERCIAL SUASAM SOCIEDAD ANÓNIMA	ATACAMES	AV. PRINCIPAL KM 12	62723232
960		MOUNTAIN GROWN M-GROWN CIA.LTDA.	PICHINCHA	AV. COLON	2558557

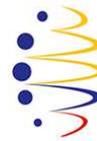
Nota: *Adaptado de Superintendencia de Compañías (2016)*



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

Declaración Y Autorización

Yo, **Cedeño Pesantes, Fabricio Javier**, con C.C: # **0926059924** autor/a del trabajo de titulación: **“Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015”**. Previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 13 de Septiembre de 2016.

Nombre: **Cedeño Pesantes, Fabricio Javier**

C.C: **0926059924**



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

Declaración Y Autorización

Yo, **Boloña Morales, Mauricio Xavier**, con C.C: # **0930292461** autor/a del trabajo de titulación: **“Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015”**. Previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 13 de Septiembre de 2016.

Nombre: **Boloña Morales, Mauricio Xavier**

C.C: **0930292461**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Política Comercial Internacional para el intercambio de productos agrícolas manzana y banano entre Chile y Ecuador y su efecto en la Balanza Comercial del Ecuador en el periodo 2014 – 2015.		
AUTOR(ES)	Fabrizio Javier, Cedeño Pesantes. Mauricio Xavier Boloña Morales.		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Gabriela, Hurtado Cevallos/Natalia Francisca, Avecilla Ulloa, M.B.A.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.		
CARRERA:	Admiración de Empresas.		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial.		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	13 de Septiembre de 2016	No. DE PÁGINAS:	170
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio exterior, economía, estadística.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Política comercial, exportación, agricultura, importación, balanza comercial, arancel.		
RESUMEN/ABSTRACT: (250 palabras).			
<p>Este trabajo de titulación tiene por objetivo describir las políticas comerciales internacionales existentes entre Chile y Ecuador, nombrando los tratados más relevantes entre estos países con el fin de dar a conocer los beneficios existentes para los agricultores ecuatorianos tomando como ejemplo a los bananeros y manzaneros. Se incluyen distintos puntos referentes al sector agrícola, tales como la satisfacción con los tratados y los convenios internacionales que realiza el gobierno, conformidad con los procesos de comercio internacional vigentes en el país, desenvolvimiento de los negocios implicados en el sector e intereses de crecimiento de mercado y razones de imposibilidad de desarrollo del negocio.</p> <p>Se aplicó la metodología mixta de investigación, combinando el enfoque cuantitativo y cualitativo para obtener respuestas más acertadas y un análisis más completo del panorama que se estudia, en total se entrevistó a 4 expertos y se encuestaron a 64 empresas que varían entre productoras y exportadoras de banano y productores e importadores de manzanas.</p> <p>El resultado de la investigación fue que las políticas comerciales entre Chile y Ecuador son consideradas como beneficiosas para el Ecuador por el sector agrícola, cuentan con una buena aplicación en el país, lo cual significa que todos los tratados vigentes con Chile están siendo aprovechados y tomados en cuenta. Por otra parte, se encuentran los estudios del sector agrícola, que, en resumen, se pueden optimizar y tener resultados mejores. Respecto al gobierno, el sector agrícola expresó un grado de considerable satisfacción, lo cual impulsa al gobierno a seguir fomentando esta actividad.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593982207657- +593989938232	E-mail: Mauricioxbm@hotmail.com – Fabrizio_c.p@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Camacho Villagomez, Freddy Ronalde		
	Teléfono: +593987209949		
	E-mail: freddy.camacho.villagomez@gmail.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			