



REPÚBLICA DEL ECUADOR

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE EDUCACIÓN A
DISTANCIA Y POSTGRADO**

TÍTULO:

**“IMPLEMENTACIÓN DE UNA GUÍA LABORAL
Y TRIBUTARIA PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES
BANANEROS DE EL ORO”.**

**(EN OPCIÓN AL TÍTULO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN
Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS)**

AUTOR:

ING. EDUARDO CARRION PAZMIÑO

TUTOR:

ING. COM. ADOLFO NAVIA

MACHALA, 2010

**“Implementación De Una Guía Laboral y Tributaria Para Los
Pequeños Productores Bananeros De El Oro”.**

DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de tesis para la obtención de Magíster en Administración Dirección de Empresa nos corresponde exclusivamente; el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil”

DEDICATORIA

A mis padres, a mis amigos, a mis maestros, a mi tutor, por su participación activa, y a todas las personas que hicieron posible en si para culminar esta tesis.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme salud y vida.

De igual manera a mis padres y a mis amigos por el apoyo incondicional que me han brindado durante todo el tiempo que han durado mis estudios

A mis Maestros por haberme impartido sus conocimientos.

V

RESUMEN

El presente trabajo se lo hizo con el objetivo de saber la viabilidad y la aceptación de implementar una guía laboral y tributaria en el Oro, la cual tendrá como objetivo principal dar a conocer las obligaciones que tiene el pequeño productor bananero con el estado.

El estudio se lo realizo en los cantones de: Machala, El Guabo, Pasaje, todos estos pertenecientes a la Provincia de El Oro. Las encuestas las realice a los pequeños productores de esta zona, tomando en cuenta alrededor de unos 80 productores. La encuesta tenia como objetivo la obtención de información efectiva, la cual determino la implementación del proyecto, así como la aceptación del mercado potencial.

Con los datos obtenidos a partir de las encuestas, pude verificar la hipótesis planteada en mi estudio.

El hecho de implementar una Guía Laboral y Tributaria Para los Pequeños Productores De El Oro, satisfizo rotundamente la hipótesis de la investigación, ya que a través de esta encuesta se pudo verificar que la gran cantidad de pequeños productores tenían inconvenientes con el Servicio de Rentas Internas o con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad social.

ÍNDICE

DECLARACION EXPRESA

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

1.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.	2
1.1 Antecedentes de la investigación	2
1.2 Problema de la Investigación	4
1.2.1 Planteamiento del Problema	4
1.2.2 Formulación del Problema de Investigación	5
1.2.3 Sistematización del problema de investigación	5
1.3 Objetivos de al Investigación	6
1.3.1 Objetivo General	6
1.3.2 Objetivos Específicos	6
14 Justificación de la Investigación	6
1.5 Marco de referencia de Investigación	7
1.5.1 Marco Teórico	7

1.5.2 Marco Conceptual (Glosario de Términos)	26
1.6 Formulación de la Hipótesis y Variables	28
1.6.1 Hipótesis General	29
1.6.2 Hipótesis Particulares	29
1.6.3 Variables (Independientes y Dependientes)	29
1.7 Aspectos Metodológicos de la Investigación	29
1.7.1 Tipo de estudio	30
1.7.2 Método de Investigación	30
1.7.3 Fuentes y Técnicas para la recolección de Información	31
1.7.4 Tratamiento de la Información	31
1.8 Resultados e Impactos Esperados	32
 CAPÍTULO II	
ANALISIS, PRESENTACION DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO	33
2.1 Análisis de la Situación Actual	33
2.2 Análisis Comparativo Evolución y Tendencias	33
2.3 Presentación de Resultados y Diagnóstico	35
2.4 Verificación de Hipótesis	39

CAPITULO III

PROPUESTA DE CREACIÓN

3.1 Elaboración de la Guía	41
3.1.1 Capítulo Laboral	45
3.1.2 Capítulo Tributario	54
Conclusiones	59
Recomendaciones	59
Bibliografía	60

INTRODUCCIÓN

La necesidad de cambios estructurales en cuanto a la administración agrícola se refiere es necesaria, puesto que los últimos años el sector productivo , en este caso el pequeño productor bananero se ha visto en vuelto en una serie de problemas tributarios y laborales , esto se refiere propiamente al Servicio de Rentas Internas y al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, los cuales cumplen con una importante función como son la recaudación de impuestos en el caso del primero, y el segundo el cobro de los aportes de los empleados y del empleador, para posteriormente devolvérselo cuando en el trabajador haya decidido retirarse o cuando el lo estipule conveniente .

El gobierno ha hecho cambios fundamentales en los organismos antes mencionados, ha realizado cambios tecnológicos muy importantes y ha aumentado el personal operativo de las mismas, todo esto con la finalidad de llevar un control mas exhaustivo de los impuestos que tiene que contribuir el pequeño productor y del aseguramiento al personal que laboran con el.

Sin embargo en la mayoría de pequeños productores bananeros se observa un limitado desarrollo empresarial debido a una práctica empírica del proceso administrativo lo que ha traído como consecuencia: falta de gestión competitiva, baja rentabilidad y débil sostenibilidad económica de su pequeña bananera, sin dejar de mencionar por supuesto las glosas hechas por el S.R.I. y las citaciones del I.E.S.S.

Viendo esta serie de inconvenientes se plantea implementar una guía laboral y tributaria que adopte los nuevos modelos administrativos, con criterios de eficiencia y eficacia que permitan articularse con espíritu empresarial al desarrollo del país.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes de la investigación.

De acuerdo a los últimos datos obtenidos por el MAGAP la superficie de banano en el Ecuador es de 168.156.50 hectáreas, de las cuales 152.932 hectáreas corresponden a las provincias de El Oro, Guayas y Los Ríos que representan el 91% de toda la superficie de banano a nivel nacional.

Las principales provincias productoras de banano a nivel de superficie se distribuyen unas 54.163has en Los Ríos, 49.839 has en el Guayas y 48.929 has en El Oro.

Esta estructura marca una diferencia a nivel de productividad en estas tres provincias, así tenemos que el Los Ríos la productividad promedio es de 2.070 cajas por ha/año, en el Guayas de 1.600 cajas por ha/año y en el Oro de 1,500 cajas por ha/año.

Los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el crecimiento en el Hectareaaje refleja que la actividad bananera en el Ecuador en los últimos años se ha mantenido sobre la base de un crecimiento de la superficie más que a un crecimiento de los niveles de productividad o rendimiento.

En cuanto al número de productores la Provincia de El Oro registra unos 3.351, El Guayas tiene 2196 y Los Ríos 960 aproximadamente.

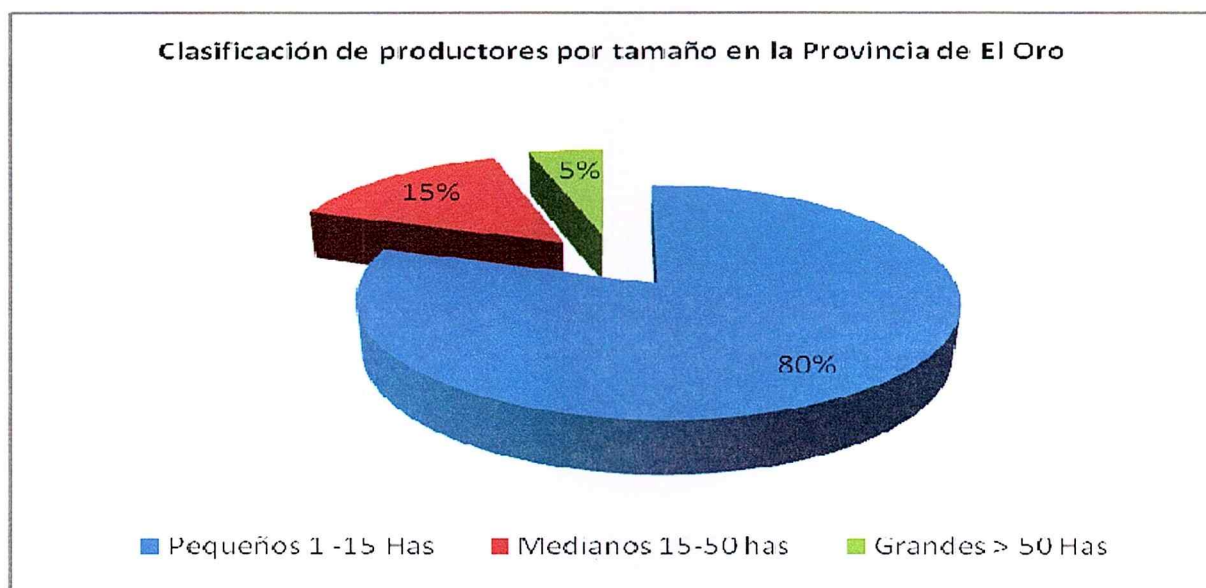
En la provincia del Oro aproximadamente el 80% de sus productores poseen de 1 a 15 has, (pequeño productor), Un 15% están entre las 20 y 50 has (mediano productor) y el 5% están a partir de las 50Has (Productor Grande).

Tabla No 1

Provincia	Has. Sembradas	Rendimiento Cajas /ha /año	Número. Productores
Los Ríos	54163	2070	960
Guayas	49839	1600	2196
El Oro	48929	1500	3351

Datos estadístico de la producción de banano en tres provincias del Ecuador

Gráfico No1



En los últimos años el Servicio de Rentas Internas y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ha prestado mucha importancia al cumplimiento de las obligaciones tributarias y laborales tanto a las grandes compañías bananeras como a los medianos y pequeños productores. Dentro de este último grupo ha habido una gran cantidad de incumplimientos en las obligaciones que mantienen los productores con el estado.

En la tabla No 2 se puede observar las comunicaciones emitidas por el Servicio de Rentas Internas a los contribuyentes catalogados como pequeños productores.

Tabla No 2

Estadísticas de comunicaciones emitidas por el S.R.I.

	2006	2007	2008
Comunicaciones Emitidas	924	1345	1506
Casos Justificados	276	390	440
Casos Sancionados	648	955	1066

1.2 Problema de Investigación

1.2.1 Planteamiento del problema

Tener una contabilidad bien estructurada y un grupo humano comprometido con el trabajo es algo totalmente necesario para que una pequeña empresa o en su defecto una pequeña bananera funcione a la perfección, ya que estos dos factores, nos permitirán saber como esta nuestra economía en términos monetarios y además sabremos que el trabajo que se esta realizando en nuestra tierra lo están haciendo personas entregadas a la empresa.

Según los datos del MAGAP (Ministerio de Agricultura Ganadería Y Pesca) del 2008 en la zona de El Oro existen un total de 2680 pequeños productores con un promedio de 6 empleados por productor, y un patrimonio que va desde los \$50.000 hasta los \$150.000 dólares.

Según el S.R.I. ha diciembre 31 del 2008 hubo emitida un total de de 1506 notificaciones para los productores bananeros de El Oro, estas se pudieran

haber dado por diversos factores negativos que rodean el entorno del pequeño productor bananero. La situación se torna preocupante puesto que año ha año el número de contribuyentes citados son mas y esto por consecuencia acarrea problemas financieros, logísticos y de mucha perdida de tiempo para las personas que los tuvieran.

Pronóstico

La mayoría de pequeños productores del Oro seguirán evadiendo impuestos y no asegurando a su personal de trabajo, y esto traerá como consecuencia un perjuicio a los ingresos del estado ecuatoriano e inconvenientes para que estos desarrollen normalmente su actividad.

Control Pronóstico

Es por eso que, para intentar arreglar esta situación entre el pequeño productor y los demás organismos del estado se hace imperiosa la creación de una guía administrativa, que ayude a dirigir y a capacitar al productor en sus diferentes obligaciones, tanto patronales como tributarias.

1.2.2 Formulación del problema de investigación

¿Cuales son las causas que inciden en la mala administración tributaria y laboral en los pequeños productores bananeros de El Oro?

1.2.3 Sistematización del Problema de Investigación

¿En que medida esta relacionada la falta de cultura tributaria y laboral del pequeño productor con el deterioro de compromisos hacia los organismos del estado (S.R.I, I.E.S.S.)?

¿De que forma esta relacionada la falta de liquidez del pequeño productor con la falta de compromisos hacia las empresas del estado (S.R.I, I.E.S.S.)?

¿En que medida esta vinculada la falta de capacitación por parte de las empresas del estado con el empleador?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Identificar las causas que provocan la mala administración tributaria y laboral de los pequeños productores bananeros de El Oro, para implementar en base a esto una guía laboral y tributaria, que sirva como fuente de consulta en sus actividades.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar la relación entre la falta de una cultura tributaria y laboral por parte del pequeño productor, y la evasión de compromisos con los organismos del estado (S.R.I. - I.E.S.S.).
- Determinar la relación que hay entre la liquidez del pequeño productor y la falta de cumplimientos con los organismos del estado (S.R.I.- I.E.S.S.).
- Determinar el grado de capacitación que se ha realizado por parte de los organismos del estado (S.R.I. - I.E.S.S.) para el pequeño productor bananero, en temas tributarios y laborales.

1.4 Justificación de la Investigación:

Lo que se procura en esta investigación es determinar los factores que provocan la deficiente administración tributaria y laboral, por parte de los pequeños productores bananeros de El Oro con el Estado.

Con los resultados obtenidos, justificaremos la creación de una guía laboral y tributaria, con el fin de mejorar el nivel de conocimientos sobre las

obligaciones del pequeño productor hacia sus empleados, y del pago de impuestos.

1.5 Marco de referencia de la investigación

1.5.1 Marco Teórico

La actividad del banano en el Ecuador desde hace cuarenta años ha tenido y tiene un peso importante en el desarrollo del país, tanto desde el punto de vista económico como social. En lo económico por su participación en el PIB y en la generación de divisas y en lo social por las fuentes de empleo que genera y más aún por su peso importante en determinadas regiones de la costa ecuatoriana.

El desarrollo de la actividad bananera ha estado muy vinculada a la iniciativa privada de los ecuatorianos que han invertido su capital tanto económico como humano a las actividades de producción y exportación de la fruta, y ha recibido la valiosa contribución de capitales internacional que ha permitido que el Ecuador sea el primer país exportador de banano en el mundo con aproximadamente un 30% de la oferta mundial, seguidos por Costa Rica, Filipinas y Colombia, juntos abastecen más del 50% del banano consumido en el mundo.

Pero al ser una actividad vinculada directamente al mercado internacional no está ajena a las dificultades que la propia competencia genera, a las disciplinas tanto comerciales como técnicas impuestas por los países compradores, a las condiciones de comportamiento de la naturaleza y a las condiciones económicas y políticas internacionales.

En ese marco se desenvuelve la producción y exportación de banano en el Ecuador y más aún influenciado a los cambios que la globalización ha imperado en los mercados con su consecuente efecto en la actividad interna ecuatoriana, la cual ha carecido por años de una política global de la actividad bananera, que no solo se centre en los niveles de precios internos, sino en una

adaptación a las condiciones económicas reinantes que favorezcan las capacidades de los mercados, que cumplan con las nuevas exigencias sociales y sanitarias y se establezca una integración entre los actores de esta cadena productiva para lograr una mayor eficiencia en todos y cada uno de sus eslabones.

En ese sentido, el objetivo de esta presentación es presentar el entorno en el que se desarrolla la actividad bananera y como es el desenvolvimiento de la actividad en el Ecuador para entender que los marcos legales que normen un sector económico no puede estar alejado de los factores en la que se desenvuelve.

Al igual que la oferta mundial, la demanda mundial se concentra en cinco países o grupo de países, que son Estados Unidos con el 28% del consumo, Unión Europea con el 34%, Japón con el 7%, Rusia con 5% y China con el 2%, en conjunto representan el 76% del consumo mundial de la fruta, el 24% restante se distribuye entre los países del Cono Sur, Medio Oriente y África.

El banano al ser un producto considerado como postre y por tanto no ser de consumo básico dentro de la dieta de la población puede ser sustituido por otro tipo de alimentos o frutas en momentos en que los precios sean demasiado altos, sin embargo dado las características nutricionales de la fruta se ha mantenido por muchos años como la principal fruta de consumo de la población de esos países, pero eso no obsta que el consumo sea ilimitado o que en un momento dado cambien las preferencias de los consumidores, tampoco que una baja en el precio tenga un efecto proporcional en el consumo, simplemente es una fruta preferida pero tiene sus propios patrones de consumo.

Según la FAO, la demanda mundial del banano en el 2002 está en el orden de los 13'921.000 toneladas que traducido a cajas es aproximadamente unas 709 millones de cajas.

Entre 1991 y 2002 la demanda mundial de banano ha crecido en un 59%, siendo influenciado por la Unión Europea en un 56%, Estados Unidos en un

36%, Japón en un 16%, algo interesante son los crecimientos de Rusia y China que fueron 1500% y 3000% respectivamente, resultado de los cambios económicos experimentados en dichos países en los últimos años basados en una mayor apertura de sus economías hacia el mercado. Sin embargo, estos dos países representan apenas el 7% del consumo mundial por lo que se podría considerar que tengan un potencial muy grande de expansión y por tanto altos consumidores de banano, estos dos países no superan los 3 kgs de consumo de banano per cápita, además China es uno de los principales productores de banano en el mundo, por lo que sus importaciones buscan cubrir su déficit de demanda interno.

De la información de la FAO y tomando el consumo promedio de los últimos 12 años podemos establecer que el consumo promedio anual de banano es de 11 millones de toneladas o 584 millones de cajas y considerando 52 semanas al año, el consumo promedio semanal es de 11 millones de cajas aproximadamente. Por tanto los precios en el mercado internacional se verían afectados si la oferta semanal de banano supera los 11 millones de cajas.

La administración es un órgano social específicamente encargado de hacer que los recursos sean productivos, refleja el espíritu esencial de la era moderna, es indispensable.

La administración busca el logro de objetivos a través de las personas, mediante técnicas dentro de una organización. Comprende a toda organización y es fuerza vital que enlaza todos los demás subsistemas.

Dentro de la administración encontramos: Coordinación de recursos humanos, materiales y financieros para el logro efectivo y eficiente de los objetivos organizacionales. Relación de la organización con su ambiente externo y respuestas a las necesidades de la sociedad. Desempeño de ciertas funciones específicas como determinar objetivos, planear, asignar recursos, instrumentar, etc.

Para el proceso de toma de decisiones el flujo de información es esencial. Dicho proceso implica el conocimiento de pasado, estimaciones a futuro y la retroalimentación periódica relacionada con la actividad actual. La tarea de la administración es instrumentar este sistema de información-decisión para coordinar los esfuerzos y mantener un equilibrio dinámico.

LA EFICACIA, EFICIENCIA, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, RENTABILIDAD, ECONOMICIDAD, RACIONALIDAD Y CALIDAD

1. EFICACIA.- Lograr un buen resultado. Hacer las cosas bien; es la capacidad para determinar los objetivos apropiados, es decir, cuando se consiguen las metas que se habían definido.

Estos dos conceptos están muy interrelacionado (eficiencia y eficacia) ya que la eficacia de un modelo, de un administrador, etc..., estará íntimamente unida a la necesidad de ser o no eficiente. El ideal de este desempeño debe centrarse en ser eficaces de la forma más eficiente posible.

Nos preguntábamos si podríamos ser eficientes sin ser eficaces. La respuesta es afirmativa, se puede ser eficiente sin ser eficaz. Se puede emplear bien los recursos sin conseguir los objetivos propuestos, y esto sucede cuando se es eficiente con metas equivocadas.

2. EFICIENCIA.- Es la capacidad de reducir al mínimo la cantidad de recursos usados para alcanzar los objetivos o fines de la organización, es decir, hacer correctamente las cosas. Es un concepto que se refiere a " insumo-productos".

Se puede hacer aumento de la eficiencia cuando:

Logramos incrementar la cantidad de producto obtenidos manteniendo constante el volumen de recursos empleados.

Mantenemos constante la cantidad de productos obtenidos disminuyendo la cantidad de recurso empleado

Por ejemplo, un gerente eficiente es el que obtiene producto, o resultado, medido en relación a los insumo (mano de obra, materiales y tiempo) usados para lograrlo. Los gerentes que pueden reducir al mínimo los costos de los recursos que se necesitan para alcanzar las metas están actuando eficientemente.

Aun siendo una característica prioritaria la eficiencia en la administración y de los administradores, no es una cualidad suficiente. La administración y los administradores no solo deben de buscar la eficiencia en sus acciones, sino que, además tienen que alcanzar los objetivos propuesto, es decir, tienen que ser eficaces.

3. PRODUCTIVIDAD.-Producir más productos. Hacer más zapatos en menos tiempo; Es la relación resultado (producto) e insumo dentro de un periodo con la debida consideración de la calidad, se puede expresar en la forma siguiente:

$$Productividad = \frac{Resultados}{Insumos}$$

La formula señala que se puede mejorar la productividad:

1.- al acrecentar la producción (resultados) con el mismo insumo.

2.- al disminuir los insumos manteniendo la misma producción.

3.- al aumentar la producción y disminuir los insumo para cambiar la razón de un modo favorable.

Existen varias clases de insumo como lo son el trabajador, los materiales y el capital, sin embargo, sin duda alguna la mayor oportunidad para aumentar la productividad se encuentra en el propio trabajo, en el conocimiento y, en especial, en la administración.

La productividad implica eficacia y eficiencia en el desempeño individual y organizacional.

4. COMPETITIVIDAD.- La **competitividad** en el mundo actual se define como la capacidad de generar una mayor producción al menor costo posible.

5. RENTABILIDAD.- La rentabilidad no es otra cosa que "**el resultado del proceso productivo**". Diccionario Enciclopédico Salvat. (1970). Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.

6. ECONOMICIDAD.- Defiende la existencia del equilibrio entre el valor de la producción obtenida y el valor de los recursos consumidos.

7. RACIONALIDAD.- Es el óptimo aprovechamiento de los recursos humanos, materiales y financieros de que disponen las empresas buscando incrementar la eficiencia en la prestación de los servicios públicos, y de los niveles de producción de bienes y servicios

8. CALIDAD.- La capacidad de producir satisfactores (sean bienes o servicios) que llenen las expectativas de los usuarios. Por otro lado también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos. Su importancia se basa en que el cliente satisfecho nos vuelve a comprar (en organizaciones mercantiles) o vota, colabora y paga sus impuestos dona

Ya desde hace muchos años se ha evidenciado una contraposición de intereses entre productores bananeros y compañías exportadoras, especialmente en lo que tiene que ver con el precio de la fruta y con la cantidad del producto que los agricultores pueden entregar a las compañías exportadoras.

Las diferencias surgidas por el conflicto de intereses entre las partes involucradas en el negocio bananero han provocado la intervención estatal desde muy temprano en la actividad. Ésta ha sido requerida fundamentalmente por los productores, quiénes han buscado amparo en leyes que van desde la fijación de precios de sustento hasta el control de los precios de insumos y labores de cultivo, especialmente en controles fitosanitarios.

Aunque Ecuador ha mantenido una posición importante como país productor a nivel del mercado mundial (a la fecha, oferta alrededor del 30% del total), históricamente no ha sido capaz de influir de manera decisiva en la comercialización de la fruta en los mercados externos. Mas bien, el país ha estado sujeto a la determinación de políticas emanadas por las multinacionales que manejan el comercio bananero.

A diferencia de otros países importantes en la producción de esta musácea en el mundo, Ecuador es un país productor en el que las compañías multinacionales más importantes (United Fruit Co., Standard Fruit Co. y Del Monte, principalmente) no son productores directos. Esta situación marca una diferencia fundamental especialmente con los países centroamericanos, principales competidores de Ecuador.

Por otra parte, este país es el único productor de banano en el mundo que tiene la presencia de compañías nacionales (especialmente Bananera Noboa y el Grupo Wong) de importancia en el mercado mundial.

2. Análisis de la crisis bananera ecuatoriana.-

El Ecuador ha estado sujeto a crisis en la comercialización de su banano casi desde que se inició en la actividad. La más importante crisis que se produjo cuando el país se había consolidado como exportador de importancia estuvo ligada al retiro de la entonces principal multinacional, United Fruit Co., seguida de una enfermedad que desbastó las plantaciones y obligó al país a cambiar la Profesora de Economía en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) y Profesor Adjunto en el Food and Resource Economics Department en la Universidad de Florida, Gainesville. Doctorado en Economía en la Universidad de California, Berkeley. variedad de la afamada Gros Michel a las variedades Válerly, de las cuáles hoy predomina el grupo Cavendish.

El común denominador de estas crisis ha sido la marcada estacionalidad de los mercados internacionales, que provoca variaciones importantes en el precio de la fruta. Sin embargo que esta es la aparente causa de las fluctuaciones cíclicas de los precios, los efectos que se hacen sentir en Ecuador tienen raíces diferentes: los mercados de precios altos, Estados Unidos y la Comunidad Europea, han estado dominados por las compañías multinacionales más importantes. El acceso a esos mercados, en momentos en que se produce sobreoferta por efectos cíclicos, es coartado de manera efectiva por estas compañías.

En esta medida, cuando los precios internacionales se deprimen, éstos se deprimen aún más en el Ecuador, pues las multinacionales reducen los precios ecuatorianos para resarcirse de las pérdidas que les ocasiona el producir en plantaciones propias en Centroamérica que, dicho sea de paso, se caracterizan por tener costos más altos de producción.

Frente a esta situación, que se ha repetido por muchas ocasiones en el pasado, las compañías exportadoras nacionales intentaron abrir sus operaciones a mercados en los que suponían que podían operar sujetas a menor presión por las multinacionales. Así, en distintos momentos, se abrieron mercados en Asia, donde Japón es el comprador más importante; en la entonces Unión Soviética y los países de Europa del Este, y en América del Sur. Excepto Japón, estos mercados son considerados “marginales”, pues se caracterizan por ofrecer de manera permanente precios más bajos que los de Europa y Norteamérica; como consecuencia, estos mercados también son menos exigentes en calidad.

Los intentos de exportadores ecuatorianos de entrar en los mercados de precios altos se han encontrado con efectivas barreras de entrada, que han ido desde el dumping hasta la retaliación abierta (es importante destacar que Exportadora Bananera Noboa, bajo la dirección de su fundador, logró efectivamente entrar a estos mercados; esto requiere de un estudio de caso que, sin duda, arrojará luces sobre la estrategia que debe seguir el país en el comercio de esta fruta).

La situación descrita ha ido llevando a los productores ecuatorianos a una situación en la que **predominan los precios bajos**. Esto se debe a dos razones:

1) los exportadores ecuatorianos tienden a mantener los precios bajos porque venden en mercados marginales, y 2) las compañías multinacionales se benefician de los precios bajos ecuatorianos para resarcirse de sus pérdidas en las plantaciones de su propiedad, especialmente en Centroamérica.

Estas son las condiciones en que se desenvuelve la actividad bananera en el país.

3. Perspectivas actuales.-

En el primer trimestre del año actual estuvo a punto de entrar en vigencia un nuevo sistema de comercialización impuesto por la Unión Europea (UE) para la compra de banano en los países miembros: el sistema denominado "first come, first serve" que consiste en desterrar los cupos para la entrega de banano por países o exportadores, sustituyéndolo por uno en el cual la fruta que llegue se puede comercializar libremente por su oportunidad de llegada.

Este nuevo sistema fue tenazmente opuesto por los países centroamericanos, que manejaban altas cuotas de entrega de fruta a estos mercados los cuales, como se indicó antes, se caracterizan por precios muy atractivos (los mas elevados en promedio para todo el mercado).

Para Ecuador, el sistema "first come, first serve" hubiese presentado ventajas importantes, puesto con él la fruta ecuatoriana, cuya calidad continúa siendo la mejor en el mercado, podría tener mejor acceso a los países de la UE. Lo más importante del nuevo esquema consistía en el hecho que, a diferencia de los Estados Unidos, los canales de comercialización en Europa están en manos de pequeñas firmas introductoras y distribuidoras, la mayor parte de ellas funcionando en forma de asociaciones o cooperativas de pequeños y medianos comerciantes.

En Estados Unidos y Japón, en cambio, la introducción y distribución (wholesale marketing) está en manos de subsidiarias de las multinacionales exportadoras: United Fruit, Dole y Del Monte han segmentado el mercado, manteniendo cuotas y territorios que hacen imposible la presencia de otros intermediarios.

Esto ayuda a entender la conocida diferencia entre los precios por caja de banano que reciben los productores y los precios por la misma caja que pagan los compradores en los países de destino. Una situación similar se daba en la

UE, puesto que las cuotas que se entregaban a los países centroamericanos eran indirectamente entregadas a las multinacionales.

Tomando en cuenta que el mercado europeo conoce bien la fruta ecuatoriana (la tercera parte de las compras europeas provienen del Ecuador), un sistema de comercialización de libre acceso permitiría establecer acuerdos directos entre grupos ecuatorianos y compradores-introductores europeos de forma que se establezcan modos de comercialización más directos, permitiendo una reducción de márgenes (lo que puede tener impacto en los volúmenes de demanda) y una mejor distribución de los mismos entre productores e intermediarios.

Sin embargo que fue una decisión tomada por la UE, el sistema no llegó a ponerse en práctica, pues el poder de negociación bilateral norteamericano actuando en representación de las multinacionales logró detener su aplicación.

En esta medida, lo que parecía poder introducir una mejora estructural al problema de precios que enfrentan los productores ecuatorianos, finalmente no provocó ningún cambio y permitió que, luego de un corto período de mejoría de precios, éstos volvieran a deprimirse cayendo nuevamente por debajo de los precios fijados oficialmente por el gobierno.

Frente a esta situación que se repite, surgió como posibilidad establecer un sistema de pagos que obligue a las compañías exportadoras a pagar los precios establecidos oficialmente. Se propuso la creación de un **fideicomiso bananero** que debía funcionar a través de un organismo del Estado, originalmente se pensó en el Banco Central del Ecuador, donde el exportador debe liquidar su exportación y consignar el pago del valor correspondiente al productor cuya fruta ha exportado. Finalmente, por decisión gubernamental, se designó al Ministerio de Agricultura y a la Corporación Financiera Nacional para que ejecuten el mecanismo.

El sistema propuesto obviamente tiene una lógica de obligatoriedad, control y

relativa sencillez, pero establece un marco regulatorio que enfrenta los intereses de los compradores y vendedores: al ser compulsivo y actuar a través de una fijación de precios ajena al mercado, genera el rechazo de partes que se sienten afectadas por el mecanismo. El fracaso relativoxi que ha resultado en la aplicación del llamado fideicomiso permite entender que el problema no se puede resolver de forma unilateral; es necesario que se establezcan procedimientos que permitan acercar a la solución a las partes que intervienen en producción y comercialización de la fruta. Se debe tratar de identificar intereses comunes y, sobre ellos, construir consensos operativos que beneficien a todos los participantes.

Para que esto sea factible, es necesario que se establezcan formas de asociación para que los productores puedan vender en mejores condiciones su fruta. Este es el tema de análisis del siguiente numeral.

4. Conceptos de microeconomía aplicados al análisis bananero ecuatoriano.-

Para entender el funcionamiento del mercado bananero ecuatoriano es necesario aplicar conceptos de Organización Industrialxii al análisis del comportamiento que hemos desarrollado en síntesis en los numerales anteriores. Vamos a centrar el análisis sobre lo que sucede en la región latinoamericana, puesto que esta es la relevante para el comportamiento del mercado bananero mundial y tiene un especial efecto sobre lo que sucede en Ecuador.

Para Centroamérica, el mercado se caracteriza, desde el punto de vista de la oferta, por una gran concentración de la producción en manos de las multinacionales, de forma que estas controlan más del 70% de la oferta de banano proveniente de las plantacionesxiii. Toda la producción relevante de Centroamérica se comercializa a través de las multinacionales, de modo que en este caso existe un control monopólico de la oferta de la fruta al mercado de consumo, puesto que también las multinacionales controlan directa e

indirectamente la venta al por mayor en los mercados de los países consumidores de precios altos.

En el caso de Ecuador, la situación varía drásticamente. A nivel de la producción de fruta, de acuerdo a estadísticas del SICA, Ministerio de Agricultura y Ganadería, el 80% de los productores posee plantaciones de hasta 30 hectáreas y un 10% entre 30 y 50 has., de manera que un 90% de las plantaciones de banano ecuatorianas están manejadas por empresas de tamaño pequeño y mediano. Las compañías multinacionales no tienen una presencia directa como productores, mientras que las compañías exportadoras domésticas de importancia (Noboa, Wong y Pons; respectivamente, Exportadora Bananera Noboa, Reybanpac y/o Favorita, y Costa Trading) tienen plantaciones de tamaños superiores a las 100 hectáreas. Sin embargo, las plantaciones superiores a 100 has, que incluyen también a productores independientes, representan tan solo el 3% del total de productores de banano en el país.

Los productores ecuatorianos venden su fruta a tres tipos de compañías exportadoras:

1) **Multinacionales:** éstas compran a todos los tipos de productores, esto es, grandes, medianos y pequeños; exigen un alto grado de tecnificación en la producción para controlar la calidad y establecen un régimen de productores seleccionados, tales que solo entregan la fruta a ellos. Las compañías dosifican los volúmenes de entrega de acuerdo al ciclo del mercado. Usualmente pagan precios un poco mejores que el resto de compradores en el país, pero mucho menores a los precios que se pagan a sí mismos en Centroamérica.

2) **Exportadores nacionales grandes:** están representados básicamente por los tres grupos indicados mas arriba. Pese a que poseen plantaciones propias, compran la mayor parte de la fruta que exportan a pequeños y medianos productores. Sus mercados internacionales de venta son fundamentalmente Asia, Rusia y Europa Oriental. También entregan eventualmente (en especial en el período alto) a los mercados de precios altos, pero normalmente por

cuenta de las multinacionales (esto es, permitido por ellas). Sus precios son más bajos que los que pagan las multinacionales, usualmente por debajo del precio oficial. También clasifican a sus productores, aunque son menos exigentes en la tecnificación y mantienen mayores volúmenes de compra durante el año; esto provoca un efecto de compensación para los productores, que se traduce en el dicho "paga menos, pero lleva todo el año".

3) **Otros exportadores nacionales:** son algunas empresas, mas de una docena, que se dedican a comprar banano y exportarlo a mercados marginales, sobre todo Latinoamérica (también venden en otros mercados, aunque cantidades insignificantes). Usualmente son compañías de propiedad de un número reducido de medianos y grandes productores que exportan el rechazo de las multinacionales y de las exportadoras nacionales grandes de su propia fruta, pero se abastecen principalmente de la compra a pequeños productores. Se caracterizan por comprar baja calidad de fruta y los precios que pagan son los más bajos del mercado. En general, son mas bien erráticos en sus volúmenes de compra; se hacen necesarios en las épocas de alta crisis, cuando los productores no logran colocar su fruta para la exportación.

El mercado caracterizado en esta tipología puede ser estudiado en base a sus patrones de comportamiento, para determinar cual es el efecto que tienen sobre los precios, las cantidades y el tipo de organización de la industria.

En la organización actual, el mercado ecuatoriano de banano a nivel de productores presenta una oferta competitiva, caracterizada por muchos productores que no pueden influir los precios de venta de su producto. La demanda relevante a los productores está constituida por los compradores (las compañías exportadoras), quiénes actúan como un oligopsonio, puesto que son reducidas en número y ejercen un efectivo poder de mercado para fijar los precios.

El poder de mercado ejercido por las compañías exportadoras que operan en Ecuador, tanto las multinacionales como las domésticas, se ejerce a través de fijación de cuotas, utilización de barreras, compras amarradas al uso de ciertos

servicios (compra de insumos o servicio de fumigación aérea, por ejemplo) o, simple y directamente, fijación de precios bajos o altos, según sea la época del año y la disponibilidad de fruta en los mercados mundiales. Así por ejemplo, cuando condiciones climáticas como vientos huracanados afectan las plantaciones centroamericanas, la fruta ecuatoriana recibe precios muy elevados.

Esto en cuanto al funcionamiento del mercado interno. Si observamos la estructura del mercado a nivel mundial percibimos una organización diferente. Ecuador exporta alrededor del 37% de las compras totales que se realizan en el mundo. Japón compra alrededor del 18% del total de sus importaciones de banano de Ecuador. Hasta inicios de la década de 1990 Estados Unidos compraba el 36.5% del total de sus importaciones de banano de Ecuador; a la fecha, esta proporción ha caído al 22.5%, habiendo cedido espacio al banano proveniente de Centroamérica.

Como se indicó antes, la UE compra un 30% del total de sus importaciones de banano de fruta proveniente de Ecuador. Tomando las ventas del banano ecuatoriano en su conjunto, incluyendo aquellas a Asia, Rusia, Europa Oriental y América del Sur, éstas hacen casi un 40% del total de la oferta disponible a nivel mundial. Aquello refleja, como país, una clara situación de poder de mercado. Visto que tomando a Centroamérica en su conjunto se puede establecer una situación similar a la de Ecuador, entonces, desde el punto de vista de comercio internacional, la estructura de oferta tiene un comportamiento oligopólico: los principales países productores pueden ejercer un poder de mercado que implique la fijación de precios.

¿Está sucediendo aquello? Tan solo parcialmente. Por el hecho que anotamos antes, la producción centroamericana se caracteriza por la identificación entre productores y compradores, puesto que las multinacionales controlan la producción de la mayor superficie sembrada. En este caso se produce un poder monopólico en la producción de la fruta, que es adquirida por un oligopsonio que maneja al monopolio de producción: no necesita darse una contradicción entre compradores y vendedores;

mas bien, siendo los mismos empresarios dueños de la producción (oferta) y de la compra (demanda), pueden elegir donde se realizan las ganancias y de que manera se benefician de ellas.

Pero el hecho de controlar la producción de una importante proporción de la oferta mundial, permite a las multinacionales fijar los precios a nivel del consumo mundial, actuando efectivamente como un oligopolio en los mercados internacionales.

En Ecuador las cosas funcionan de una manera diferente. Como se indicó antes, la producción de fruta (oferta) se da en condiciones competitivas: salvo el caso de las plantaciones directamente en manos de empresas exportadoras (menos del 3% del total), las plantaciones son de propiedad de productores independientes, en su mayor parte pequeños. Por tanto, a nivel de la oferta no existe ningún poder de mercado, de manera que no se puede afectar ni las cantidades ni los precios.

Sin embargo, existe una contraposición de intereses a nivel de los compradores. Estos forman un oligopsonio, desde el punto de vista de la compra de la fruta a los productores, por tanto tienen capacidad de fijar precios de compra. Pero la diferenciación entre los miembros de ese oligopsonio es importante: el oligopsonio en el mercado bananero interno a Ecuador está compuesto por agentes caracterizados en la tipología que se indicó mas arriba: multinacionales y exportadores domésticos (estos últimos en sus dos categorías). Para efectos del análisis del comportamiento de mercado de estos agentes compradores, mantendremos la división en los dos grupos.

Entre éstos se produce una situación de mercado que puede ser entendida como un equilibrio Nash-Stackelberg^{xv}: las multinacionales (líderes) se benefician de precios bajos para adquirir el producto que se vende en mercados de precios altos; los exportadores domésticos (seguidores) deben fijar precios bajos para poder acceder a los mercados marginales de precios bajos. Los líderes establecen la segmentación del mercado que los seguidores deben aceptar.

Esta situación podría cambiar hacia un resultado de **monopolio bilateral**.^{xvi} Para esto es necesario que los oferentes, esto es, los productores directos, hagan valer su capacidad de control de la producción. Pero en la medida que son muchos y están dispersos en las distintas regiones, la agremiación es un proceso lento y requiere de mucho esfuerzo. Sin embargo, es posible hacerlo; el ejemplo más importante y vigente del efecto de organizaciones de este tipo es el de la **Federación de Cafeteros de Colombia**: compitiendo con países mucho más grandes, como Brasil, o especializados en la producción de café, como los países africanos, Juan Valdez vende café colombiano en todo el mundo desarrollado a los más altos precios, ya que se introdujo el producto como marca y se desarrolló un nicho como delicatessen.

El objetivo de esta organización es crear un poder de mercado para los productores, que tendría que ser enfocado como un poder ejercido como país productor y exportador. En este caso, se obtendría un resultado que tendría que ser necesariamente negociado, pues como sucede en las ocasiones en que se presenta un monopolio bilateral, la solución es referencial, puesto que el resultado depende del poder de negociación que ejercen las partes.

Para que una organización de esta naturaleza funcione, es necesario que se establezca el mecanismo apropiado. En el caso del banano ecuatoriano, por lo menos al inicio, las condiciones deben emanar de una apropiada regulación por parte del Estado.

5. Mecanismo regulatorio para la actividad bananera (propuesta).-

Si el país decide adoptar como política nacional el desarrollo de una capacidad negociadora para establecer las condiciones de comercialización internacional de su producción bananera, entonces el Estado debe tomar acción para iniciar un proceso en que esta capacidad se vaya desarrollando a nivel de los agentes productivos nacionales interesados.

La ventaja que tiene Ecuador para iniciar una actividad de este tipo viene dada por el hecho que existen ya importantes empresas exportadoras nacionales,

cuyo conocimiento de los mercados mundiales y la infraestructura de comercialización que poseen (selección, almacenamiento, transporte, recepción, canales, etc.), constituyen parte del activo nacional que se requiere para optimizar el funcionamiento de la actividad.

Si el Estado adopta la capacidad regulatoria requerida, podría hacer uso del poder monopólico que tiene sobre la fruta ecuatoriana y utilizar mecanismos propios del poder de mercado que esto le genera para, entre otras cosas, establecer una discriminación entre mercados. También requerirá la conformación de una Federación Nacional de Bananeros, que aglutine a productores y compradores, la cual debe ser compulsiva, pero su generación debe obedecer a una política que obtenga consenso nacional entre los agentes que intervienen en el negocio bananero. Es urgente del mismo modo el establecimiento de una estructura de investigación bio-genética y de aspectos agronómicos y ecológicos, pues el país debe defender a toda costa su capacidad de controlar una porción importante de la oferta mundial.

De una manera sencilla y resumida se sugieren los puntos principales del marco regulatorio que podría regir la actividad.

Para evitar el que los precios tiendan a deprimirse más de lo que el aspecto cíclico del mercado impone, el país debe discriminar precios de acuerdo a los mercados a los que vende. Así, una vez conocidos los volúmenes históricamente comercializados hacia los distintos destinos por la fruta ecuatoriana, el Estado en principio (luego el organismo privado o semi-privado que se cree para el efecto) debe fijar los cupos máximos de exportación por destino, en cajas o toneladas métricas; simultáneamente, a cada mercado se le asigna un precio, de manera que los exportadores pactan con los productores cuánto van a comprar para cada mercado y se establece automáticamente el precio.

La creación de la Federación Nacional de Bananeros debe ser promocionada activamente por el gobierno, buscando la participación interesada de los

productores y de los exportadores, pero estableciendo firmemente la obligatoriedad de afiliación.

Esta Federación debe también obligar a los exportadores a participar; los exportadores nacionales deben tener representatividad efectiva, mientras que los exportadores que representan a firmas multinacionales deberían tener solamente opinión, sin que ésta pueda imponerse de ninguna forma. La Federación tendrá como su principal función la de desarrollar políticas que enmarquen la actividad bananera y la definición del ámbito legal necesario para la misma, incluyendo la producción, superficie sembrada, precios, vedas, etc.

También puede adscribirse a la Federación la obligatoriedad de realizar investigación en bio-genética, ecología y agronomía en relación al banano. El objeto de esta actividad debe ser claramente el proteger, desarrollar e impulsar el fortalecimiento de la oferta de la fruta. Este aspecto de la investigación debe ser obligatoriamente desarrollado por las universidades y escuelas politécnicas del Ecuador; para dotar a estas instituciones de la capacidad que pueden aún no poseer, podrán operar en alianzas con universidades e institutos de investigación del extranjero, contando con la aprobación de la Federación

La Federación debe también mantener una permanente investigación en los mercados, que debe incluir análisis de la tendencia de precios, prevención de ciclos de mercado, aprovechamiento de coyunturas favorables de carácter natural o de otras formas. Una función especial de esta actividad de la Federación debe ser la promoción y desarrollo de nuevos mercados y el mejoramiento de los existentes; aquí por ejemplo se puede pensar en una promoción de los mercados de América del Sur con el objeto de mejorar la calidad del consumo, con lo cual se puede esperar también mejores precios en tales mercados.

Por último, los fondos con los que debe contar la Federación para el desarrollo de su actividad deben provenir de todos los miembros que la componen. Se podría partir de un fondo dotal que lo colocaría el Estado, tal vez recuperable a un plazo determinado, coincidente con la separación del Estado de la Federación para que esta quede en manos privadas. Los productores deben

asignar una porción de los precios que reciben para fortalecer la Federación; también los exportadores deben contribuir con parte del precio por cuenta de ellos. Las tasas a ser pagadas por los distintos agentes pueden también ser discriminadas, siendo las mas altas las que paga la fruta exportada a los mercados de precios mas elevados.

Estos son puntos muy resumidos de los efectos regulatorios que pueden conseguir la normalización de la actividad bananera en Ecuador, obteniendo el máximo de beneficios para el país, los que obviamente dependen de los máximos beneficios que obtienen los agentes que intervienen en este sector productivo.

Lo que se propone, de manera general, es que el país haga uso de su potencial capacidad negociadora para obtener ventajas tanto en cantidades como en precios. Para esto es indispensable que la actividad bananera sea percibida por los agentes que en ella participan, partiendo del propio Estado ecuatoriano, como una actividad de interés nacional, en la que el consenso permitirá que todos los participantes obtengan los más altos beneficios en el largo plazo. Si bien los puntos tratados en este documento han buscado, de manera resumida, describir los aspectos críticos de la actividad, sobre todo en lo que se refiere a la organización de su mercado, también se han tocado otros puntos que hacen relación con su mejor estructuración.

1.5.2 Marco Conceptual

Registro Único de Contribuyentes

Es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.

Personas Naturales

Son las personas físicas, nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas.

Facturas

Las facturas son comprobantes de venta que sustentan la transferencia de un bien o la prestación de un servicio. Son utilizadas cuando la transacción se realiza con personas jurídicas o con personas naturales que necesiten sustentar crédito tributario del IVA, y en operaciones de exportación

Liquidación de compra de bienes o prestación de servicios

Las facturas son comprobantes de venta que sustentan la transferencia de un bien o la prestación de un servicio. Son utilizadas cuando la transacción se realiza con personas jurídicas o con personas naturales que necesiten sustentar crédito tributario del IVA, y en operaciones de exportación

Retención de impuestos

La retención es la obligación que tiene el comprador de bienes y servicios, de no entregar el valor total de la compra al proveedor, sino de guardar o retener un porcentaje en concepto de impuestos. Este valor debe ser entregado al Estado a nombre del contribuyente, para quien esta retención le significa un prepago o anticipo de impuestos.

Decimatercera Remuneración o Bono Navideño

Se trata de un ingreso adicional al que tienen derecho todos los trabajadores de los sectores públicos o privados, su monto es equivalente a la doceava parte de las remuneraciones percibida por el trabajador durante el año calendario respectivo.

La decimatercera remuneración se computa el periodo comprendido entre el 1 de diciembre anterior al 30 de noviembre del año posterior o año en que se paga y deberá ser satisfecho como tope máximo hasta el 24 de diciembre de cada año hasta las doce de la noche.

La decimatercera remuneración no se toma en cuenta para aportes al IESS, no grava impuesto a la renta, no fondo de reserva, ni jubilaciones, ni vacaciones, ni para el pago de indemnizaciones laborales.

Decimocuarta remuneración o bono escolar

Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que actualmente tienen derecho, una bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima que será pagada hasta el 15 de marzo en la región costa e insular y hasta el 15 de agosto en las regiones de sierra y amazonia.

Si un trabajador, por cualquier causa, saliera o fuese separado de un trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la decimocuarta remuneración al momento del retiro o separación. No gravara impuesto a la renta.

Fondos de Reserva

Todo empleador de carácter público o privado tiene la obligación de depositar al IESS o pagar directamente al afiliado los fondos de reserva. A partir del 1 de Agosto del 2009, el empleador pagara de manera mensual y directa a sus trabajadores o servidores, según sea el caso, el valor equivalente al 8.33% de la remuneración de aportación, por conceptos de fondos de reserva.

Durante el periodo de dos años contados desde el 29 de julio del 2009, los afiliados que acrediten dos aportaciones anuales o 24 mensuales por conceptos de fondos de reserva podrán solicitar la entrega de la totalidad o parte de sus fondos de reserva o en cuyo caso el IESS devolverá el 100%.

1.6 Formulación de Hipótesis y Variables :

1.6.1 Hipótesis General

La razón principal para que los pequeños productores bananeros de El Oro tengan una deficiente cultura tributaria y laboral, es que realizan su administración de una forma tradicional y empírica.

1.6.2 Hipótesis Particulares

- La poca cultura tributaria y laboral por parte del pequeño productor esta relacionada con la evasión de impuestos y con el aporte al I.E.S.S.
- El nivel de liquides por parte del pequeño productor esta vinculado con la evasión de impuestos y con la falta de cumplimiento de las obligaciones patronales.
- La escasa capacitación que brinda el S.R.I. o el I.E.S.S. a los pequeños productores esta directamente relacionada con la evasión de impuestos y aportes a estos organismos del estado.

Variables

Independientes:

-
- Falta de cultura laboral y tributaria.
- Falta de Capacitación por parte del S.R.I. y el I.E.S.S.
- Falta de liquidez del productor.

Dependientes:

- Evasión Fiscal y Tributaria
- Capacitación Continua

1.7 Aspectos metodológicos de la investigación

El estudio se basó en un análisis a los pequeños productores bananeros de El Oro, y la propuesta del proyecto se sustentará en base al estudio descriptivo debido a que se analizarán las causas de un problema; y explicativo dado que se tratará de responder el motivo de los problemas.

1.7.1 Tipo de Estudio

Se utilizó el método descriptivo porque se analizaron las causas de un problema que es (la mala administración Tributaria y Laboral), a una muestra de pequeños productores que se encuentran dentro del universo de la investigación.

Utilizaremos un tipo de investigación que sea explicativa debido a que se tratará de responder a los problemas del porqué de la mala administración tributaria y laboral por parte de los pequeños productores bananeros de El Oro.

Se realizará también una investigación de campo, debido a que obtendremos nuestra información a través de entrevistas, encuestas y observaciones.

Y por último realizaremos una investigación aplicada ya que trataremos de implementar los conocimientos adquiridos durante esta investigación.

1.7.2 Método de Investigación.

1.7.2.1 Método Teóricos

- **Inductivo_Deductivo.**- El cual nos servirá para llevar un orden coherente y ordenado del problema de la investigación, así los resultados obtenidos serán la base teórica sobre la cual se fundamentaran observaciones descriptivas y explicaciones posteriores de realidades y características semejantes a la investigada.
- El Método **histórico lógico.** –Porque se analizo los antecedentes de este sector y su labor administrativa realizada durante los últimos años.

1.7.2.2 Método Empírico

El método a utilizar será la encuesta, ya que esta nos ayudara a determinar exactamente la razón por la cual el pequeño productor bananero constantemente tiene problemas con el S.R.I. y el I.E.S.S.

1.7.3 Selección de la muestra

$$n = \frac{0.25N}{\left(\frac{\alpha}{z}\right)^2 (N - 1) + 0.25}$$

n: Tamaño de la muestra.

N: Es el tamaño de la población, n= 2680

α: Es el valor del error tipo 1 , α = 0,1 (10%)

Z: El valor del número de unidades de desviación estándar para una prueba de dos colas con una zona de rechazo igual a α ; z=1,96

0.25: es el valor de p² que produce el máximo valor de error estándar, esto es p = 0.5

n= 66 productores

1.7.4 Tratamiento de la información

Se trabajo directamente con el pequeño productor bananero para ver en donde se encuentran las falencias con respecto a la mala administración tributaria y laboral.

1.8 Resultados e impactos esperados

Con el estudio hecho se analizo ha profundidad los problemas que presentan los pequeños productores bananeros, en cuanto al ámbito tributario y laboral se refieren, hubieron criterios en donde concordaban la mayoría de productores, procedimientos modernos de los cuales ellos no estaban enterados, citaciones laborales y glosas tributarias son un denominador para estos pequeños productores.

Por lo mencionado anteriormente, se considera la **implementación de una guía laboral tributaria para los pequeños productores bananeros de El Oro**. Todo esto con el fin de mejorar su administración y en lo posterior crear una cultura laboral y tributaria que los ayude a tener conocimientos básicos de la situación y de los cambios que actualmente estamos viviendo.

CAPITULO 2

Análisis, Presentación de Resultados y Diagnostico

2.1 Análisis de la situación actual.

Un objetivo primordial del sistema tributario es proporcionar los recursos necesarios para financiar el gasto público. Esta característica es conocida como la **suficiencia**

recaudatoria, y depende de la generalidad de los impuestos que se aplican, el nivel y estructura de las tasas y principalmente de la **eficiencia** de la Administración Tributaria.

Como un elemento esencial para cumplir con los objetivos de suficiencia recaudatoria, es necesario que la Administración Tributaria disponga de **información** relacionada a los Ingresos y Costos de los contribuyentes. Con dicha información es posible fomentar riesgo a la evasión, lo cual favorece el cumplimiento voluntario de los contribuyentes y permite focalizar las acciones de fiscalización.

Para tal efecto será necesario cuantificar el beneficio neto asociado a la posible evasión del sector, el cual vendría dado por la diferencia entre el beneficio por evasión medido en términos monetarios menos la probabilidad de captura (percepción de riesgo de ser detectado) multiplicada por la pena asociada a la evasión. En este sentido, el cumplimiento voluntario de los contribuyentes debe ser mayor para aquellos grupos de contribuyentes sobre los cuales la Administración Tributaria recibe información de terceros.

En consecuencia, este trabajo pretende fortalecer las acciones de fiscalización, llámese también **Determinación Tributaria Directa**, basado en el mecanismo de cruces de información electrónica, capturada de los sectores de actividad económica que sean las que mas renta o ingresos generen a determinada región o provincia, como lo es el caso del **sector bananero**, principalmente de las provincias de El Oro, Los Ríos y Guayas; como un instrumento alternativo de control, específicamente a los productores, debido a que la demanda local de la caja de banano para exportación no es fraccionada por lo que se puede obtener el 100% de ventas efectuadas por los productores.

2.2 Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectivas

La parte medular de este análisis es determinar si la mala administración tributaria y laboral del pequeño productor bananero esta relacionada con: la falta de una cultura tributaria y laboral, la falta de liquidez en su economía o la poca capacitación que ofrecen los organismos del estado al productor.

Para realizar esta parte del estudio se realizo una serie de pasos de mucha importancia, como por ejemplo plantear un cuestionario de preguntas, recolectar os datos obtenidos, tabular los mismos, además de realizar una serie de análisis y obtener los resultados numéricos.

Para realizar este monitoreo se utilizo el método de encuesta por medio de un cuestionario estructurado de 7 preguntas (ver anexo 1) enfocadas hacia los objetivos principales y basadas en las necesidades de información.

Antiguamente el pequeño productor era considerado como a portador mínimo de rentas a las arcas del S.R.I, es por eso que este organismo

estaba más dedicado a controlar a las grandes exportadoras, que eran en ese momento las que más dinero movían. Esto contribuyó a que el productor no se sienta obligado a llevar una contabilidad adecuada y como resultado de esto acostumbrarse a no declarar sus ganancias ni sus pérdidas.

Con la ayuda de la tecnología y con el ingreso de más personal al S.R.I. se ha logrado tener un mayor control tanto de las exportadoras como las del pequeño productor. Este último fue el más perjudicado puesto que ha tenido que reajustar su administración sin saber en sí que es lo que tiene que hacer para llevar un mejor control tributario.

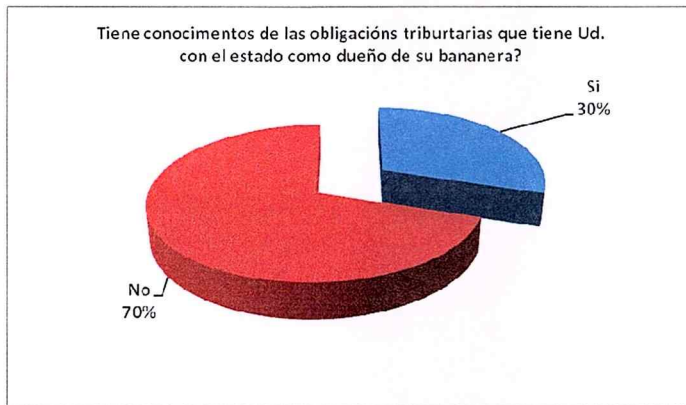
Si los pequeños productores continúan con una administración empírica van a continuar con los inconvenientes en cuanto a declaración de impuestos y pago de aportes al I.E.S.S. se refiere. Es por eso que urge una preparación continua y conceptual al productor bananero acerca de sus obligaciones tributarias y laborales, así como también una mayor preocupación por parte de los organismos del estado para capacitar a este sector tan importante, debido a que este sector unido mueve una cantidad de dinero significativa y da trabajo a una porción grande de personas en esta provincia.

2.3 Presentación de resultados y diagnósticos

Este punto lo vamos a comprobar a través del método de las encuestas y serán contestadas las hipótesis planteadas en el capítulo anterior.

Pregunta No. 1

Gráfico No. 1



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: Autores

Como se puede observar en el Gráfico No 1, el 70% de los encuestados no tienen conocimientos de las obligaciones tributarios que mantienen con el S.R.I.

Pregunta No 2

Gráfico No 2



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: Autores

Como se puede observar en el Gráfico No 2, el 90% de los encuestados no elaboran un plan administrativo. Lo que conlleva una mala administración tributaria y laboral.

Pregunta No 3

Gráfico No 3



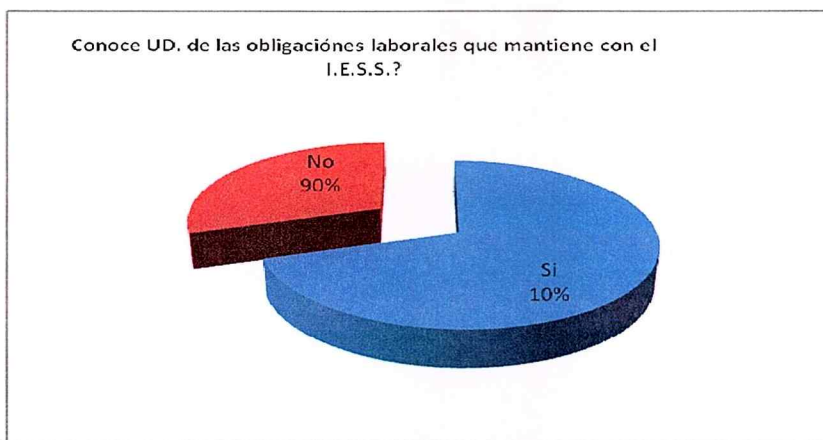
Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: Autores

Como se puede observar en el Gráfico No 3 el 85% de los encuestados ha recibido una notificación o glosa por parte del Servicio de Rentas Internas.

Pregunta No 4

Gráfico No 4



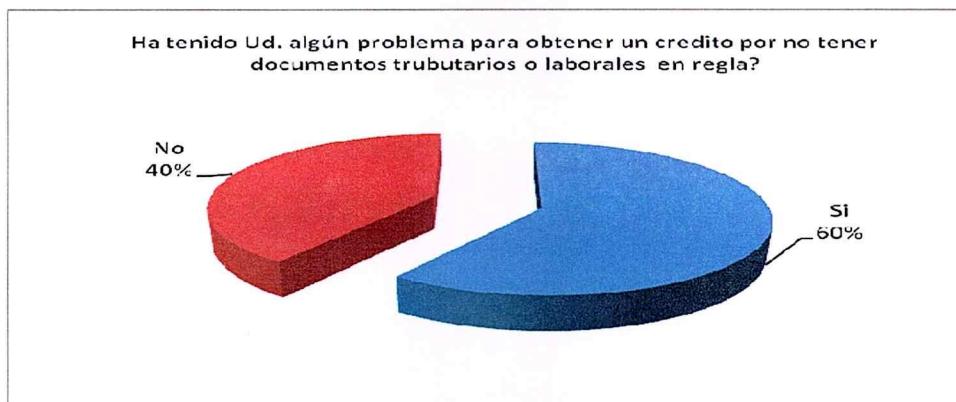
Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: Autores

Como se puede observar en el Gráfico No 4, el 90% de los encuestados no conoce de las obligaciones que mantiene con Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Pregunta No 5

Gráfico No 5



Fuente: Encuesta realizada

Elaborado: Autores

Como se puede observar en el Gráfico No 5 el 60% de lo encuestados ha tenido problemas con una institución financiera.

Pregunta No 6

Por medio de alguna entidad del estado le han brindado capacitación en el campo Tributario-Laboral?

Esta pregunta tubo un 100% de calificación negativa.

2.4 Verificación de Hipótesis y Resultados

Una vez realizada la encuesta a la muestra obtenida, se pudieron verificar los siguientes objetivos e hipótesis.

- La deficiente declaración de impuestos y la falta de aportes patronales está relacionado con la falta de una cultura tributaria y laboral por parte del pequeño productor bananero, esto se comprueba puesto que el 70% de los productores no conocen las obligaciones tributarias que mantienen con el S.R.I. y el 90% de ese mismo grupo tampoco sabe de las obligagaciones patronales que mantiene con el I.E.S.S.
- La falta de un plan administrativo anual por parte de los pequeños productores dificulta su modo de trabajo puesto que no aseguran sus ingresos fijos durante el año, es decir teniendo un contrato en donde estipule el número de cajas que va a vender a la compañía y el precio que va a reciir por las mismas durante el año en curso. Esta hipotesis se encuentra plenamente respaldada puesto que el noventa por ciento de los encuestados respondió que no.

- La poca capacitación que brinda el S.R.I. y el I.E.S.S. esta vinculada con la evasión tributaria de los pequeños productores y con la falta de aportes al seguro, ya que el 100% de los encuestados señalo que estos organismos nunca les habrian propuesto brindar ayuda.

Capítulo 3

3.1 Propuesta de Creación

GUÍA LABORAL Y TRIBUTARIA PARA EL PEQUEÑO PRODUCTOR BANANERO DE EL ORO



INTRODUCCIÓN

La presente Guía laboral y tributaria para el pequeño productor bananero nace como resultado del proyecto de Tesis previo a la obtención del título de Magister en administración y dirección de empresas de la Universidad Técnica Empresarial de Guayaquil.

Esta guía surge de la necesidad del pequeño productor de poder contar con un instrumento que ayude a ponerse al día en los temas tributarios y laborales. Ya que en la zona de El Oro se ha observado una alta incidencia de glosas por parte del S.R.I., así como también la poca anuencia en la regularización del aspecto laboral con los trabajadores.

CONTENIDO

1. Antecedentes de la investigación

2. CAPÍTULO LABORAL

2.1 Contrato de Trabajo

2.2 Obligaciones con el I.E.S.S.

2.3 Tabla de calculo de pagos de aportaciones patronales y del trabajador

2.4 Acta de liquidación de trabajo

2.5 Calculo de la liquidación de trabajo

3 CAPÍTULO TRIBUTARIO

3.1 Factura

3.2 Retención

3.3 Liquidación de compras y servicios

1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION.

De acuerdo a los últimos datos obtenidos por el MAGAP en el 2008 la superficie de banano en el Ecuador es de 168.156.50 hectáreas, de las cuales 152.932 hectáreas corresponden a las provincias de El Oro, Guayas y Los Ríos que representan el 91% de toda la superficie de banano a nivel nacional.

Las principales provincias productoras de banano a nivel de superficie se distribuyen unas 54.163has en Los Ríos, 49.839 has en el Guayas y 48.929 has en El Oro.

Esta estructura marca una diferencia a nivel de productividad en estas tres provincias, así tenemos que el Los Ríos la productividad promedio es de 2.070 cajas por ha/año, en el Guayas de 1.600 cajas por ha/año y en el Oro de 1,500 cajas por ha/año.

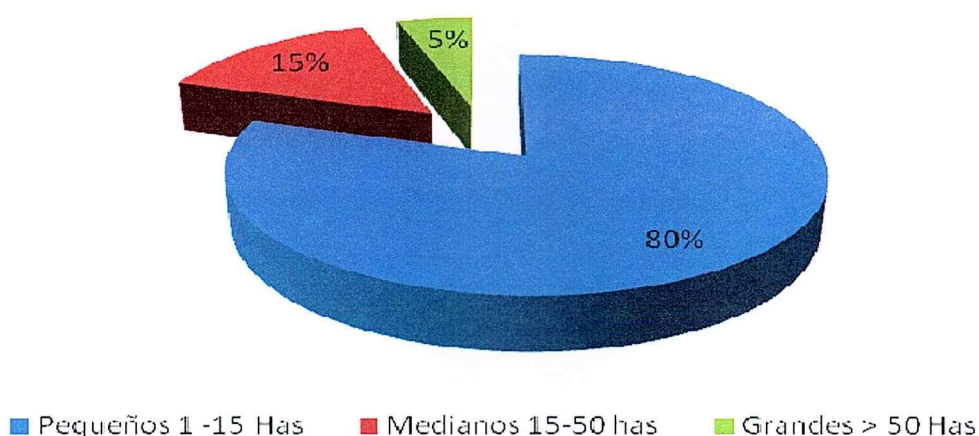
Los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el crecimiento en el Hectáreaaje refleja que la actividad bananera en el Ecuador en los últimos años se ha mantenido sobre la base de un crecimiento de la superficie más que a un crecimiento de los niveles de productividad o rendimiento.

En cuanto al número de productores la Provincia de El Oro registra unos 3.351, El Guayas tiene 2196 y Los Ríos 960 aproximadamente. En la provincia del Oro aproximadamente el 80% de sus productores poseen de 1 a 15 has, (pequeño produc 5 % 15% están entre las 20 y 50 has (mediano productor) y el 5% están a partir de las 50Has (Productor Grande).

Datos estadístico de la producción de banano en tres provincias del Ecuador

Provincia	Has. Sembradas	Rendimiento Cajas /ha /año	Número. Productores
Los Ríos	54163	2070	960
Guayas	49839	1600	2196
El Oro	48929	1500	3351

Clasificación de productores por tamaño en la Provincia de El Oro



2 .- CAPÍTULO LABORAL

2.1 OBLIGACIONES CON EL IESS

DECIMOTERCERA REMUNERACION O BONO NAVIDEÑO

Se trata de un ingreso adicional a que tienen derecho los empleados y trabajadores, su monto es equivalente a la doceava parte de las remuneraciones percibidas por el trabajador durante el año calendario respectivo.

Esta remuneración va desde el 1 de Diciembre anterior hasta el 30 de noviembre del año posterior.

Esta remuneración no es tomada en cuenta para aportes al I.E.S.S. no grava impuestos a la renta, ni fondos de reserva ni jubilaciones ni para el pago de indemnizaciones.

Esta remuneración será cancelada hasta el 24 de Diciembre de cada año.

Ejemplo: (El sueldo mensual de un trabajador \$260, por lo tanto si este lleva 12 meses consecutivos trabajando su decimotercer sueldo será: \$260), si es

despedido antes de los 12 meses de trabajo, se le pagara un proporcional, por ejemplo luego de 7 meses de laborar en la hacienda se le reconocerá: **\$152** (\$260 sueldo mensual x 7 meses trabajados / por los 12 meses del año)

DECIMOCUARTA REMUNERACION O BONO ESCOLAR

Es una bonificación adicional anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general. (240 dólares en el caso de los jornaleros).

Si un trabajador, por cualquier causa, saliere o fuese separado de su trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la decimo cuarta remuneración al momento del retiro o separación.

Ejemplo: \$140. (\$240 sueldo mensual x 7 meses trabajados / por los 12 meses del año)

FONDOS DE RESERVA

A partir del 1 de agosto del año 2009, el empleador deberá pagar de manera mensual y directa a sus trabajadores el equivalente al 8.33% de la remuneración de aportación, por conceptos de fondos de reserva. Caso contrario si el empleado no desea recibir mensualmente sus fondos de reserva, y que estos se acumulen para poderlos retirar luego de 2 años, debe hacer una solicitud al I.E.S.S.

El afiliado solicitará por escrito al IESS, para que dicho pago de fondo de reserva, se realice a través del I.E.S.S. o alguna institución del sistema financiero nacional.

El pago del fondo de reserva se lo realiza a partir del treceavo mes.

Ejemplo: Tomando el caso de una remuneración de \$260 dólares mensuales, a partir del treceavo mes de trabajo se le pagara al trabajador la suma de

\$21.67 (260x8.33%), o si lo pagamos semanalmente seria la suma de **\$ 5.42 dólares** (21.67/4 semanas)

VACACIONES ANUALES

Todo trabajador tiene derecho a gozar anualmente de un periodo ininterrumpido de 15 días de descanso, incluido los días no laborales. (calendario)

Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios a un mismo patrono por mas de 5 años, a partir del sexto año, tendrán derecho a un día adicional por cada uno de los años excedentes, con límite máximo de 15 días adicionales, en total no pasan de 30 días.

Cabe recalcar que el empleado percibe su remuneración normalmente en este periodo. En el caso de que el empleado trabaje en su periodo de vacaciones este deberá ser cancelado doblemente.

Obligaciones del Patrono

Es obligación del empleador o patrono pagar el 11.15% del total del sueldo mensual, incluida horas extras del trabajador al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Obligaciones del Empleado

Es obligación del empleado o trabajador aportar con el 9.35 de su salario mensual incluido horas extras y comisiones.

2.2 CONTRATO DE TRABAJO:

Conste por el presente instrumento, el **Contrato de Trabajo por Tiempo Indefinido**, que celebran por una parte, **ING. EDUARDO AGUSTIN CARRION PAZMIÑO**, cuyo domicilio principal es la ciudad de MACHALA, Provincia de El Oro, y se encuentra ubicada en el 17VA. OESTE 305 e/ SEGUNDA Y TERCERA SUR, en su calidad de propietario que en adelante se denominará el **EMPLEADOR**; y, por otra, el señor **Jaime Agustín Sarango Coello**, con **C.C. 070321702-6**, por sus propios derechos, legalmente capaz, mayor de edad, en calidad de **TRABAJADOR**, quienes en forma libre y voluntaria celebran el presente contrato al tenor siguiente:

PRIMERA: OBJETO

El señor **Jaime Agustín Sarango Coello**, conviene en prestar sus servicios lícitos y personales a favor de la hacienda "El Eden", desempeñando las funciones de **Lotero**, de conformidad con las labores propias de tal cargo y las instrucciones que le sean conferidas.

SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR

Además de las previstas en la Ley, el **Trabajador**, entre otras, tendrá las siguientes:

- a) Cumplir y someterse a las normas, procedimientos, reglamentos, y disposiciones vigentes en la hacienda "El Eden", y a las que en adelante se expidieren;
- b) Cuidar y mantener en debida forma los bienes del **Empleador** que estuvieren a su cargo en razón de sus funciones. En caso de pérdidas o daños imputables al **Trabajador**, los valores correspondientes serán deducidos de sus haberes, previa comprobación;
- c) Cumplir sus funciones con discreción, comprometiéndose a no divulgar, en ninguna forma, las informaciones de la hacienda "El Eden" las

cuales tuviere acceso, en razón de su trabajo. La violación de lo aquí estipulado será causa suficiente para concluir este contrato.

TERCERA: LUGAR Y HORARIO DE TRABAJO

El lugar de trabajo será la ciudad de El Guabo, Provincia de El Oro, en las dependencias de la hacienda u otra cualquiera que el **Empleador** le asignare en razón de las necesidades de trabajo, lo cual el **Trabajador** acepta expresamente, declarando que se sujeta a esta cláusula de manera voluntaria, en jornada de **ocho (8) horas diarias** o **cuarenta (40) horas** semanales distribuidas según el horario vigente en la hacienda.

CUARTA: REMUNERACIÓN

Por los servicios que preste el **ING EDUARDO AGUSTIN CARRION PAZMIÑO**, le pagará una remuneración mensual de **USD 218.00 (DOSCIENTOS CURENTA 00/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)**, y las demás prestaciones establecidas en la Ley.

En lo relativo a la liquidación y pago de jornadas suplementarias y extraordinarias que se llegaren a cumplir, las partes se someten a lo previsto en el Código del Trabajo.

De la remuneración convenida, se deducirán los conceptos relativos a aportes personales al IESS e Impuesto a la Renta, en caso de que así proceda conforme a la Ley, requiriéndose para cualquier otro descuento la autorización del **Trabajador**, salvo el caso previsto en el **literal b)** de la Cláusula Segunda.

QUINTA: PLAZO

Este Contrato de Trabajo es de tiempo indefinido, en consecuencia, no tiene período de prueba y por tanto, terminará cuando una de las partes lo decida, en cualquiera de las formas establecidas en la Ley.

SEXTA: JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA

En todo lo no previsto en este instrumento las partes se remiten al Código del Trabajo. Para el caso de controversias señalan domicilio en la ciudad de Machala, se someten a los jueces competentes de esta jurisdicción y al trámite verbal sumario.

Para constancia las partes firman en la ciudad de Machala, el 15 de septiembre de 2009, en cuatro ejemplares de igual texto y valor, que se registrará ante el señor Inspector del Trabajo de El Oro, en el plazo de *30 días*, previsto por el *Art. 20 del Código del Trabajo*.

EMPLEADOR

EMPLEADO

Ing. Eduardo Carrión Pazmiño
GERENTE GENERAL

Sr. Jaime Sarango Coello
C.C. 070321702-6

FORMATO DEL ROL DE PAGO 2009

S	T	C.C	P	S.S	H.E	Total	XIII	XIV	Empleado Aporte IESS 9.35%	Neto a pagar trabajador	F
1	Jaime S.	0703217026	lotero	60	10	70			6,55	63,46	
2				60	10	70			6,55	63,46	
3				60	10	70			6,55	63,46	
4				60	10	70			6,55	63,46	
11				60	10	70		240,00	6,55	63,46	
51				60	10	70	260,00		6,55	63,46	

Recuerde que si paso al treceavo mes a esto se le suma el fondo de reserva que es un sueldo mensual dividido para los doce meses (260 s.m. / 12m.) \$ 21.67 al mes. (21.67m / 4 semanas) \$5.42 semanal, es decir los 63.46 del neto a pagar al trabajador más los \$5.42. Total: \$68.88

FORMATO DEL ROL DE PAGO 2010

S	T	C.C	P	S.S	H.E	Total	XIII	XIV	E.A.I 9.35%	F.R	N.P.T.	F
1	Jaime S.	0703217026	lotero	60	10	70			6,55	5.42	68.88	
2				60	10	70			6,55	5.42	68.88	
3				60	10	70			6,55	5.42	68.88	
4				60	10	70			6,55	5.42	68.88	
11				60	10	70		240,00	6,55	5.42	68.88	
51				60	10	70	260,00		6,55	5.42	68.88	

S= Semana T= Nombre del trabajador P= Puesto en la hacienda H.E:= Horas Extras F= Firma XIII=Decimo Tercero XIV= Decimo Cuarto. F.R= Fondos de Reserva.

2.4 ACTA DE LIQUIDACION DE TRABAJO

En la ciudad de Machala a los treinta y un días del mes de mayo del dos mil diez ante le Sr. **Jaime Sarango** Inspector Provincial del Trabajo de el Oro, comparece por una parte el Sr.(a) **Eduardo Carrión..** en su calidad de **...Empleador.....**de ...la hacienda “ El Edden “....., y por otra, por sus propios derechos el Sr.(a)....**Jaime Sarango....**con C.I. #**07032217026.....** a quien se le denominará ex – empleado; los mismos que en forma libre y voluntaria conviene en celebrar la presente Acta de Finiquito sujeta a las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES.- El Sr.(a).**Jaime Sarango..** libre y voluntariamente declara que desde el .. **15 de Enero.....** de **2009.....**

Hasta el día. **28 de Junio.....** de.....**2011** ha venido prestando sus servicios lícitos en calidad de..... **Jornalero.....** de **la..hacienda “ El Edden”.....**

Que durante el tiempo laborado le han sido canceladas todas las remuneraciones que establece la Ley Laboral, en forma periódica y oportuna, incluidos los beneficios sociales y más remuneraciones adicionales.

Que durante el tiempo laborado no ha sufrido accidente de trabajo, ni experimentado enfermedad profesional.

Por este documento tienen a bien las partes en finiquitar la relación laboral. El Sr. (a).....**la persona que este de inspector.....** por su parte expresa su total acuerdo con lo expuesto por el Ex – Empleado.

SEGUNDA.- Los comparecientes solicitan al suscrito Inspector del Trabajo, proceda a realizar la liquidación pormenorizada de conformidad con lo establecido en el Art. 571 del Código de Trabajo, siendo la misma como sigue:

BONIFICACION POR DESAHUCIO \$ 688.80 (275.52 que es el último sueldo por los años de trabajo ósea 2 años mas el proporcional del tercer año \$137,76 (275.52 /12meses x 6 meses que faltan por trabajar.)

DECIMO TERCER SUELDO.- \$ ".....137.76...proporcional.....

DECIMO CUARTO SUELDO.- \$ 240 se lo pago porque es marzo

VACACIONES.- \$ 68.80 proporcional

SUB – TOTAL 1135

PRESTAMOS “

LIQUIDACIÓN A RECIBIR: \$1135.....

SON: Mil ciento treinta y cinco dólares

Leída que fue la liquidación, es aceptada por las partes y acto seguido el Sr. (a)..**Jaime Sarango**..... declara que recibe dichos valores de mano de su Ex – Empleador, a entera satisfacción, por lo que también declara que nadie tiene que reclamar a su Ex – Empleador:

Las partes acuerdan darle a este documento el valor de una sentencia ejecutoriada dictada a última instancia por la Corte Suprema de Justicia.

Para constancia firman las partes y se ratifican en todo su contenido en unidad de acto con el Sr. Inspector de Trabajo que aprueba las operaciones y certifica.

PROPIETARIO

EX - TRABAJADOR

Eduardo Carrión

Jaime Sarango

C.C 0703234971

C.C 07032217026

3 Capitulo Tributario

3.1 Factura

Una factura es un comprobante de venta que acredita la transferencia de un bien o servicio. El cual por ley debe ser emitido por el productor

EDUARDO AGUSTIN CARRION PAZMIÑO

HACIENDA EL EDEN

KM. 6.5 VIA LA PRIMAVERA
MACHALA-EL ORO-ECUADOR

SEÑOR: ORO BANANA S.A.

DIRECCION: AV. 25 DE JUNIO N° 620

R.U.C.: 0990123071001

LUGAR: MACHALA

R.U.C. 0703234971001

FACTURA

SERIE

001-001-000410

AUTORIZACION S.R.L.

N° 1106346448

DIA

MES

AÑO

2

10

2009

1 BLOQUE FACTURAS (100X21) NUMERADAS DEL 0351-0450, MACHALA, 10/11/08. IMPRENTA PERIÓDICA PRODUCTO 122227 5004. AUTORIZACION N° 1095

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
250	CAJAS DE BANANO	5.05	1.262.50
GUIA DE REMISION N°		TOTAL GRABADO I.V.A. 0%	1.262.50
> RECUERDE QUE LA FACTURA ES UN COMPROBANTE DE INGRESO		TOTAL GRABADO I.V.A. 12%	
		SUBTOTAL	1.262.50
		DESCUENTO	
		IMPUESTO I.V.A.	
		TOTAL USD\$	1.262.50

RECIBI CONFORME

ENTREGUE CONFORME

VALIDO HASTA NOVIEMBRE 2009

Como se podrá observar en la factura anterior la venta de banano no grava iva

3.2 RETENCION

Es un documento que acredita la retención de impuestos por parte del bananero a las personas naturales o jurídicas que le proveen de bienes o servicios

Los porcentajes de retenciones en la fuente según el caso se muestran a continuación

Concepto de Pago	%	Sociedades	%
Personas Naturales			
Actividad de construcciones	1	\$50	1
\$50			
Alquiler de Vehículos	2	\$50	2
\$50			
Alquiler de Maquinaria y Equipo	2	\$50	2
\$50			
Servicios Profesionales	2	Sin Límite	8
Sin límite			
(Trabajadores eventuales)			
Compra de Maquinaria, Equipo	1	\$50	1
\$50			
Y herramientas.			
Compra de Materas Primas	1	\$50	1
\$50			
(Fertilizantes, agroquímicos, fundas)			



"APACSA" AGROLINEAS DEL PACIFICO S.A.

MATRIZ: Av. 25 de Junio 620 e/ Santa Rosa y Vela
 Telf.: 2930919 / 2937084 • Fax: 2923908
 Pista La Mirra • Telf.: 2950511 / 2951511 / 099 060269
 Fax: 2950155 • Ext.: 102
 MACHALA - ECUADOR

SUCURSAL: S/N Carretero a Guayaquil, Kilómetro veintidós
 Guayaquil - El Trunfo

Contribuyente Especial Mediante
 Resolución N° 393 del 10 de Agosto del 2004

Señores: 0208-AGRIC.HNDS.CARRION PAZMINO C.L
 Dirección: DIECISIETEAVA DESTE S/N SEGUNDA Y TERCERA SUR
 Lugar: MACHALA Hcd:0105 SAN EDUARDO
 Fecha: 13-OCT-2009 Teléfono: Vence: 23-OCT-2009
 RUC/Ci: 0791720524001 Código: 0208

RUC: 0790056957001

FACTURA SERIE 001-001 N° **0045090**

GUIA DE REMISION N°

Autorización S.R.I. N° 1106568629

VALIDO PARA SU EMISION HASTA ENERO DEL 2010

DETALLE	FECHA FUMIG.	UNIDAD	CICLO	CANT. HAS. GLS.	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
02601 VOLLEY		LTRS.		33.00	28.000000	924.00
00006 ACEITE AGRICOLA NACIONAL		GALON		132.00	1.600000	211.20
VENTA ORDEN: FM-10078						
Total Gravado I.V.A. 12% US\$						0.00
Total Gravado I.V.A. 0% US\$						1,135.20
Sub-Total US\$						1,135.20
Importe I.V.A. US\$						0.00
TOTAL US\$						1,135.20

Son: UN MIL CIENTO TREINTA Y CINCO 20/100 DOLARES

AUTORIZACION:
 AUTORIZO A APACSA S.A., A REALIZAR LA
 GESTION DE FUMIGACION EN MI PLANTA-
 CION SEGUN LAS ESPECIFICACIONES EN
 CONTRATO ADJUNTO.

DESE(MOS) Y PAGARE(MOS), EN LA FECHA QUE SE ME RECOVENDA A LA ORDEN DE APACSA EL VA-
 LOR ESTIPULADO EN ESTE DOCUMENTO, ME OBLIGO A PAGAR EL INTERES DEL 12% ANUAL DESDE ESTA FECHA
 HASTA EL DIA EN QUE SE EFECTUE EL PAGO TOTAL. EN CASO DE NO PAGARE(MOS) EL INTERES LEGAL, COS-
 TAS JUDICIALES, EXTRAJUDICIALES, HONORARIOS PROFESIONALES QUE GENEREN EL CORRO DE ESTA OBLIGACION.
 EL PAGO NO PODRA HACERSE POR PARTES, NI AUN POR HEREDEROS O SUCESORES, SIN PROTESTO.
 EXPIESE DE PRESENTACION PARA EL PAGO Y DE AVISOS POR PARTE DEL MISMO.
 DEJO CONSTANCIA EXPRESA QUE EL PLAZO DE VISTA CORRE DESDE LA FECHA DEL VISTO BUENO QUE FIRMO.
 QUEDO SOMETIDO A LOS JUICES QUE EL ACREDITOR ELIJA PARA CUYO EFECTO RENUNCIO A FUERO Y DOMICILIO.
 PARA EL FIEL CUMPLIMIENTO DE LO ACEPTADO ME OBLIGO CON TODOS MIS BIENES PRESENTES Y FUTUROS.

Machala, 13-OCT-2009

VTO. BUENO-FECHA UT. SUPTRA

ELABORADO

REVISADO

RECIBIDO

SON:

FAVOR CANCELAR CON CHEQUE CRUZADO A NOMBRE DE APACSA

ORIGINAL CLIENTE - COPIA ROSADA ARCHIVO - COPIA VERDE SIN VALOR TRIBUTARIO

IMPRESA Y SUMINISTROS OFFSECOMP - Ruc.: 0791720524001 - Aut.: 1952 - 7000 Facturas del 0039051 al 0046050 - F. Imp. 13-Enero-2009

EDUARDO AGUSTIN CARRION PAZMIÑO

HACIENDA EL EDEN

KM. 6,5 VIA LA PRIMAVERA

MACHALA-EL DRO-ECUADOR

1 BLOCK RETENCIONES (100X2) NUMERADAS DEL
035 1-0450, MACHALA, 10/11/08 IMP RENTA
PERIODO RUC 0790056957001 AUTORIZACION N°
11065

R.U.C. 0790234971001

RETENCION

SERIE

001-001-000410

AUTORIZACION S.R.L.

N° 1106346448

DIA

MES

AÑO

2

10

2009

PROVEEDOR: AGROLINEAS DEL PACIFICO S.A.

RUC: 0790056957001

DIRECCION: AV. 25 DE JUNIO

LUGAR: MACHALA

DATOS DEL COMPROBANTE DE VENTA

TIPO DE COMPROVANTE

FACTURA

NUMERO

001-001-0045090

N° AUTORIZACION

1106568629

CADUCIDAD DEL COMPROBANTE

31 de enero de 2010

EJERCICIO FISCAL	CODIGO RETENCION	IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	% RETENCION	VALOR RETENIDO
2009	340	RENTA	1.135,20	1%	11,35
					11,35

3.3 LIQUIDACION DE BIENES Y SERVICIOS

Las liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios se emiten y entregan por parte de los pequeños productores en las siguientes ocasiones

- 1.- Por servicios ocasionales prestados por personas naturales extranjeras sin residencia en el país.
- 2.- Por venta de bienes muebles y prestación de servicios que por su nivel cultural o rusticidad no pueden emitir comprobantes de venta.

EDUARDO AGUSTIN CARRION PAZMIÑO

HACIENDA EL EDEN

KM. 6.5 VIA LA PRIMAVERA
MACHALA-EL ORO-ECUADOR

SEÑOR: ANGEL PILAMUNGA

DIRECCION: AV. PANAMERICANA

C.C.: 070256987-0

LUGAR: LA IBERIA

R.U.C. 0703234971001

**LIQUIDACION DE BIENES Y
SERVICIO**

SERIE

001-001-000410

AUTORIZACION S.R.I.

Nº 1106346448

DIA

MES

AÑO

2

10

2009

1 BLOCK LIQUIDACIONES (100X2)
NUMERADAS DEL 08310450, MACHALA,
10/11/08 IMPRESA PERIODO RUC
0703234971001 AUTORIZACION Nº 1088

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
	POR CORTE DE RACIMO DEL 19 AL 23 DE OCTUBRE/09	60.00	60.00
GUIA DE REMISION Nº		TOTAL GRABADO IVA 0%	60.00
➤ RECUERDE QUE LA LIQUIDACION DE BIENES Y SERVICIOS SUSTENTAN GASTOS DE PERSONAS QUE NO POSEEN R.U.C. Y ES UTILIZADA PARA A LOS TRABAJADORES EVENTUALES		TOTAL GRABADO IVA 12%	
		SUBTOTAL	60.00
		DESCUENTO	
		IMPUESTO IVA	
		TOTAL USD \$	60.00

RECIBI CONFORME

ENTREGUE CONFORME

VALIDO HASTA NOVIEMBRE 2009

3.2 Conclusiones

- Existe una relación directa entre la falta de cultura tributaria y la mala administración laboral y tributaria del pequeño productor bananero.
- Se comprobó una relación entre la falta de liquides del productor bananero y la mala administración laboral y tributaria que mantiene con los organismos del estado.
- Si existe una relación entre la falta de capacitación por parte de los organismos del estado hacia los productores bananeros y la mala administración tributaria y laboral.

3.3 Recomendaciones

Debido a las conclusiones detalladas anteriormente, se recomienda la implementación de una guía tributaria y laboral para el pequeño productor bananero, la cual guiará y capacitará al segmento antes mencionado en su correcta declaración de impuestos, y así se tratará de evitar las sanciones por parte del S.R.I y las citaciones del I.E.S.S

Bibliografía General

Banco Central del Ecuador BCE, estudios del crecimiento estimado en Ecuador para el 2009, Av 9 de Octubre y Pedro Carbo, Guayaquil Ecuador Teléfono 042658000
Disponibles www.bce.fin.ec

<http://www.monografias.com/trabajos76/administracion-produccion/administracion-produccion.shtml>

Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca subsecretaria Regional Litoral Sur y Galápagos Unidad de Banano (censo bananero 2008)

<http://www.sica.gov.ec/cadenas/banano/docs/estructura.htm>

<http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040709174903.html>

<http://www.revista-laverdad.com/Paginas/Articulos.php?Codigo=359>

<http://www.sica.gov.ec/cadenas/banano/docs/mercado%20mundial.pdf>

<http://www.sica.gov.ec/cadenas/banano/docs/informe2.html>

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=351&codeContent=351>

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=434&codeContent=434>

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=32&codeContent=32>

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=3&codeContent=3>

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2121/1/4150.pdf>