

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL  
LITORAL**



**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y  
ECONÓMICAS**

**“TRIANGULACIÓN DE OPERACIONES EN EMPRESAS MULTINACIONALES  
BANANERAS DEL ECUADOR”**

**Tesis de Grado**

**Previa a la obtención del Título de:**

**INGENIERA COMERCIAL Y EMPRESARIAL**

**Especialización: FINANZAS**

**Presentada por:**

**MYRIAM SOLANGE FALCONES SALDAÑA**

**VANESSA CECILIA VITERI GUAMÁN**

**Guayaquil – Ecuador**

**2008**

En primer lugar agradezco a Dios por haber sido el proveedor de vida, salud, protección y sabiduría para hacer posible un sueño más en mi vida académica.

A la Virgen Santísima, mi Madre, quien supo siempre guiar mis pasos siempre.

A mis padres, por el amor, apoyo y dedicación incondicional que supieron darme en todo momento.

A los tutores quienes a más de ser nuestros guías en el proyecto, fueron nuestro apoyo y amigos.

*Myriam Falcones Saldaña*

Agradezco a Dios por iluminar mi camino de sabiduría y así permitirme cumplir una meta más en mi vida.

A Santa María por ser mi ejemplo a seguir y esa guía en mi camino.

A mis padres por guiarme y brindarme su apoyo y amor incondicional en todo momento.

*Vanessa Viteri Guamán*

Dedico esta tesis a toda mi familia por haberme brindado siempre su confianza.

A Jorge, quien ha sido mi fiel compañero, mi apoyo en todo momento.

A mis amigas por estar a mi lado en cada instante de mi vida.

A mi compañera de tesis, Vanessa, ya que sin ella esta meta no hubiera llegado a efecto.

*Myriam Falcones Saldaña*

Dedico esta tesis a toda mi familia por ser ese pilar que me ha guiado siempre.

A mis amigos por estar a mi lado en todos los momentos en los que los he necesitado.

A mi compañera de tesis y amiga Myriam, ya que sin ella este logro no hubiera sido posible.

*Vanessa Viteri Guamán*

## **TRIBUNAL DE GRADO**

---

Ing. Oscar Mendoza Macías, Decano

**PRESIDENTE**

---

Econ. Marlon Manyá Orellana

**DIRECTOR DEL TÓPICO**

---

Econ. José González Zambrano

**VOCAL PRINCIPAL**

---

Ing. Mónica Tapia

**VOCAL SUPLENTE**

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

La responsabilidad del contenido de este tópico de grado corresponde exclusivamente al autor y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).

---

Myriam S. Falcones S.

---

Vanessa C. Viteri G.

# ÍNDICE GENERAL

	PÁG.
<b>AGRADECIMIENTO</b>	
<b>DEDICATORIA</b>	
<b>TRIBUNAL DE GRADO.....</b>	<b>I</b>
<b>DECLARACIÓN EXPRESA.....</b>	<b>II</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS.....</b>	<b>III</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>VII</b>
<b>ÍNDICE DE ESQUEMAS.....</b>	<b>VIII</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS.....</b>	<b>IX</b>

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>14</b>
<b>CAPITULO 1. ....</b>	<b>16</b>
<b>1 Marco referencial .....</b>	<b>16</b>
1.1 Planteamiento del problema.....	16
1.2 Justificación.....	19
1.3 Objetivos.....	23
1.3.1 Generales.....	23
1.3.2 Específicos.....	23
<b>CApitULO 2. ....</b>	<b>24</b>
<b>2 Normativa alusiva a prácticas de triangulación de operaciones .....</b>	<b>24</b>
2.1 Ley de Régimen Tributatio Interno (Irti) y su reglamento de aplicación .....	24
2.2 Lista de Paraísos fiscales según la OCDE vigente en el año fiscal 2006 .....	27
2.3 Resolución No. NAC-DGER2008-0182 .....	28
2.4 Juicio 22891-2723-IS-V .....	31
2.5 Normativa sobre Precios de Transferencia.....	32
2.6 Resolución No. NAC-DGER2005-0641 .....	35
<b>CAPITULO 3. ....</b>	<b>37</b>
<b>3 EL SECTOR BANANERO .....</b>	<b>37</b>
3.1 Comportamiento y evolución del sector bananero en el ámbito mundial.....	37
3.1.1 Marco General.....	37
3.1.2 Evolución del Mercado .....	44
3.1.3 Panorama de la Producción y el Comercio.....	45



3.1.4	Perspectivas del sector frente a la Oferta y a la Demanda.....	46
3.1.5	Países exportadores.....	48
3.2	Comportamiento y evolución del sector bananero en el ámbito local.....	51
3.2.1	Marco general.....	51
3.2.2	El negocio bananero del Ecuador.....	55
3.2.2.1	Aspectos Generales.....	55
3.2.2.2	Ventajas Competitivas.....	56
3.2.2.3	Nuestros Competidores.....	57
3.2.2.4	Precios Históricos.....	59
3.2.2.5	Áreas Bananeras.....	60
3.2.2.6	Variedades y Marcas de Banano.....	61
3.2.2.6.1	Variedades.....	61
3.2.2.6.2	Marcas.....	63
3.2.2.7	Cadena.....	63
3.2.2.8	Estructura de Costos.....	64
3.2.2.9	Aspectos de Mercado.....	69
3.2.2.9.1	Oferta y Demanda.....	69
3.2.2.10	Exportaciones e Importaciones de Banano Ecuatoriano.....	70
3.2.2.10.1	Principales Compañías Exportadoras: Año 2006.....	73
3.2.2.11	Fortalezas y Debilidades del Mercado Ecuatoriano.....	78
3.2.2.11.1	Fortalezas.....	78
3.2.2.11.2	Debilidades.....	78
<b>CAPITULO 4.....</b>		<b>79</b>
<b>4</b>	<b>ESQUEMA DE LA TRIANGULACIÓN OPERACIONAL.....</b>	<b>79</b>
4.1	Teoría de la Triangulación.....	79
4.1.1	Triangulación Fiscal.....	80
4.2	Paraísos Fiscales.....	80
4.2.1	Definición.....	81
4.2.2	Características Básicas.....	81
4.2.3	Cómo se utiliza un Paraíso Fiscal.....	83
4.3	Triangulación de Operaciones.....	84
4.3.1	Introducción.....	84
4.3.2	Análisis.....	85
4.3.2.1	Transacciones.....	85
4.3.2.1.1	Triangulación con empresas ubicadas en países considerados paraísos fiscales por el Ecuador.....	85
4.3.2.1.1.1	Transaccion 1 Grupo Green Co.: Exportadora Ecuatoriana Ecuabana.....	88
4.3.2.1.1.1.1	Planteamiento de la transacción 1.....	90
4.3.2.1.1.1.2	Desarrollo enfocado al ingreso y pago del Impuesto a la Renta del grupo.....	91

4.3.2.1.1.1.3	Análisis de la Transacción Directa: Ecuador – Estados Unidos tomando en cuenta los ajustes de precios.....	93
4.3.2.1.1.2	Transaccion 2 Grupo Red Co.: Exportadora Ecuatoriana Bananador .....	96
4.3.2.1.1.2.1	Planteamiento de la transacción 2.....	98
4.3.2.1.1.2.2	Desarrollo enfocado al ingreso y pago del impuesto a la renta del grupo .....	99
4.3.2.1.1.2.3	Análisis de la Transacción Directa: Ecuador – Estados Unidos.....	101
4.3.2.1.1.3	Transaccion 3 grupo Brown Co.: Exportadora Ecuatoriana Bananec.....	104
4.3.2.1.1.3.1	Planteamiento de la transacción 3.....	106
4.3.2.1.1.3.2	Desarrollo enfocado al ingreso y pago del Impuesto a la Renta del Grupo .....	107
4.3.2.1.1.3.3	Análisis de la Transacción Directa: Ecuador – Estados Unidos tomando en cuenta los ajustes de precios.....	109
4.3.2.1.2	Triangulación con empresas ubicadas en países no considerados paraísos fiscales por el Ecuador.....	112
4.3.2.1.2.1	Transacción 4 Grupo Black Co.: Exportadora Ecuatoriana Ecuacorp .....	112
4.3.2.1.2.1.1	Planteamiento de la transacción 4.....	114
4.3.2.1.2.1.2	Desarrollo enfocado al ingreso y pago del Impuesto a la Renta del Grupo .....	115
4.3.2.1.2.1.3	Análisis de la Transacción Directa: Ecuador – Estados Unidos tomando en cuenta los ajustes de precios.....	118
	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>122</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>125</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>128</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	Comportamiento de la demanda en USA, Unión Europea, Japón, Rusia y China .....	47
GRÁFICO 2	Distribución porcentual de las exportaciones de Banano a nivel mundial (1999 - 2002).....	48
GRÁFICO 3	Principales países exportadores de banano por región (1991 - 2002).....	49
GRÁFICO 4	Exportación de Banano frente al total de otras exportaciones del Ecuador (1996 - 2006)..	52
GRÁFICO 5	Exportación de Banano frente al total de otras exportaciones del Ecuador (1996 - 2006)..	58
GRÁFICO 6	Participación de Mercado en exportaciones bananeras de Costa Rica Año 2007.....	58
GRÁFICO 7	Participación de Mercado en exportaciones bananeras de Colombia Año 2007.....	58
GRÁFICO 8	Precio al productor vs Precio oficial del Banano (2001 - 2006).....	59
GRÁFICO 9	Cadena de comercialización del banano .....	64
GRÁFICO 10	Ingresos totales para las principales 10 empresas exportadoras de banano (2000 - 2006).....	65
GRÁFICO 11	Promedio de las principales cuentas de costos y gastot en los últimos 5 periodos (2002 - 2006).....	65
GRÁFICO 12	Promedio de las principales cuentas del periodo 2006.....	66
GRÁFICO 13	Utilidad Gravable (UG) / Ingresos. Promedio (2003 - 2006) .....	68
GRÁFICO 14	Evolución de las exportaciones ecuatorianas de banano Cavendish (1997 - 2007).....	71
GRÁFICO 15	Principales países importadores de banano ecuatoriano (1997 - 2207).....	71
GRÁFICO 16	Distribución de las exportaciones del banano ecuatoriano por país .....	73
GRÁFICO 17	Exportaciones de las principales exportadoras ecuatorianas de Banano Año 1990.....	75
GRÁFICO 18	Exportaciones de las principales exportadoras ecuatorianas de Banano Año 2006.....	76
GRÁFICO 19	Esquema de la Facturación por la Triangulación de operaciones entre Ecuador, Paraíso Fiscal y País final .....	88
GRÁFICO 20	Esquema de la Facturación por la Triangulación de operaciones de Transacción 1 entre Ecuador, Bahamas y Estados Unidos .....	90
GRÁFICO 21	Esquema de la Facturación por la Triangulación de operaciones de Transacción 2 entre Ecuador, Lichtenstein y Estados Unidos .....	98
GRÁFICO 22	Esquema de la Facturación por la Triangulación de operaciones de Transacción 3 entre Ecuador, Belice y Estados Unidos.....	106
GRÁFICO 23	Esquema de la Facturación por la Triangulación de operaciones de Transacción 4 entre Ecuador, Países Irlanda y Estados Unidos.....	115

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	Paraísos Fiscales según la OCDE. Año fiscal 2006 .....	27
TABLA 2	Paraísos Fiscales mediante resolución No. NAC-DGER2008-0182 .....	28
TABLA 3	Producción (en miles de tn/ha) de banano de los 10 mejores países. Año 2005 .....	45
TABLA 4	Exportaciones mundiales expresadas en miles de toneladas indicadas por región y principales países exportadores para el año 2005 .....	
TABLA 5	Exportación de Banano y Plátano por país y destino (2006-2007) .....	54
TABLA 6	Número de cajas exportadas por año (2006-2007).....	55
TABLA 7	Promedio de las principales cuentas de Costos y Gastos en los últimos 5 periodos (2002 – 2006).....	66
TABLA 8	Promedio de las principales cuentas de Costos y Gastos del periodo 2006 .....	67
TABLA 9	Utilidad gravable (UG)/Ingresos. Promedio (2003-2006).....	68
TABLA 10	Exportadores ecuatorianos de banano Año 2006 .....	74
TABLA 11	Exportaciones de Banano por países en toneladas y valor FOB Año 2006 .....	77
TABLA 12	Participantes de la Triangulación de Operaciones.....	86
TABLA 13	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora “Ecuabanana”.....	89
TABLA 14	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora “Bananapaís”.....	89
TABLA 15	Exportaciones del Grupo Green Co. por país.....	90
TABLA 16	Transacción 1: Pago del IR por Ecubanana .....	91
TABLA 17	Transacción 1: Pago del IR por Bananapaís .....	92
TABLA 18	Transacción 1: Pago del IR de Ecubanana por venta directa a EEUU .....	94
TABLA 19	Cuadro consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Green Co. ....	94
TABLA 20	Ajuste de PT de Ecubanana .....	95
TABLA 21	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora “Bananador” .....	97
TABLA 22	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora “Bananaliech” .....	97
TABLA 23	Exportaciones del Grupo Red Co. Co.....	98
TABLA 24	Transacción 2: Pago del IR por Bananador.....	99
TABLA 25	Transacción 2: Pago del IR por Bananaliech.....	100
TABLA 26	Transacción 2: Pago del IR de Bananador por venta directa a EEUU.....	102
TABLA 27	Cuadro consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Red Co. ....	102
TABLA 28	Ajuste de PT de Bananador.....	103
TABLA 29	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora “Bananec”.....	105
TABLA 30	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora “Bananitos” .....	105
TABLA 31	Exportaciones del Grupo Brown Co. por país.....	106
TABLA 32	Transacción 3: Pago del IR por Bananec .....	107
TABLA 33	Transacción 3: Pago del IR por Bananitos .....	108
TABLA 34	Transacción 4: Pago del IR de Bananec por venta directa a EEUU .....	110

TABLA 35	Cuadro consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Brown Co .....	110
TABLA 36	Ajuste de PT de Bananec .....	111
TABLA 37	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora "Ecuacorp" .....	113
TABLA 38	Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora "Bananaireland" .....	113
TABLA 39	Exportaciones del Grupo Black Co. por país .....	114
TABLA 40	Transacción 4: Pago del IR por Ecuacorp .....	115
TABLA 41	Transacción 4: Pago del IR por Bananaireland .....	116
TABLA 42	Transacción 4: Pago del IR de Ecuacorp por venta directa a EEUU .....	118
TABLA 43	Cuadro consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Black Co.....	119
TABLA 44	Ajuste de PT de Ecuacorp .....	120

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Nuestro estudio está enfocado al análisis de la metodología de la Triangulación de Operaciones en Empresas Multinacionales Exportadoras de Banano del Ecuador , tomando como principal punto las exportaciones a Paraísos Fiscales y países con una baja tasa impositiva.

Para esquematizar la Triangulación Operacional que utilizan las grandes empresas con el fin de eludir impuestos describiremos las transacciones realizadas por empresas representativas del Sector Bananero del Ecuador que realizan exportaciones a paraísos fiscales y a países con una baja imposición fiscal en el año 2006.

La figura de este esquema consiste en que la empresa inicial exporta el producto al Paraíso Fiscal el cual tiene una tasa preferente o nula, para luego ser este país el punto de partida de la exportación del mismo producto hacia el destino final.

Por lo general este tipo de empresas utilizan el esquema de neta facturación, ya que el producto nunca llega físicamente al paraíso fiscal sino que va directamente al destino del consumidor final, pero bajo documentos consta su exportación al país intermediario de la transacción como destino final, lo que le servirá de respaldo para la declaración del Impuesto a la Renta en nuestro país.

En las transacciones se analizará el impuesto a la Renta que la Administración Tributaria deja de percibir de las empresas que realizan este mecanismo de elusión fiscal dada por la diferencia de precios entre las exportaciones realizadas con la intervención de un paraíso fiscal o país con

baja imposición fiscal y la exportación directa desde Ecuador hacia el país final, así como las rentas que quedan en estos territorios.

El Servicio de Rentas Internas al percibir una menor recaudación fiscal va a afectar directamente al Estado ya que como consecuencia de esto se tendría recortes presupuestarios disminuyendo inversión en sectores importantes para el progreso del país como lo son la educación, salud, vivienda, obras públicas, entre otras.

Por medio de este análisis se podrá ver claramente cómo la existencia de estos países con regímenes preferentes llamados Paraísos Fiscales son intermediarios favorables para la elusión tributaria, generando así mayores utilidades para los grupos multinacionales.

Es por esto que la Triangulación de Operaciones es una manera legal de disminuir la carga tributaria que recae sobre la renta de las empresas, y mucho más beneficioso si los productos que exportan estas empresas multinacionales componen un rubro significativo en el erario del país.

En este proyecto a la vez que analizaremos la pérdida de la Administración Tributaria por Impuesto a la Renta nos ayudará a considerar los problemas que tiene este organismo para efectuar la fiscalización de las obligaciones al prescindir del intercambio de información entre administraciones tributarias entre países.

## **CAPÍTULO I**

### **1 MARCO REFERENCIAL**

#### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En los últimos tiempos el vocablo globalización ha ido ganando espacio en las tribunas a escala mundial, lo que se debe en gran medida, a la preocupación que manifiestan los gobiernos, entidades nacionales y comunidad en general, por la creciente interdependencia económica de los países y las consecuencias adversas que pueden asociarse a este proceso.

Los flujos de comercio en el mundo han aumentado a más del doble desde 1990. La apertura de las economías ha hecho disminuir el costo de los bienes y servicios. Se ha incrementado el número de países que se apoyan en el crecimiento impulsado por las exportaciones. Si bien las compras que se originan en las economías desarrolladas siguen siendo importantes, las nuevas tendencias del comercio son indicativas de la



existencia de cadenas de suministro a nivel regional y mundial y del aumento del comercio.

Ecuador se ha visto en la necesidad de participar en esta gran ola llamada globalización y poder ser competitivo ante el resto del mundo, de manera que se abre la puerta de la comercialización sin barreras. Como es conocimiento de todos, el Ecuador es conocido como un país agrícola por excelencia, ya que a partir de 1940 comenzó a cultivarse el banano a gran escala en el Ecuador y con el tiempo su exportación se convirtió en la principal fuente generadora de divisas para el estado ecuatoriano. En la década de los años 50's se dio el boom bananero convirtiéndose el Ecuador en el primer exportador mundial de la fruta.

En el ámbito tributario compañías de diferentes países han sacado una ventaja muy grande con sus llamadas relacionadas y más aún ubicadas en paraísos fiscales.

Para mayor entendimiento tenemos que los países llamados paraísos fiscales son aquellos territorios o estados donde ciertos impuestos son muy bajos o no existen. Diferentes jurisdicciones tienden a ser paraíso para distintos tipos de impuestos y para diferentes categorías de personas y compañías.

Una forma en la que una persona o compañía aprovecha un paraíso fiscal es trasladándose o haciéndose residente a efectos fiscales del mismo. Otra forma es establecer una entidad jurídica separada o subsidiaria (una compañía extraterritorial —offshore—, de fideicomiso o fundación) en el paraíso fiscal. Los activos se transfieren a la nueva compañía o entidad de

forma que los beneficios puedan ser realizados o las rentas cobradas en el paraíso fiscal. Que toda esta elusión o evasión de impuestos no sea siempre totalmente limpia depende de la legislación de los países involucrados y de las circunstancias particulares de las compañías o individuos implicados.

Muchos países (particularmente los miembros de la OCDE) tienen leyes que dificultan a sus residentes poseer una compañía (o realizar inversiones) en un paraíso fiscal sin pagar impuestos en él o en el país en el que residan. Por ejemplo, los ingresos o ganancias procedentes de una compañía extraterritorial o de inversión pueden atribuirse a efectos fiscales al dueño o inversor bajo el régimen de CEC u otras leyes similares. Aunque muchos países también tienen tratados fiscales bilaterales que evitan a sus residentes pagar impuestos dobles, pocos países tienen tratados con los paraísos fiscales.

Varios gigantes del sector frutícola utilizan los paraísos fiscales para evitar el pago de impuestos tanto en los países donde tienen sus mercados como en los países en desarrollo. Dole, Chiquita y Fresh del Monte con sus subsidiarias en Ecuador, tres compañías que controlan entre ellas más de dos tercios del comercio mundial de banano, en los cinco últimos años han generado más de 50.000 millones de dólares en ventas y 1.400 millones de beneficios. Las tres multinacionales pagaron impuestos por sólo 200 millones de dólares, equivalentes a poco más del 14 por ciento de sus beneficios. En algunos años, las bananeras han pagado una tasa fiscal de sólo un 8 por ciento aunque el impuesto estándar en Estados Unidos, donde tienen sus sedes centrales es de un 35 por ciento.

Esta situación es muy común en la actualidad, hablando de Ecuador, las bananeras multinacionales han creado subsidiarias o filiales situadas en paraísos fiscales a quienes exportan sus productos, para luego ser enviados a distintos países del mundo. El problema que surge de esta Triangulación de Operaciones, es exclusivamente un gran perjuicio a la Administración Tributaria de nuestro país.

En el Ecuador el Organismo Fiscal Recaudador de Impuestos es el Servicio de Rentas Internas (SRI), el mismo que se ve afectado directamente por la pérdida de impuestos que receipta de estas multinacionales bananeras, ya que por medio de prácticas elusivas de impuestos como la Triangulación Operacional, benefician indudablemente a estos grupos multinacionales al evitar el pago que correspondería por concepto de una transacción como ésta con un país no considerado como paraíso fiscal. El problema lo podemos enfocar de una mejor manera al tomar en consideración los precios a los que los bienes son transados. Latitud mínima, evitando pagar una carga similar a empresas que transan con otras ubicadas fuera de paraísos fiscales, lo que significa una gran pérdida de recaudación del Impuesto a la Renta para la Administración Tributaria Ecuatoriana.

## **1.2 JUSTIFICACIÓN**

Ecuador es líder por más de cuatro décadas en el ámbito internacional bananero. El banano ecuatoriano es fundamental en el comercio mundial, ya que Ecuador no sólo es el primer exportador de esta fruta desde 1952, sino también es el segundo mayor productor.

Ecuador goza de condiciones climáticas excepcionales, las que junto a la riqueza de su suelo, han permitido que el país se convierta en un productor agrícola de excelente calidad. Existe disponibilidad de la fruta todo el año.

Las variedades que el Ecuador ofrece al mercado internacional son: Cavendish, Orito y Rojo. En los últimos años se ha desarrollado la agricultura orgánica, dando como resultado el banano con certificación orgánica y también otras con certificaciones amigables con el medio ambiente, lo laboral y lo social.

La actividad bananera, incluyendo todo el proceso de producción, comercialización y exportación constituye la mayor fuente de empleo: un 12% de la población depende directa o indirectamente de este sector y ha desarrollado una industria verticalmente integrada.

A diferencia de otros países donde las multinacionales son las dueñas de las plantaciones, los ecuatorianos son los dueños absolutos de la producción bananera. El 100% de los bananos ecuatorianos son producidos por ecuatorianos.

Desde 1990, Ecuador es el primer proveedor de banano en la Unión Europea y el segundo mayor proveedor de los Estados Unidos. Entre los países que Ecuador exporta banano están los siguientes: Estados Unidos, Unión Europea, Rusia, países del Este, Chile, Nueva Zelanda, Argentina, Japón y China.

El banano ecuatoriano puede encontrarse en los mercados internacionales bajo las siguientes marcas: Bonita, Dole, Chiquita, Favorita, Del Monte, Goldfinger, entre otras. Estas grandes compañías cuyas matrices están localizadas en EEUU, tienen respectivamente sus filiales en Ecuador.

Por sus altos volúmenes de producción y ventas destacan cifras realmente significativas en el progreso de nuestro país ya que mediante las estadísticas del Banco Central del Ecuador podemos observar las exportaciones expresadas en miles de dólares desde el año 2001 hasta la actualidad, siendo éstas 66.54, 55.19, 123.80, 112.21, 89.57, 127.79, 82.11, 52.02 respectivamente representando para el total de las exportaciones una cantidad referencial. En los años analizados las exportaciones publicadas por el Banco Central del Ecuador tenemos que expresado en miles de dólares se ubicaron en 46.78, 50.36, 62.23, 77.53, 10.10, 12.73, 13.80, 29.83 respectivamente.

Por lo que haciendo relación de cifras podemos resolver que los ingresos por concepto de exportaciones de banano son realmente altos y por lo tanto tienen gran significancia para la economía del país.

Así mismo este sector de la economía ecuatoriana aporta considerablemente a la Administración Tributaria del Ecuador mediante la declaración del Impuesto a la Renta y por lo tanto aporta a la vez significativamente al presupuesto del Estado. Es por ello la importancia de que estas grandes empresas multinacionales bananeras vendan el producto a un precio de plena competencia a los países a los que exportan, aunque en éstos se encuentren empresas relacionadas, ya que por lo general éstas

reciben un trato preferencial, recibiendo el producto a un menor precio perjudicando de esta manera a nuestro país por estas prácticas elusivas de impuestos.

Todo este contexto nos da como resultado un menor ingreso producto de las exportaciones a estas grandes bananeras lo que genera menores impuestos a tributar y a la vez se ve reflejado en un menor presupuesto para el Estado Ecuatoriano. Todo esto desencadena una ola de deficiencias en la Administración del Gobierno actual, ya que existe un recorte presupuestario en los distintos rubros que éste asigna entre los que podemos mencionar Educación, Bienestar Social, Municipios, Consejos Provinciales, Juntas Parroquiales, Fuerzas Armadas, Función Legislativa, Administración de la Educación Superior, Secretaría Nacional del Deporte, Educación Física y Recreación, Ministerio de Gobierno, Ministerio de Defensa Nacional, Ministerio de Educación, Desarrollo Urbano y Vivienda entre otros.

De la misma manera estas prácticas evasivas de impuestos disminuyen la asignación a los diversos sectores a los cuales apoyan la distribución de estos impuestos recaudados. Entre los que podemos mencionar tenemos los siguientes: Universidades y Escuelas Politécnicas Estatales, Universidades particulares, Comisión de Tránsito del Guayas, Centro de Rehabilitación de Manabí, Fondo de Salvamento del Patrimonio Cultural, Fondo de Desarrollo Seccional, y por supuesto como ya se había mencionado antes lo restante que se destina al Presupuesto General del Estado.

En este caso tan común queremos recalcar la utilización del Informe y Anexo de Precios de Transferencias, los cuales hasta el momento no han superado las expectativas de la Administración Tributaria al ser tan superficiales, pero que de una u otra manera sirven para lograr una equidad vertical ansiada.

### **1.3 OBJETIVOS**

#### **1.3.1 GENERAL**

Mostrar el esquema de la Triangulación de Operaciones utilizado para la elusión de impuestos y proponer soluciones a la Administración Tributaria Ecuatoriana en el problema de la Triangulación de Operaciones practicadas por Multinacionales Bananeras.

#### **1.3.2 ESPECÍFICOS**

- 1.-** Analizar la Legislación Ecuatoriana en busca de falencias en materia de precios de transferencia y fiscalidad internacional que permitan la evasión de impuestos.
- 2.-.** Realizar un análisis de las prácticas que las empresas multinacionales exportadoras de banano realizan para triangular sus operaciones y tener una menor carga impositiva.
- 3.-** Estudiar el impacto tributario que genera en nuestro país la exportación de banano a paraísos fiscales.
- 4.-** Estudiar el impacto tributario que genera en nuestro país la exportación de banano a otros países no considerados paraísos fiscales.
- 5.-** Sugerir estrategias que minimicen los efectos fiscales de las operaciones de triangulación por medio de soluciones.

## **CAPÍTULO II**

### **2           NORMATIVA ALUSIVA A PRÁCTICAS DE TRIANGULACIÓN DE OPERACIONES**

#### **2.1         LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (LRTI)**

La Ley de Régimen Tributario Interno nos dará a conocer de manera clara lo que la Legislación ecuatoriana considera Partes Relacionadas. A continuación su detalle:

**Art. 1.- Cuantificación de los ingresos:** Para efectos de la aplicación de la ley, los ingresos de fuente ecuatoriana y los obtenidos en el exterior por personas naturales residentes en el país o por sociedades, se registrarán por el precio del bien transferido o del servicio prestado o por el valor bruto de los ingresos generados por rendimientos financieros o inversiones en sociedades. En el caso de ingresos en especie o servicios, su valor se determinará sobre la base del valor de mercado del bien o del servicio recibido.



La Administración Tributaria podrá establecer ***ajustes como resultado de la aplicación de los principios del sistema de precios de transferencia establecidos en la ley***, este reglamento y las resoluciones que se dicten para el efecto.

**Art. 4.- Partes relacionadas:** Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad, domiciliado o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas.

***Se considerarán partes relacionadas, los que se encuentran inmersos en la definición del inciso primero de este artículo, entre otros casos los siguientes:***

- 1.- La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.
- 2.- Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- 3.- Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
- 4.- Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.

5.- Las partes, en las que un mismo grupo de accionistas, por su aporte accionario, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.

6.- Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.

7.- Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.

8.- Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los socios directivos; administradores; o comisarios de la sociedad.

9.- Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

Para establecer la existencia de algún tipo de relación o vinculación entre contribuyentes, la Administración Tributaria atenderá de forma general a la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones.

También se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ***ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en Paraísos Fiscales.***

Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas ***por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia.***

Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas acorde con la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional-GAFI.

## **2.2 LISTA DE PARAÍDOS FISCALES SEGÚN LA OCDE VIGENTE EN EL AÑO FISCAL 2006**

**TABLA 1.- Paraísos Fiscales según la OCDE. Año 2006**

- Andorra	- Maldives
- Anguila	- Marshall Islands
- Antigua & Barbuda	- Monaco
- Aruba	- Montserrat
- Bahamas	- Nauru
- Bahrain	- Dutch Antilles
- Barbados	- Nieu
- Belize	- Panamá
- British Virgin Islands	- Samoa
- Cook Islands	- Seychelles
- Dominica	- St Lucia
- Gibraltar	- Kitts & Nevis
- Grenada	- St Vincent & the Grenadines
- Guernsey	- Tonga
- Isle of Man	- Turks & Caicos
- Jersey	- US Virgin Islands
- Liberia	- Vanuatu
- Liechtenstein	

**Elaborado por:** Las de autoras

## 2.3 RESOLUCIÓN No. NAC-DGER2008-0182

La presente resolución que entra en vigencia para el periodo fiscal 2008, publicada en el Registro Oficial y nos indica los países que serán considerados para el Ecuador Paraísos Fiscales. A continuación su detalle:

**Art.1.-** Las disposiciones de la presente resolución se aplican a paraísos fiscales y regímenes fiscales preferentes.

**Art.2.-** Para todos los efectos previstos en la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador, se consideran como paraísos fiscales y como regímenes fiscales preferentes, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados Asociados, aquellos que se detallan a continuación:

**TABLA 2.- Paraísos Fiscales mediante Resolución No. NAC-DGER2008-0182**

Anguila (Territorio no autónomo del Reino Unido)	Myamar (ex Birmania)
Antigua y Barbuda (Estado Independiente)	Nigeria
Antillas Holandesas (Territorio de Países Bajos)	Niue
Archipiélago de Svalbard	Palau
Aruba (Territorio de Píses Bajos)	Pitcairn
Isla de Ascensión	Polinesia Francesa (Territorio de Ultramar de Francia)
Barbados (Estado Independiente)	Principado de Liechtenstein (Estado Independiente)
Belice (Estado Independiente)	Principado de Monaco
Bermudas (Territorio no autónomo del Reino Unido)	Principado del Valle de Andorra
Brunei Darussalam (Estado Independiente)	Reino de Swazilandia (Estado Independiente)
Campione D'Italia (Comune di ampione d'Italia)	Reino de Tonga (Estado Independiente)
Colonia de Gibraltar	Reino Hachemita de Jordania
Comunidad de Las Bahamas	República Cooperativa de Guayana (Estado Independiente)
El Commonwealth de Dominica (Estado Asociado)	República de Albania

Emiratos Arabes Unidos (Estados Unidos)	República de Angola
Estado Asociado de Granada (Estado Independiente)	República de Cabo Verde (Estado Independiente)
Estado de Bahrein (Estado independiente)	República de Chipre
Estado de Kuwait (Estado independiente)	República de Djibouti (Estado Independiente)
Estado de Qatar (Estado independiente)	República de las Islas Marshall (Estado Independiente)
Estado Libre Asociado de Puerto Rico (Estado asociado a los EEUU)	República de Liberia (Estado Independiente)
Federación de San Cristóbal (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)	República de Maldivas (Estado Independiente)
Gran Ducado de Luxemburgo	República de Malta (Estado Independiente)
Groenlandia	República de Mauricio
Guam (Territorio no autónomo de los EEUU)	República de Nauru (Estado Independiente)
Hong Kong (Territorio de China)	República de Panamá (Estado Independiente)
Isla de Cocos o Keeling	República de Seychelles (Estado Independiente)
Isla de Cook (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)	República de Trinidad y Tobago
Isla de Man (Territorio del Reino Unido)	República de Tunez
Isla de Norfolk	República de Vanuatu
Isla de San Pedro y Miguelon	República del Yemen
Isla Qeshm	República Democrática Socialista de Sri Lanka
Isla Azores	República Oriental Uruguay
Isla Caiman (Territorio no autónomo del Reino Unido)	Samoa Americana (Territorio no autónomo de los EEUU)
Islas Christmas	Samoa Occidental
Islas del Canal	SanVicente y Las Granadinas (Estado Independiente)
Islas del Pacífico	Santa Elena
Islas Salomón	Santa Lucía
Islas Turkas e Islas Caicos (Territorio no autónomo del Reino Unido)	Serenísima República de San Marino (Estado Independiente)
Islas Vírgenes Británicas (Territorio no autónomo del Reino Unido)	Sultanado de Oman
Islas Vírgenes de Estados Unidos de América	Tokelau
Kiribati	Trieste (Italia)
Labuan	Tristan da Cunha (SH Saint Helena)

Macao	Tuvalu
Madeira (Territorio de Portugal)	Zona Especial Canaria
Montserrat (Territorio no autónomo del Reino Unido)	Zona Libre de Ostrava

**Elaborado por:** Las autoras

**Art. 3.-** Sin perjuicio de lo señalado en el artículo anterior, se considerarán paraísos fiscales, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales, aquellos donde la tasa del Impuesto sobre la Renta o impuestos de naturaleza idéntica o análoga, sea ***inferior a un sesenta por ciento (60%) a la que corresponda en el Ecuador sobre las rentas de la misma naturaleza*** de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno.

**Art. 4.-** Podrán ser excluidos de la categoría de paraísos fiscales y regímenes fiscales preferenciales aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados que suscriban y pongan en vigencia un convenio para evitar la doble tributación internacional que contenga cláusula de intercambio de información, y además, que por la aplicación de sus normas internas no pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo ante el pedido de información del Servicio de Rentas Internas o, en su caso, que establezcan en su legislación interna modificaciones en el Impuesto a la Renta a fin de acuerdo a los parámetros internacionales en esa materia, que le hagan perder la característica de paraísos fiscales o de regímenes fiscales preferenciales.

**Art 5.-** No obstante a lo indicado en el artículo anterior, aquellos ***países, dominios, jurisdicciones, territorios o estados asociados que no proporcionen información que le sea solicitada con referencia a la***

***cláusula de intercambio de información del respectivo convenio para evitar la doble imposición internacionales***, serán considerados paraísos fiscales para los fines de la aplicación de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador y demás normativa tributaria vigente.

#### **2.4 JUICIO 22891-2723-IS-V**

La implementación de Precios de Transferencia en el Ecuador que busca el cumplimiento del Principio de Plena Competencia, ha atravesado por una serie de pasos desde juicios hasta la posterior expedición de resoluciones, circulares o disposiciones de carácter general y obligatorio para la aplicación de las mismas.

En el Juicio de impugnación propuesto por Blasco Peñaherrera Solah, Presidente de la Cámara de Comercio de Quito, contra el Presidente de la República, se hace referencia al Decreto Ejecutivo No. 2430, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2004, que contiene reformas al Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, tratando de fundamentar que el mencionado Decreto, pretende normar aspectos fundamentales del impuesto a la renta que, según el principio de reserva de ley, sólo pueden ser regulados por medio de una norma con jerarquía de ley.

En el mencionado Juicio, la Primera Sala del Tribunal Distrital de lo Fiscal No. 1, acepta parcialmente la demanda planteada por el Señor Blasco Peñaherrera Solah, asegurando que existen vicios en el Decreto Ejecutivo No. 2430, únicamente en los incisos tercero y cuarto del numeral 9 del artículo 1 del mencionado cuerpo reglamentario, ya que establecen la presunción de considerar empresas relacionadas cuando la transacción se

realice a entidades domiciliadas en paraísos fiscales o, cuando las transacciones no se ajusten al principio de plena competencia. Se deja plena constancia que el Servicio de Rentas Internas tiene plena facultad para exigir a los sujetos pasivos anexar a las declaraciones los documentos y justificativos que estime necesarios y que, la Administración Tributaria goza de suficientes atribuciones legales para regular los precios de transferencia.

## **2.5                    NORMATIVA SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIAS**

La presente Normativa sobre Precios de Transferencia que se detalla a continuación nos informará los Métodos para aplicar el principio de plena competencia y a su vez cuando utilizar cada uno.

**Art. 66.4.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia.-** El precio, en las operaciones celebradas entre partes relacionadas, deberá ajustarse mediante la aplicación, individual o combinaciones de cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que en su resultado se refleje el principio de plena competencia, en conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior:

**1.- Método del Precio Comparable no Controlado:** Permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en operaciones con o entre partes independientes en operaciones comparables.

**2.- Método del Precio de Reventa:** Determina el precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas,



multiplicando el precio de reventa del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

$$PA = PR (1-X\%)$$

PA = Precio de Adquisición

PR = Precio de Reventa

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

**3.- Método del Costo Adicionado:** Determina el precio de venta de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de sumar, a la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

$$PV = C (1+X\%)$$

PV = Precio de Venta

C = Costo del bien

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

**4.- Método de Distribución de Utilidades:** Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

**a.-** Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad Operacional obtenida por cada una de ellas; y,

**b.-** La Utilidad Operacional Global obtenida, se distribuirá a cada una de las partes relacionadas, considerando, entre otros, el aporte individual de cada parte en activos, costos y gastos empleados en las operaciones entre dichas partes.

**5.- Método Residual de Distribución de Utilidades:** Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido asignada con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

**a.-** Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad Operacional obtenida por cada una de ellas; y,

**b.-** Con la Utilidad Operacional Global obtenida se determinará y distribuirá, tanto la Utilidad Básica como la Utilidad Residual, de acuerdo a lo siguiente:

1.- La Utilidad Básica se obtendrá para cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los otros métodos señalados en este artículo, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles.

2.- La Utilidad Residual se obtendrá disminuyendo la utilidad básica a que se refiere el numeral 1 anterior, de la utilidad Operacional global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas en la operación, en la proporción en que hubiere sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.

**6.- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional:**

Consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad Operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

**2.6 RESOLUCIÓN No. NAC-DGER2005-0641**

La presente resolución de conformidad con el Art. 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 206 del 2 de diciembre de 1997 para mejor especificación del ajuste en precios de plena competencia, establece los parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia.

**Art. 1.- Rango de plena competencia.-** Cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en el Art. 66.4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios,

montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad (en adelante "Valor") registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes. En su defecto, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana.

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

**a.- Rango de plena competencia:** Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes;

**b.- Mediana:** Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia; y,

**c.- Primer y tercer cuartil:** Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.

La mediana y los cuartiles correspondientes se calcularán en función de los métodos estadísticos convencionales.

La presente resolución entrará en vigencia a partir del 30 de diciembre del 2005.

## **CAPÍTULO III**

### **3 EL SECTOR BANANERO**

#### **3.1 COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR BANANERO EN EL ÁMBITO MUNDIAL**

##### **3.1.1 MARCO GENERAL**

En el mercado internacional, la principal fruta que conforma el movimiento diario es el banano. En términos de volumen, representan las primeras frutas de exportación, y ocupan el segundo lugar, después de las cítricas en términos de valor; y que corresponde a 12% del volumen total de frutas producidas en el mundo.

La actividad de exportación ha sido impulsada, facilitada, y en cierta medida controlada por empresas trasnacionales como United Brands (United Fruit Company.), conocida como Chiquita; Castie & Cook (Standard

Fruit Company.) con la marca Dole, Del Monte, y Fyffes Plc. Sin embargo, durante los últimos veinte años, estas empresas se han venido retirando de la producción agrícola por razones políticas y económicas, para dedicarse cada vez más, a la comercialización e industrialización del producto, entrando en el comercio otras empresas de carácter regional como Noboa, de Ecuador.

La exportación de banano para el año 2006, equivale sólo a una quinta parte de la producción total, lo cual da una idea del gigantesco volumen de frutas de banana producidas en el mundo, y que países como la India y Brasil, considerados como los mayores productores, no se encuentran entre los mayores exportadores de banano.

Al observar que en los últimos 12 años la oferta mundial ha sido liderada por Ecuador con 30%, seguido por Costa Rica 13%, Filipinas 12% y Colombia 9%, siendo abastecido los mercados consumidores en más de 60% por los cuatro países, que sumado a Guatemala alcanzan 70% de la oferta mundial; se podría indicar que el mercado de la fruta se vería afectado en cualquier sentido, de acuerdo con el comportamiento de la producción y exportación de estos cinco países, dependiendo de los destinos a los cuales se dirige el banano de cada uno de ellos.

En el período 1985-2002, el volumen de las exportaciones mundiales se incrementó más del doble, en comparación con el período de 24 años anteriores. Este crecimiento fue casi constante hasta 1998, cuando se produjo un descenso debido a las condiciones climatológicas desfavorables, sufridas en la mayoría de las regiones productoras, y desde entonces el volumen ha sido relativamente estable. El valor total en términos nominales

de estas exportaciones se incrementó de forma considerable, pero este crecimiento fue menos notable en términos reales y se redujo considerablemente entre 1998 y 2000 como resultado de la reducción de los precios.

El mayor crecimiento se registró en América Latina, seguida de África. En ambas regiones se duplicaron las exportaciones. En cambio, en Filipinas el estancamiento de las exportaciones en los ochenta fue seguido de un importante crecimiento a partir de 1992.

En los últimos años, Filipinas ha superado enormemente al continente africano. En lo que respecta a Venezuela a partir del año 2003, se mostró una considerable disminución (50%) de la producción, con respecto a 1994, alcanzado el nivel de 492 232 t, lo cual afectó drásticamente el volumen de exportación reportado, observándose para el año 2005, solo logro exportar 8444 t, que representa el 1,5% del total producido.

Las exportaciones de América Latina en general, tienen como destino principal mercados tradicionales de Europa (Unión Europea con el 34%), Norte América (31%) y Japón (9%), y no tradicionales, pero con tendencia al incremento de consumo, Rusia (7%), Medio Oriente (5%), países del Cono Sur (5%) y China (3%). Considerándose este último, como un caso muy particular, debido que, aun cuando es un país productor de banana, debe recurrir a las importaciones de las mismas para compensar la demanda interna.

Durante el periodo 1999-2003, entre los principales importadores de banano fresco, países de la Unión Europea como Suecia, Portugal y Reino

Unido muestran consumos per-cápita superiores al promedio mundial (12.8 kgs/persona). Estados Unidos, principal importador mundial, tiene un consumo per-cápita promedio de 14.08 kgs/persona. Alemania, segundo importador de banano fresco en el mundo, se sitúa ligeramente por debajo del promedio mundial con 12.08 kgs/habitante.

En enero de 2006 la Unión Europea modificó su sistema de contingentes arancelarios de importación, que fue sustituido por un arancel único de 176 euros por tonelada para los países NMF (nación más favorecida). El nuevo sistema incluye un contingente de importación libre de impuestos de 775 000 toneladas que se reserva para los países ACP (África, Caribe y Pacífico), donde la gran parte se adjudica en régimen de "primero en llegar - primero atendido". Los datos preliminares emitidos por la Unión Europea indican que los volúmenes de importación y los precios internos no habrían cambiado en forma significativa durante el primer trimestre de 2006 con relación al mismo período de 2005. Sin embargo, es difícil determinar si ello se debe a la situación de oferta mundial o al nuevo sistema de importación. El grado de adecuación del arancel continúa siendo motivo de debate entre las partes interesadas, algunas de las cuales han expresado su intención de llevar sus quejas al seno de la OMC (Organización Mundial del Comercio) dado que lo consideran demasiado elevado.

Los precios de importación en el 2006 continuaron con su tendencia alcista, y fueron un 4 por ciento más que los del mismo período del año pasado. Los precios de importación de la Unión Europea, sin embargo, parecerían haber disminuido, con datos del Banco Mundial que apuntan a una caída del 30 por ciento con relación al mismo período del año pasado. Los factores que podrían explicar la caída de precios incluyen el nivel arancelario del nuevo sistema de importación, la nueva estructura de



mercado resultante de la abolición de las licencias de importación, diferencias en la calidad de la fruta o la baja del precio de transporte marítimo refrigerado.

El 2007 fue un buen año para el sector bananero. Las exportaciones crecieron. Y pese a la caída de las ventas hacia Estados Unidos y la Unión Europea, se abrieron mercados como el de Rusia en los cuales a pesar de que a sido un mercado nuevo es muy atractivo para la exportación de este producto, más aún con los aranceles propuestos por la OMC con lo que promueve así el desarrollo de este mercado hacia este destino.

El principal mercado sigue siendo la Unión Europea (UE), aunque la elevación del arancel también influyó en la caída de las ventas, este año disminuyó del 34% al 27% siendo de gran importancia para el sector agrícola está baja en las ventas pero se espera que a lo largo del siguiente año recupere incluso las ventas aumentan a este destino que por algún tiempo ha sido uno de los principales importadores del banano.

La actividad de exportación ha sido impulsada, facilitada, y en cierta medida controlada por empresas trasnacionales como United Brands (United Fruit Company.), conocida como Chiquita; Castie & Cook (Standard Fruit Company.) con la marca Dole, Del Monte, y Fyffes Plc. Sin embargo, durante los últimos veinte años, estas empresas se han venido retirando de la producción agrícola por razones políticas y económicas, para dedicarse cada vez más, a la comercialización e industrialización del producto, entrando en el comercio otras empresas de carácter regional como Noboa, de Ecuador.

La exportación de banano para el año 2006, equivale sólo a una quinta parte de la producción total, lo cual da una idea del gigantesco volumen de frutas de banana producidas en el mundo, y que países como la India y Brasil, considerados como los mayores productores, no se encuentran entre los mayores exportadores de banano.

Al observar que en los últimos 12 años la oferta mundial ha sido liderada por Ecuador con 30%, seguido por Costa Rica 13%, Filipinas 12% y Colombia 9%, siendo abastecido los mercados consumidores en más de 60% por los cuatro países, que sumado a Guatemala alcanzan 70% de la oferta mundial; se podría indicar que el mercado de la fruta se vería afectado en cualquier sentido, de acuerdo con el comportamiento de la producción y exportación de estos cinco países, dependiendo de los destinos a los cuales se dirija el banano de cada uno de ellos.

En el período 1985-2002, el volumen de las exportaciones mundiales se incremento más del doble, en comparación con el período de 24 años anteriores. Este crecimiento fue casi constante hasta 1998, cuando se produjo un descenso debido a las condiciones climatológicas desfavorables, sufridas en la mayoría de las regiones productoras, y desde entonces el volumen ha sido relativamente estable. El valor total en términos nominales de estas exportaciones se incrementó de forma considerable, pero este crecimiento fue menos notable en términos reales y se redujo considerablemente entre 1998 y 2000 como resultado de la reducción de los precios.

El mayor crecimiento se registró en América Latina, seguida de África. En ambas regiones se duplicaron las exportaciones. En cambio, en Filipinas el

estancamiento de las exportaciones en los ochenta fue seguido de un importante crecimiento a partir de 1992.

Las exportaciones de América Latina en general, tienen como destino principal mercados tradicionales de Europa (Unión Europea con el 34%), Norte América (31%) y Japón (9%), y no tradicionales, pero con tendencia al incremento de consumo, Rusia (7%), Medio Oriente (5%), países del Cono Sur (5%) y China (3%). Considerándose este último, como un caso muy particular, debido que, aun cuando es un país productor de banana, debe recurrir a las importaciones de las mismas para compensar la demanda interna.

Los precios de importación en el 2006 continuaron con su tendencia alcista, y fueron un 4 por ciento más que los del mismo período del año pasado. Los precios de importación de la Unión Europea, sin embargo, parecerían haber disminuido, con datos del Banco Mundial que apuntan a una caída del 30 por ciento con relación al mismo período del año pasado. Los factores que podrían explicar la caída de precios incluyen el nivel arancelario del nuevo sistema de importación, la nueva estructura de mercado resultante de la abolición de las licencias de importación, diferencias en la calidad de la fruta o la baja del precio de transporte marítimo refrigerado.

El 2007 fue un buen año para el sector bananero. Las exportaciones crecieron. Y pese a la caída de las ventas hacia Estados Unidos y la Unión Europea, se abrieron mercados como el de Rusia en los cuales a pesar de que ha sido un mercado nuevo es muy atractivo para la exportación de este

producto, más aún con los aranceles propuestos por la OMC con lo que promueve así el desarrollo de este mercado hacia este destino.

El principal mercado sigue siendo la Unión Europea (UE), aunque la elevación del arancel también influyó en la caída de las ventas, este año disminuyó del 34% al 27% siendo de gran importancia para el sector agrícola está baja en las ventas pero se espera que a lo largo del siguiente año recupere incluso las ventas aumentan a este destino que por algún tiempo ha sido uno de los principales importadores del banano. El Cono Sur y el Mediterráneo ocupan el 18% del negocio y el resto de compradores se encuentran en Medio Oriente.

### **3.1.2 EVOLUCIÓN DEL MERCADO**

En el ámbito internacional, por las características de las formas de producción y de negociación de banano, se pueden diferenciar dos grupos:

- **Grupo “Zona Dólar”**: conocida con este nombre debido a que tradicionalmente están bajo la influencia del dólar estadounidense, y además porque el crecimiento de sus industrias bananeras fue usualmente asociado con las compañías multinacionales. Conformada por Ecuador, Costa Rica, Colombia, Guatemala, Honduras, Panamá, Brasil (se reintegró en el comercio internacional a fines de los 90), México, Nicaragua, Venezuela y Perú (con entrada al mercado bananero en los últimos cinco años).

- **Grupo ACP**: Conformado por países de África, Caribe y Pacífico que firmaron la Convención de Lomé con la Unión Europea en 1975, que fue un acuerdo de comercio y ayuda, con 48 de sus ex-colonias; que permitían el

acceso libre de impuestos para una variedad de productos. Originariamente, los 12 países ‘tradicionales’ ACP eran: Costa de Marfil, Camerún, Santa Lucía, Jamaica, Belice, San Vicente Granadinas, Dominica, Surinam, Granada, Somalia, Cabo Verde y Madagascar. Los últimos tres países africanos dejaron de exportar bananos a la UE durante los 90. Recientemente, República Dominicana se unió a ACP y Ghana comenzó a exportar bananos por primera vez.

### 3.1.3 PANORAMA DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIO

El Cuadro enlista los 10 principales países productores, durante el año 2005, colocados en orden decreciente, los cuales contribuyen en conjunto con 75% de la producción mundial. Se observa, que el mismo está liderado por la India, seguido de Brasil, China y Ecuador, los cuales aportan 50% del volumen total producido. El aporte de América Latina, es a través de cinco países (Brasil, Ecuador, Costa Rica, México y Colombia). En este mismo orden, Venezuela aparecería ocupando el puesto 23, con 520.000 millones de toneladas, contribuyendo solo con 4,9% del volumen total producido a nivel mundial.

**TABLA 3.- Producción (en miles de tn/ha) de banano de los 10 mejores países**

**Año 2005**

País	Toneladas (1000kg)	%
India	16,820.000	31.18
Brasil	6,702.760	12.43
China	6,390.000	11.85
Ecuador	5,877.830	10.90
Filipinas	5,800.000	10.75
Indonesia	4,503.467	8.35
Costa Rica	2,220.000	4.12
México	2,026.610	3.76
Tailandia	2,000.000	3.71
Colombia	1,600.000	53940667

**Fuente:** Observatorio Agrocadenas

### 3.1.4        **PERSPECTIVAS DEL SECTOR FRENTE A LA OFERTA Y A LA DEMANDA**

Según la FAO, la demanda mundial del banano en el 2002 estaba 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:

- 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.

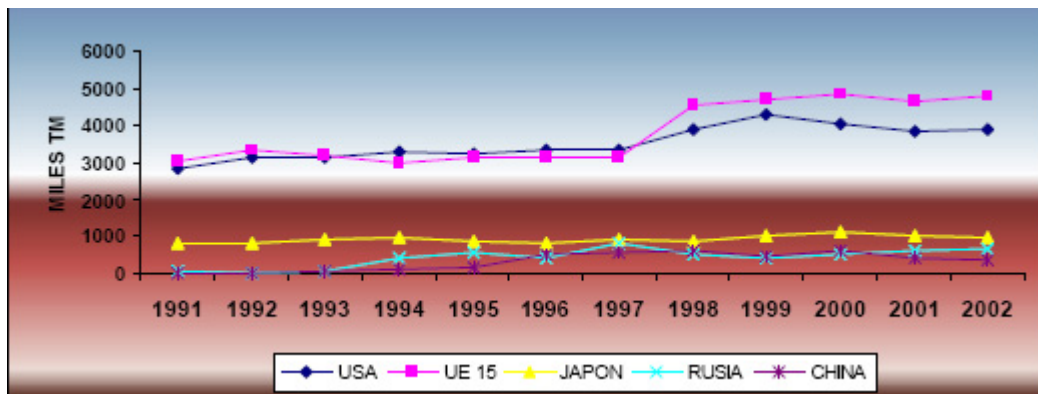
Sin embargo, estos dos países representan apenas el **7% del consumo mundial** por lo que se podría considerar que tengan un potencial muy grande de expansión y por tanto altos consumidores de banano, estos dos países no superan los 3 kgs de consumo de banano per cápita.

Además China es uno de los principales productores de banano en el mundo (casi no exporta, toda la producción va a consumo interno), por lo que sus importaciones buscan cubrir su déficit de demanda interna.

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 superan los 11 millones de cajas.

Se aprecia el comportamiento de la demanda de banano en estos cinco países.

**GRÁFICO 1.- Comportamiento de la demanda en USA, UE, Japón, Rusia y China (1991 – 2002)**



**Fuente:** AEBE

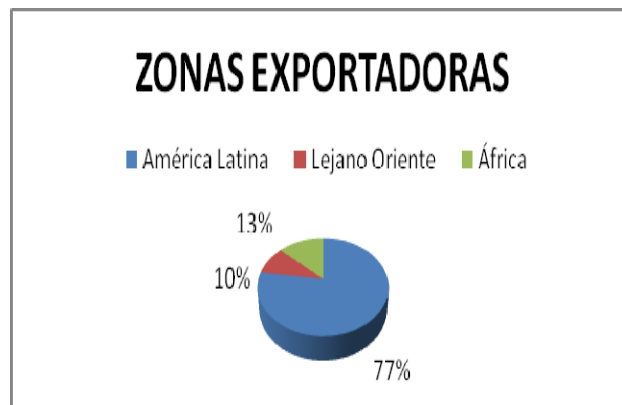
Como se observa en el Gráfico 1, hay un crecimiento en el consumo importante de la Unión Europea y Estados Unidos a partir de **1998**, en el primer caso es resultado de la incorporación de tres nuevos países al bloque Europeo como fueron Finlandia, Suecia y Austria que obligó a establecer una nueva cuota de acceso a ese mercado, sin embargo se

estabiliza a partir del **2002**, y en el caso de Estados Unidos este crecimiento fue resultado a que el banano aumentó su consumo a la **reducción de la oferta de otras frutas** en especial manzanas y naranjas por la sequía que sufrió dicho país, sin embargo desde el 2000 vuelve a sus volúmenes normales de demanda inferiores a los 4 millones de toneladas.

### 3.1.5 PAÍSES EXPORTADORES

En el año 2007, aproximadamente 26% del total de los cultivos de **banano Cavendish** se exporta, y con ocho de cada 10 bananos, América Latina y el Caribe (LAC) se presenta como la mayor zona exportadora del mundo, aportando 81% del total; Lejano Oriente con 14,8% y África con 10,65%, Datos que no varían en gran medida en el periodo de 1991 - 2002.

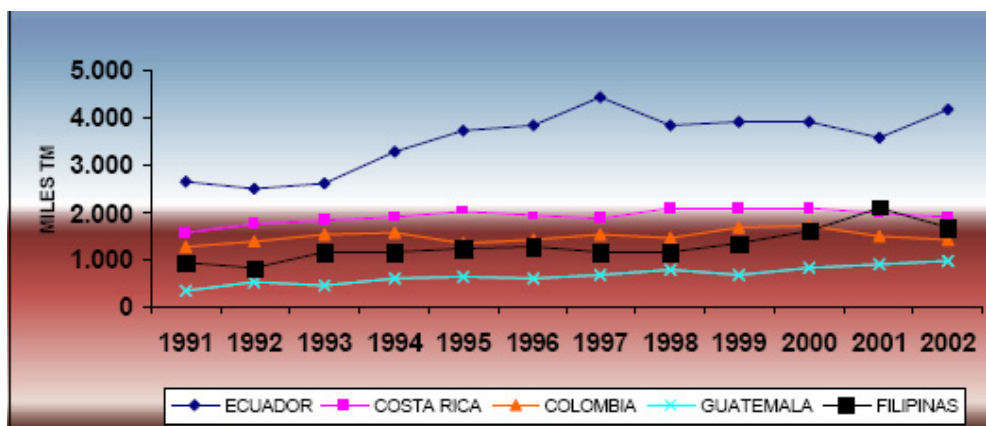
**GRÁFICO 2.- Distribución porcentual de las Exportaciones de Banano a nivel mundial (1991 – 2002)**



**Fuente:** AEBE



**GRÁFICO 3.- Principales países exportadores de Banano por región (1991 – 2002)**



Fuente: AEBE

La tabla 4 indica los principales países exportadores, por región. Se observa, en América Latina, Ecuador como líder absoluto, seguido de Costa Rica y Colombia. En el Caribe, figuran República Dominicana con 86,6 millones de t, seguido de St. Lucía y S. Vincent. En el Lejano Oriente, se encuentra Filipinas, existiendo marcada diferencia con China y Malasia; mientras que en África, Camerún y Costa de Marfil presentan cifras superiores a 200 millones de t, existiendo enorme diferencia con Somalia.

**TABLA 4.- Exportaciones mundiales, expresadas en miles de toneladas, indicadas por región y principales países exportadores, para el año 2005**

Región	País	t	Región	País	t
A. Latina 10289,7	Ecuador	4653,9	Lejano Oriente 1907,2	Filipinas	1904,7
	Costa Rica	1592,7		China	41,6
	Colombia	1498,4		Malasia	32,8
Caribe 110,4	R. Dominicana	86,8	África 513,8	Cameroon	257,5
	Sain Lucía	31		Costa de Marfil	210,9
	St. Vicent & Grenadines	17,4		Somalia	16
Resto del mundo 2439,1					
	Total del mundo	12839,2			

Fuente: Base de Datos del SRI

La actividad de exportación ha sido impulsada, facilitada, y en cierta medida controlada por empresas trasnacionales como United Brands (United Fruit Company.), conocida como Chiquita; Castie & Cook (Standard Fruit Company) con la marca Dole, Del Monte, y Fyffes Plc. Sin embargo, durante los últimos veinte años, estas empresas se han venido retirando de la producción agrícola por razones políticas y económicas, para dedicarse cada vez más, a la comercialización e industrialización del producto, entrando en el comercio otras empresas de carácter regional como Noboa, de Ecuador.

***La exportación de banano para el año 2006, equivale sólo a una quinta parte de la producción total,*** lo cual da una idea del gigantesco volumen de frutas de banana producidas en el mundo, y que países como la India y Brasil, considerados como los mayores productores, no se encuentran entre los mayores exportadores de banano.

Al observar que ***en los últimos 12 años la oferta mundial ha sido liderada por Ecuador con 30%, seguido por Costa Rica 13%, Filipinas 12% y Colombia 9%,*** siendo abastecido los mercados consumidores en más de 60% por los cuatro países, que sumado a Guatemala alcanzan 70% de la oferta mundial; se podría indicar que el mercado de la fruta se vería afectado en cualquier sentido, de acuerdo con el comportamiento de la producción y exportación de estos cinco países, dependiendo de los destinos a los cuales se dirija el banano de cada uno de ellos.

En el período 1985-2002, el volumen de las exportaciones mundiales se incrementó más del doble, en comparación con el período de 24 años anteriores. Este crecimiento fue casi constante hasta 1998, cuando se

produjo un descenso debido a las condiciones climatológicas desfavorables, sufridas en la mayoría de las regiones productoras, y desde entonces el volumen ha sido relativamente estable. El valor total en términos nominales de estas exportaciones se incrementó de forma considerable, pero este crecimiento fue menos notable en términos reales y se redujo considerablemente entre 1998 y 2000 como resultado de la reducción de los precios.

## **3.2 COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR BANANERO EN EL ÁMBITO LOCAL**

### **3.2.1 MARCO GENERAL**

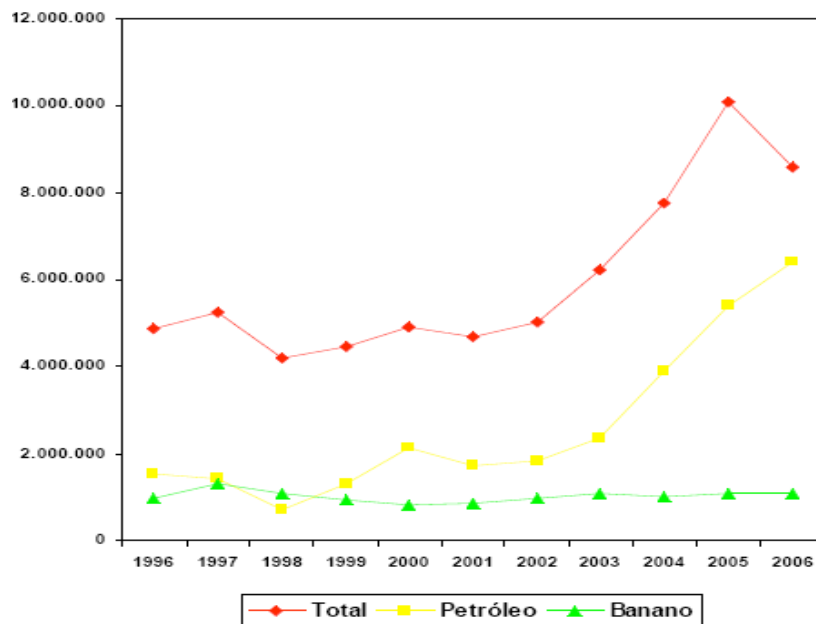
La actividad bananera desde hace cuarenta años se ha convertido en uno de los sectores de mayor contribución al desarrollo del Ecuador, tanto desde el punto de vista económico como social. Inversionistas nacionales e internacionales han dirigido recursos al sector para ubicarlo entre los más importantes generadores de divisas, en el contexto de la producción agrícola.

La producción total de banano en el país es generada por ecuatorianos y ***la comercialización de la fruta es realizada por compañías nacionales en un 70 por ciento.*** En las plantaciones se ocupan directa e indirectamente a 383.000 personas aproximadamente, lo cual implica que se benefician 1.915.000 ecuatorianos, considerando familias con un promedio de cinco miembros.

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 el 2005 y 2006, el nivel de las exportaciones de banano pudo ser mayor, de no mediar efectos climáticos, como el ocurrido en el 2006 con la erupción del volcán Tungurahua que afectó importantes zonas de cultivo del país.

**GRÁFICO 4.- Exportación de banano frente al total de otras exportaciones del Ecuador (1996 – 2006)**



**Fuente:** Banco Central y AEBE

Pese a la dureza de la temporada invernal que afectó a casi la totalidad de las regiones productoras de banano del Ecuador en el 2007, el país ha tenido un repunte de más del 6% en las primeras 15 semanas de exportación de la fruta en el período de la temporada alta.

**En el año 2007, las exportaciones de banano y plátano contribuyeron con el 54.6% del total de los ingresos de exportaciones tradicionales y con 23.4% de las exportaciones no petroleras.** El valor exportado aumentó en 7.3%, gracias a una mayor carga exportada, la cual aumentó en 6.6%, mientras que los precios internacionales se mantuvieron sin mayor variación.

En el siguiente cuadro que se presenta a continuación contiene un análisis de la evolución de las exportaciones de esta fruta por país de destino, comparando los años 2006 y 2007. Se observa que EEUU reduce en forma importante el volumen demandado de la fruta, reduciendo su participación en más de 5 puntos porcentuales. Por su parte, la Unión Europea (UE), mantiene constante su participación para ambos años de análisis y el resto de Europa demanda en forma muy dinámica la fruta ecuatoriana.

Al referirnos a la Unión Europea consideramos los 27 países recientemente conformados y que son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, el Reino de los Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

Respecto de los valores unitarios por TM, los países europeos no pertenecientes a la UE son un destino atractivo ya que ha aumentado el precio en alrededor del 4% - 5%, mientras que en el mercado norteamericano, el precio de la fruta ha disminuido.

**TABLA 5.- Exportaciones de Banano y Plátano por país y destino (2006-2007)**

País	2006				2007							
	Volumen	Valor	Valor	Particip.	Volumen	Valor	Valor	Particip.	Volumen	Valor	Unit.	Particip.
	TM	USD	unit.	%	TM	USD	unit.	%				
		miles	USD/TM			miles	USD/TM					
	FOB				FOB							
EEUU	1150689	320668	278,7	26,4	1034,921	273912	264,7	21	-10,1	-14,6	-5	-5,4
Unión												
Europea	1930508	476111	246,6	39,2	2016605	510938	253,4	39,2	4,5	7,3	2,7	0
Europa												
sin UE	1291379	306942	237,7	25,3	1578385	395692	249,3	30,4	22,9	28,9	4,9	5,1
Russia	1118245	267098	238,9	22	1270215	317176	249,7	24,4	13,6	18,7	4,5	2,3
Otros	173134	39844	230,1	3,3	317169	78516	247,6	6	83,2	97,1	7,6	2,7
Resto												
del												
Mundo	585463	109768	187,5	9	647303	121978	188,4	9,4	10,6	11,1	0,5	0,3
TOTAL	4958039	1213489	244,8	100	5286214	1302520	246,4	100	6,6	7,3	0,7	

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Después de todos estos incidentes, podemos recalcar que la industria bananera ecuatoriana exportó en el año 2007 la cantidad de 256.413.586 cajas que representa un ingreso aproximado de USD \$1.162'202.897,00 por concepto de divisas y de alrededor de USD \$61'279.789,00 por concepto de impuesto al Fisco, constituyéndose en el primer producto de exportación del sector privado del país, después del petróleo y uno de los principales contribuyentes al erario nacional.

**TABLA 6.- Número de cajas exportadas por año (2006 – 2007)**

	Mes	2005	2006		2007		Variaciones	
		Cajas	Cajas	Cre. / Decre.	Cajas	Cre. / Decre.	Var. Abs.	Var. Rel.
1	Enero	20,773,479	21,105,136		23,668,964		2,563,828	12.15
2	Febrero	18,881,846	19,973,146	-5.36	20,283,727	-14.30	310,581	1.55
3	Marzo	22,308,406	23,454,439	17.43	23,186,184	14.31	(268,255)	-1.14
4	Abril	22,973,638	23,319,471	-0.58	23,574,173	1.67	254,702	1.09
5	Mayo	20,359,774	21,053,444	(9.72)	22,132,326	(6.12)	1,078,882	5.12
6	Junio	17,211,698	17,639,474	(16.22)	20,746,705	(6.26)	3,107,231	17.62
7	Julio	18,954,473	17,746,749	0.61	19,678,456	(5.15)	1,931,707	10.88
8	Agosto	18,617,708	16,786,417	(5.41)	20,167,493	2.49	3,381,076	20.14
9	Septiembre	20,310,241	20,812,479	23.98	20,986,241	4.06	173,762	0.83
10	Octubre	18,714,031	18,083,401	(13.11)	19,010,100	(9.42)	926,699	5.12
11	Noviembre	18,038,767	19,347,586	6.99	20,246,064	6.5	898,478	4.64
12	Diciembre	21,346,086	23,368,192	20.78	22,733,153	12.28	(635,039)	- 2.72
<b>TOTALES</b>		<b>238,490,147</b>	<b>242,689,934</b>		<b>256,413,586</b>		<b>13,723,652</b>	<b>5.65</b>
<b>Promedio Mensual</b>		<b>19,874,179</b>	<b>20,224,161</b>		<b>21,367,799</b>			
<b>Promedio Semanal</b>		<b>4,586,349</b>	<b>4,667,114</b>		<b>4,931,031</b>		<b>263,916</b>	<b>5.65</b>

Fuente: AEBE

### 3.2.2 EL NEGOCIO BANANERO DEL ECUADOR

#### 3.2.2.1 ASPECTOS GENERALES

La Industria Bananera Ecuatoriana exportó en el año 2006 la cantidad de 242.689.934 cajas que representan un ingreso aproximado de un mil cien millones de dólares (US\$1.100.000.000,00) por concepto de divisas y alrededor de cincuenta y ocho millones de dólares (US\$58.000.000,00) por concepto de impuesto al Fisco, constituyéndose en el **primer producto de exportación del sector privado del país, después del petróleo y uno de los principales contribuyentes al erario nacional. Estas cifras representan el 32% del Comercio Mundial del Banano, el 3.84 del PIB total; el 50% del PIB Agrícola y el 20% de las exportaciones privadas del país.**

Las inversiones en el área de producción alcanzan un estimado de millones de dólares (\$920.422.980,00) entre plantaciones cultivadas, infraestructura y empacadoras de banano; constituyéndose en una de las más importantes por el monto y el alcance que tiene en la economía nacional; y alrededor de ochocientos millones de dólares (\$800.000.000,00) en industrias colaterales; que sumando totalizan mas de mil setecientos millones de dólares.

Las industrias colaterales o indirectas que dependen en más de un 60% del sector bananero tienen importantes inversiones en las áreas de:

- Cartoneras Transporte Terrestre
- Plástico Navieras
- Agroquímicas Fertilizantes y abonos
- Verificadoras Certificadoras
- Fumigación Productora de Meristemas

***Las inversiones en la actividad y en las Industrias colaterales generan trabajo para más de 800.000 familias, esto es más de 2,5 millones de personas localizadas en 10 provincias que dependen de la Industria Bananera Ecuatoriana.***

### **3.2.2.2 VENTAJAS COMPETITIVAS**

Las excelentes condiciones de orden climático y ecológico que tiene nuestro país, han permitido que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de bananos, de una manera que podemos



calificarla democrática en diez provincias del país, que aseguran la posibilidad de abastecer de la demanda mundial los 365 días del año.

Ecuador desde 1952 es el primer exportador de banano al mundo, con la única excepción de los años 1982 y 1983, cuando por efectos de un fenómeno natural, de El Niño, soportó el arrasamiento de gran parte de sus plantaciones, cediéndole este liderazgo a Costa Rica, segundo exportador a nivel mundial; pero en 1984 volvió a ocupar el liderazgo.

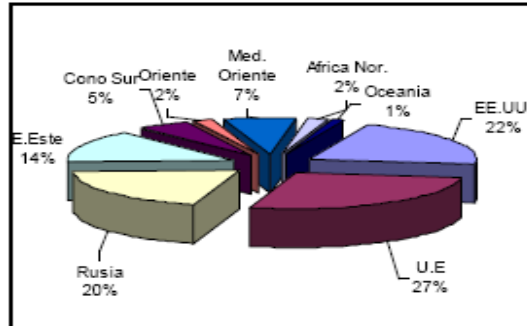
En el período comprendido entre los años 1987 y 2000, el consumo mundial de bananos tuvo un bajo crecimiento, pese a lo cuál, las exportaciones de nuestra fruta registraron un repunte.

### **3.2.2.3 NUESTROS COMPETIDORES**

***En la actualidad nuestros principales competidores son Colombia y Costa Rica;*** quienes acceden a los mercados más importantes como son: EE.UU y la Unión Europea en proporciones diferentes a las de nuestro país. Filipinas, el segundo exportador mundial nos ha desplazado del mercado de China, por precio y cercanía.

**GRÁFICO 5.-Principales competidores del Ecuador en Exportaciones de Banano**

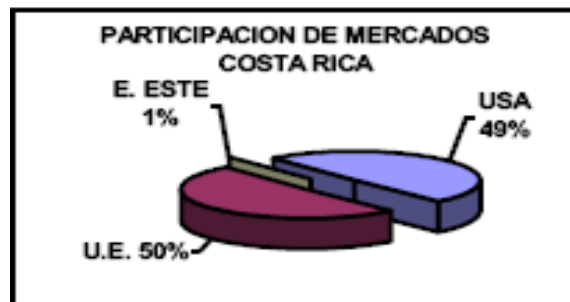
**Año 2007**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

**GRÁFICO 6.- Participación de Mercado en Exportaciones de Banano de Costa Rica**

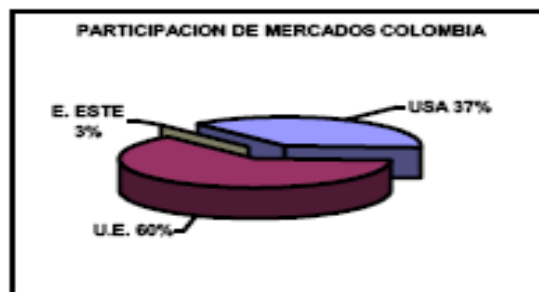
**Año 2007**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

**GRÁFICO 7.- Participación de Mercado en Exportaciones de Banano de Colombia**

**Año 2007**



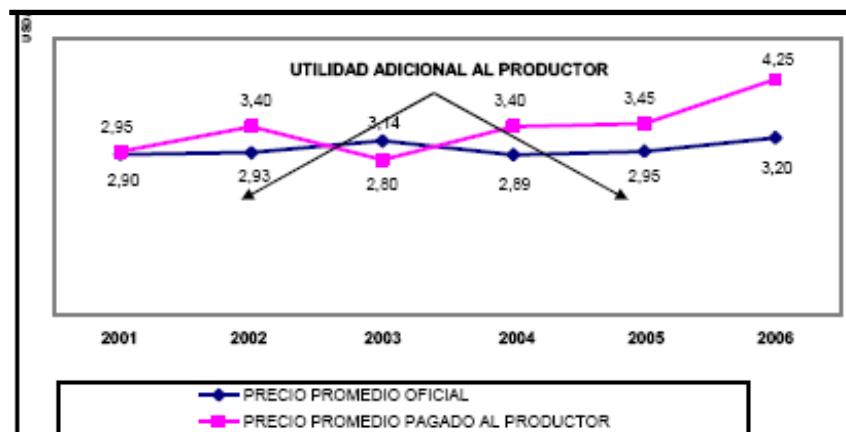
**Fuente:** Base de Datos del SRI

Un hecho preocupante a mencionar es que la productividad de estos países es mayor que la nuestra, la misma que se basa en la relación de estabilidad de los productores con exportadores, mediante la suscripción de contratos a largo plazo.

### 3.2.2.4 PRECIOS HISTÓRICOS

En los últimos años, el Productor ha obtenido un precio superior al establecido por los Ministros de Agricultura y Ganadería y de Comercio Exterior, los que según la Ley vigente, debe establecerse cada tres meses.

GRÁFICO 8.- Precio al Productor vs. Precio Oficial del Banano (2001 – 2006)



Fuente: Banco Central del Ecuador

La única excepción la constituyó el año 2003 en el que invierno muy fuerte, veranos calurosos, guerra en el Golfo Pérsico, precios del Bunker elevados, la sobreproducción de banano y otros factores afectaron los mercados y los precios a nivel internacional fueron bajos.

### **3.2.2.5 ÁREAS BANANERAS**

En nuestro país el cultivo del banano se halla distribuido en todo el Litoral Ecuatoriano.

El Ex Programa Nacional del Banano que controlaba y fomentaba el cultivo en nuestro país distribuyó las áreas bananeras de la siguiente forma:

**1.- Zona Norte:** Ubicada en la provincia de Esmeralda y Pichincha y abarca las zonas bananeras de Quinindé, Esmeraldas y Santo Domingo de los Colorados.

**2.- Zona Central:** Abarca las áreas bananeras de Quevedo, Provincia de los Ríos; La Maná, Provincia del Cotopaxi y Velasco Ibarra en la Provincia del Guayas.

**3.- Zona Subcentral:** Localizada en la Provincia de Los Ríos, comprende las áreas localizadas en Pueblo Viejo, Urdaneta, Ventanas y el Cantón Balzar en la Provincia del Guayas.

**4.- Zona Oriental – Milagro:** Se extiende desde Naranjito, Milagro hasta Yaguachi en la Provincia del Guayas.

**5.- Zona Oriental – El Triunfo:** Situada en la Provincia del Guayas con incumbencia en el Cantón El Triunfo, La Troncal en la Provincia del Cañar y Santa Ana en la Provincia del Azuay.

**6.- Zona Naranjal:** Ocupa las localidades de Naranjal, Balao y Tenguel.

**7.- Zona Sur – Machala:** Ubicada en la provincia de El Oro y comprende los Cantones: Santa Rosa, Arenillas, Guabo, Machala y Pasaje.

También lo podemos comentar como las zonas bananeras del Ecuador en general.

### **3.2.2.6 VARIEDADES Y MARCAS DE BANANO**

#### **3.2.2.6.1 VARIEDADES**

En el Ecuador se cultivan las variedades conocidas como: Gros Michael y Cavendish.

- **Gros Michael:** Es una variedad grande y robusta, su pseudotallo tiene una longitud de 6 u 8 metros de coloración verde claro con tono a rosa por algunas partes. La maduración es regular y homogénea de sabor delicioso y textura delicada por lo que se le conoce con el nombre de “GUINEO DE SEDA” o “PLÁTANO DE SEDA” y es muy susceptible a las enfermedades como el caso del “MAL DE PANAMÁ”, *fusarium oxysporum cubense*.

- **Cavendish:** Tiene 7 tipos principales y resistentes al “MAL DE PANAMÁ”.

1.- Lacatan o Filipino

2.- Poyo

3.- Valery

4.- Robusta

5.- Giant Cavendish

6.- Cavendish Enano

7.- Grand Nain

**1.- Lacatan o Filipino:** Alcanza alturas de 4 a 6 metros con racimos largos de forma cilíndrica, los frutos son curvados en la parte apical. Los pedúnculos son largos y frágiles, el fruto muy sensible a los parásitos después de cosechados, la maduración es delicada y menos atractiva.

**2.- Poyo:** Llamado Robusto tiene una altura entre 2,8 y 4 metros lo que le hace más resistente al viento, sus hojas son más cortas, son de rápido desarrollo y se puede sembrar a mayor densidad, por lo que aumenta su productividad. Su racimo es compacto por tener sus entrenudos cortos y sus frutos son rectos y largos.

**3.- Giant Cavendish:** Tiene una altura entre 2,8 y 3 metros, sus limbos son cortos y grandes con falsos entrenudos cortos. Su racimo es de aspecto TRONCOCÓNICO. Las dos primeras manos se mantienen rectas pero están curvadas en las demás manos. Es una variedad muy productiva y la conformación de sus racimos es muy buena.

**4.- Cavendish Enano:** Posee un pseudotallo con altura de 2 metros, sus limbos foliares son anchos y cortos. Los racimos presentan una forma troncocónica definida porque sus manos están más cerca unas con otras y abiertas en relación al eje, los frutos son curvos.

### **3.2.2.6.2    MARCAS**

En el Ecuador a diferencia de los otros países productores de banano, gracias a la labor de las empresas exportadoras han logrado que todas las marcas más importantes y conocidas en el mundo se nutran del banano ecuatoriano; permitiendo con ello una diversidad de tipos de cajas de banano que satisfacen la demanda de los consumidores.

Las principales marcas son:

- |              |                |               |
|--------------|----------------|---------------|
| - Bonita     | - Dole         | - Favorita    |
| - Le Fruit   | - Del Monte    | - Pretty Liza |
| - Don Carlos | - Sunway       | - Bonanza     |
| - Golden B   | - Excelban     | - Chiquita    |
| - Fyffes     | - GoldenForce  | - Bagno       |
| - Super      | - Banana Kitty | - OK          |
| - Ayapal     | - Dusal        | - Prima Donna |
| - Onkel Tuca | - Cobana       | - OKE         |

### **3.2.2.7        CADENA**

Es importante que se conozca desde que se produce el banano hasta que llega al consumidor final, los eslabones que recorre nuestro banano y que incidencia tiene el sector exportador en toda la cadena de comercialización, lo que hará despejar una serie de dudas y mitos que conlleva a pensar que los kilos de banano vendidos en un supermercado, representan el ingreso que obtiene un exportador ecuatoriano al vender su fruta perjudicando al productor.

**GRÁFICO 9.- Cadena de comercialización del Banano**



Fuente: AEBE

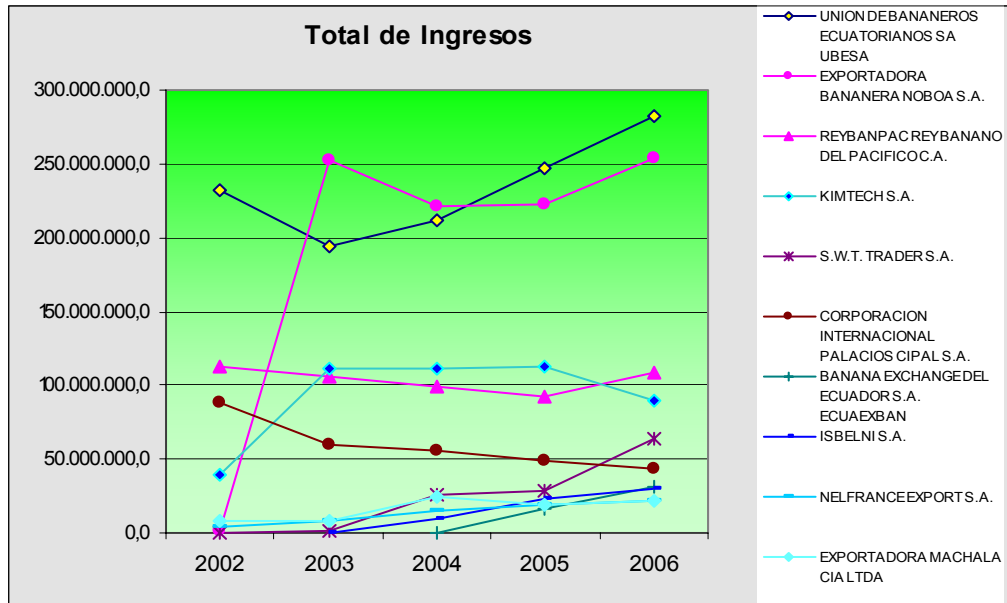
Como ustedes verán el exportador Ecuatoriano realiza su venta hasta el importador. El gran porcentaje de utilidad se concentra fundamentalmente en dos actores de la cadena, como naviero (flete) y los Supermercados; consecuentemente con sus rangos de utilidad que llevan a que un kilo de banano lleguen a los niveles por todos conocidos.

### 3.2.2.8 ESTRUCTURA DE COSTOS

A continuación se presentan los principales indicadores de las 10 principales empresas exportadoras de banano del Ecuador.



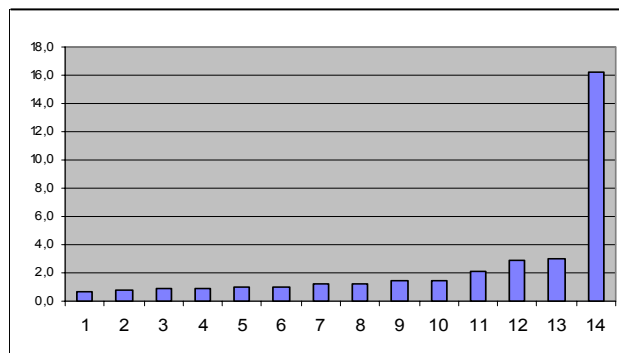
**GRÁFICO 10.- Ingresos totales para las principales 10 empresas exportadoras de banano (2002 – 2006)**



**Fuente:** Base de Datos de SRI

En el Gráfico 10, se muestra la evolución de la cuenta de ingresos totales para las principales 10 empresas exportadoras de banano durante los últimos 5 años.

**GRÁFICO 11.- Promedio de las Principales Cuentas de Costos y Gastos en los últimos 5 periodos (2002 – 2006)**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

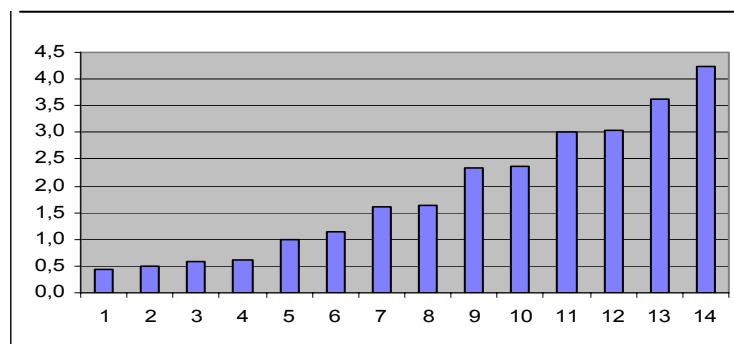
**TABLA 7.- Promedio de las Principales Cuentas de Costos y Gastos en los últimos 5 periodos (2002 – 2006)**

No.	Monto	%	Cuenta
1	24018132,8	0,6	Depreciación de Maquinaria y Equipo
2	30381106	0,8	Impuestos contribuciones y otros
3	31836550,1	0,8	Mano de obra directa Sueldos y
4	33887348,4	0,9	Beneficios Sociales e Indemiza
5	36455994,1	1	Depreciación de activos fijos
6	37345475,9	1	Suministros y materiales Grav
7	45847419	1	Importaciones de bienes no pro
8	48054094,8	1,3	Pagos efectuados tercerizadora
9	53260425,8	1,4	Sueldos Salarios
10	55043611,2	1,5	Otros gastos de administración
11	80434326,2	2,1	Suministros y materiales Cvtas
12	107770928,1	2,8	Compras netas locales de materiales
13	114629896,9	3	Inventario Final Prod Proceso
14	615178943,4	16,2	Otros gastos
15	2279476792	60,2	Compras Netas locales de bienes

**Fuente:** Base de Datos del SRI

El Gráfico 11, muestra como se distribuyen en la estructura de costos y gastos las 15 principales cuentas. Los valores representan un promedio de las 10 principales exportadoras de banano, de los últimos 5 años. Debido a la desproporción de la cuenta de compras netas locales de bienes, (aparece con el numero 15) esta no se encuentra incluida en la grafica.

**GRÁFICO 12.-Promedio de las principales cuentas de Costos y Gastos del 2006**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

**TABLA 8.- Promedio de las principales cuentas de Costos y Gastos del periodo 2006**

No.	Monto	%	Cuenta
1	3577989,8	0,4	Inventario Inicial Prod Terminado
2	4160413,2	0,5	Intereses y Comisiones al exterior
3	4779698,3	0,6	Mantenimiento y reparaciones
4	4999180,7	0,6	Importaciones de bienes no pro
5	8125048,4	1	Beneficios sociales e indemniza
6	9467242,3	1,1	Impuestos contribuciones y otros
7	13180455,8	1,6	Depreciación de activos fijos
8	13402962,9	1,3	Sueldos salarios
9	1910245,5	2,3	Compras netas locales de materiales
10	19512034,3	2,4	Total de materia prima
11	26854539,2	3	Pagos efectuados a tercerizadoras
12	24946,089,1	3	Suministros y materiales
13	29954136,6	3,6	Inventario Inicial Prod Proc
14	34816264,3	4,2	Inventario Final Proceso
15	589767622	71,4	Compras Netas locales de bienes

**Fuente:** Base de Datos del SRI

El Gráfico 12 presenta el promedio de las 10 principales exportadoras durante el periodo 2006, nuevamente debido a la desproporción, la cuenta numero 15 no ha sido incluida en la gráfica, representando la misma el 71 % de las cuentas de costos y gastos.

En la tabla 9 se presentan las 21 principales empresas exportadoras ordenadas en forme descendente de acuerdo al volumen de sus ingresos del 2006, confrontadas con el porcentaje promedio de la utilidad Gravable sobre ingresos entre los años 2003 al 2006, es decir, que porcentaje de los ingresos totales se convierten en utilidad gravable.

**TABLA 9.- Utilidad Gravable (UG) / Ingresos**

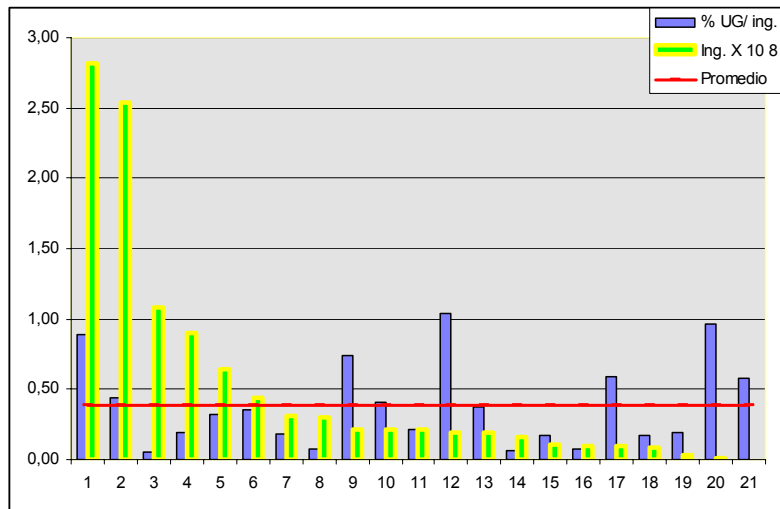
**Promedio 2003 - 2006**

<b>Promedio % U.G./ Ingresos 2003 -2006</b>			
Numero	% UG/ ing.	Ing. X 10 <sup>8</sup>	EMPRESAS
1	0,89	2,822	<b>UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS SA UBES</b>
2	0,44	2,540	<b>EXPORTADORA BANANERA NOBOA S.A.</b>
3	0,06	1,084	<b>REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO C.A.</b>
4	0,20	0,898	<b>KIMTECH S.A.</b>
5	0,32	0,641	<b>S.W.T. TRADER S.A.</b>
6	0,35	0,441	<b>CORPORACION INTERNACIONAL PALACIOS CIPA</b>
7	0,18	0,313	<b>BANANA EXCHANGE DEL ECUADOR S.A. ECUAEXB</b>
8	0,07	0,295	<b>ISBELNI S.A.</b>
9	0,73	0,214	<b>NELFRANCE EXPORT S.A.</b>
10	0,41	0,214	<b>EXPORTADORA MACHALA CIA LTDA</b>
11	0,22	0,214	<b>BANAFRESH S.A.</b>
12	1,04	0,192	<b>OBSA ORO BANANA S.A.</b>
13	0,38	0,190	<b>DELINDECSA S.A.</b>
14	0,07	0,164	<b>FRUTA RICA FRUTARIC S.A.</b>
15	0,18	0,111	<b>FORZAFRUT S.A.</b>
16	0,07	0,098	<b>VIOECUADOR S.A.</b>
17	0,59	0,092	<b>SERVICIOS TECNICOS BANANEROS SERTECBAN S</b>
18	0,17	0,088	<b>GALBUSERA S.A.</b>
19	0,19	0,027	<b>BONANZA FRUIT CO S.A. CORPBONANZA</b>
20	0,97	0,011	<b>AGROPROMO S.A.</b>
21	0,57	0,000	<b>EXPORTADORA BANANERA DE EL GUABO "EXBAG</b>

Fuente: Base de Datos del SRI

**GRÁFICO 13.- Utilidad Gravable (UG) / Ingresos**

**Promedio 2003 - 2006**



Fuente: Base de Datos del SRI

### **3.2.2.9 ASPECTOS DE MERCADO**

#### **3.2.2.9.1 OFERTA Y DEMANDA**

Los efectos primarios (o directos) son los que pueden atribuirse directamente al producto, como es la pérdida de ingresos y de empleo atribuible a una contracción de la producción, que no está compensada por un aumento de los precios. Por efectos secundarios se entienden los que repercuten en otros sectores que guardan interconexión con el sector estudiado (principalmente por el intercambio de bienes y servicios). En el caso del banano, estos sectores comprenden los de los fertilizantes, plaguicidas, cajas de cartón y material de embalaje, maquinaria agrícola, transporte marítimo, etc. Por efectos terciarios se entienden los producidos en sectores de los que los trabajadores del banano compran bienes y servicios. Estos sectores abarcan la mayor parte de la economía, pero sobre todo comprenden vivienda, vestidos, alimentos, servicios médicos, enseñanza, etc.

En aquellos países cuyas economías no están muy diversificadas, cuando un sector importante registra un retroceso considerable, es improbable que los otros sectores de la economía puedan absorber la mano de obra y otros factores que quedan libres con la contracción. Muchos de los principales países exportadores de banano se hallan comprendidos en esta categoría y, por consiguiente, son vulnerables a las variaciones principales de la oferta o demanda de banano.

Al igual que la oferta mundial, la demanda mundial se concentra en cinco países o grupo de países, que son:

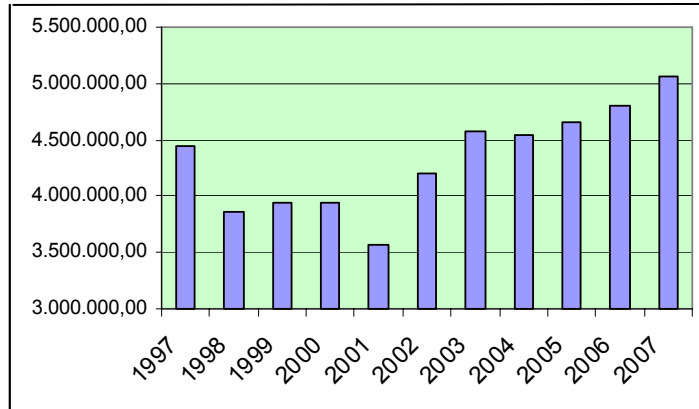
- Estados Unidos con el 28% del consumo,
- Unión Europea con el 34%,
- Japón con el 7%,
- Rusia con 5%
- China con el 2%

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 dadas 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.

### **3.2.2.10 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO**

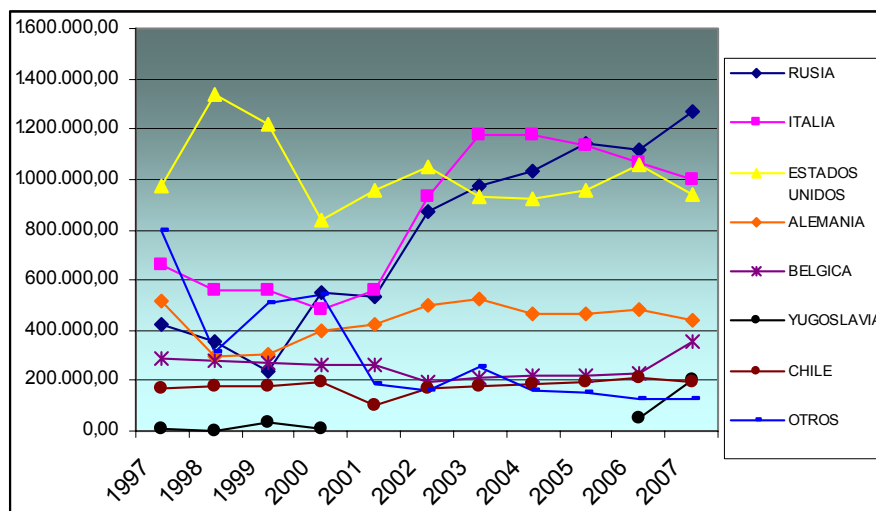
**GRÁFICO 14.- Evolución de las exportaciones ecuatorianas de banano Cavendish (1997 – 2007)**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

Como se observa el record de producción en el decenio de los 90 se fijo en el año 1997, luego de ese año ha sido roto durante 4 ocasiones, presentando la exportaciones del año 2007 el nuevo record histórico de exportación bananera en el Ecuador.

**GRÁFICO 15.- Principales Países importadores de Banano Ecuatoriano (1997 – 2007)**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

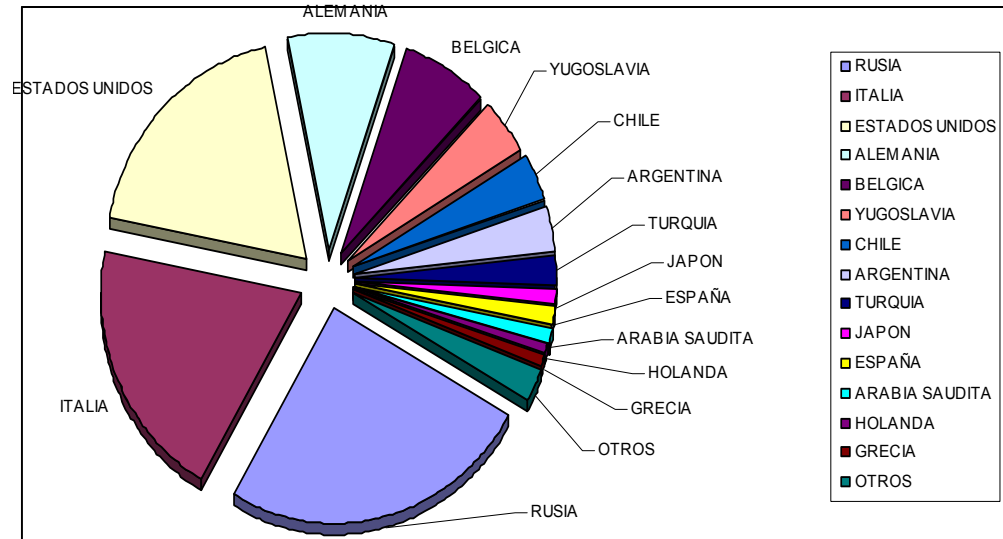
El gráfico anterior muestra la evolución de las exportaciones en cuanto al destino de las mismas, como se observa, el crecimiento mayor se ha debido al incremento hacia Rusia e Italia principalmente, y se presenta como nuevo actor los países de la antigua Yugoslavia, ocupando el puesto número 6 durante el periodo 2007. Los EEUU han mantenido su cuota promedio en el último decenio, y como se explicó anteriormente, el pico presentado en el año 1998 es más consecuencia de factores ambientales que afectaron la producción de otras frutas en los EEUU. Después de eso se coloca nuevamente en sus valores normales alrededor de un millón de toneladas año.

En esta gráfica es interesante observar también el comportamiento del sector en cuanto al destino de las exportaciones, si bien es cierto existe un repunte en el año 2002, el destino de la fruta se concentra en los países que ya eran importadores tradicionales, EEUU, Italia y el resto de la Unión Europea; luego aparece **Rusia, que era considerado como país emergente y se coloca desde el año 2005 como el principal importador de bananos de Ecuador**, incrementando notoriamente sus volúmenes de importación, y contradiciendo las expectativas que sobre ese destino se tenía anteriormente, se nota además una drástica caída del volumen exportado a países no tradicionales “emergentes” clasificados como “otros”, el cual cae del segundo lugar en el año 1997 al octavo lugar en el 2007, abandonando posiblemente la estrategia de nuevos mercados para refugiarse ante la seguridad de una demanda estable y conocida de los países importadores tradicionales, y potenciada por el apareamiento de los nuevos actores como son los países de la antigua Yugoslavia.

Se presenta a continuación la grafica de la distribución de las exportaciones de la fruta ecuatoriana por país.



**GRÁFICO 16.- Distribución de las exportaciones del Banano Ecuatoriano por país**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

### 3.2.2.10.1 PRINCIPALES COMPAÑÍAS EXPORTADORAS: AÑO 2006

**TABLA 10 .- Exportadores Ecuatorianos de Banano**

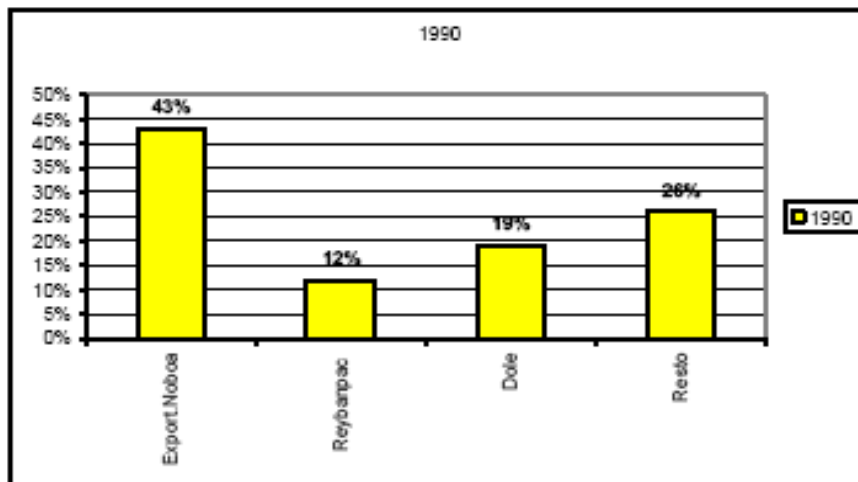
	<b>Compañías Agremiadas</b>	<b>Total Cajas Exportadas</b>	<b>%</b>
1	Bananera Noboa	45.676.064	18.82
2	Ubesa	40.879.286	16.84
3	Reybanpac	22.587.522	9.31
4	Cipal	15.615.333	6.43
5	Kimtech	14.604.367	6.02
6	JFC Ecuador	11.763.484	4.85
7	Banafresh	10.228.206	4.21
8	SWT Traders	10.171.136	4.19
9	Banana Exchange	6.911.266	2.85
10	Isbelni	5.113.196	2.11
11	Nelfrance	5.053.147	2.08
12	Oro Banana	3.867.371	1.59
13	Banone	3.621.556	1.49
14	Exp. Machala	3.365.350	1.39
15	Forza Fruit	3.334.031	1.37
16	Fruta Rica	3.114.409	1.28
17	Vio Ecuador	2.785.902	1.15
18	Delindecsa	2.768.501	1.14
19	Sertecban	2.587.950	1.07
20	Exbanecua	2.429.463	1.00
21	Yudafin	2.054.664	0.85
22	Bandecua	1.797.215	0.74
23	Galbusera	1.791.355	0.74
24	Ban. El Guabo	1.711.513	0.71
25	Jorcorp	1.622.877	0.67
26	Jedesco	1.537.942	0.63
27	Dertysa	14.003.698	0.58
28	Excelban SA	1.108.997	0.46
29	Frutties Ecuador	1.014.395	0.42
30	Lizzard	1.005.439	0.42
31	Sub Banano	924.127	0.41
32	Brunet	532.496	0.38
33	Preclarcorp	652.496	0.27
34	Silver Fruit	608.284	0.25
35	Otras	7.952.733	3.28
	<b>TOTAL</b>	<b>242.689.934</b>	<b>100.00</b>

Fuente: AEBE

La Tabla anterior agrupa a 32 empresas exportadoras que representan el 97,10% del total de fruta enviada por el Ecuador al mundo.

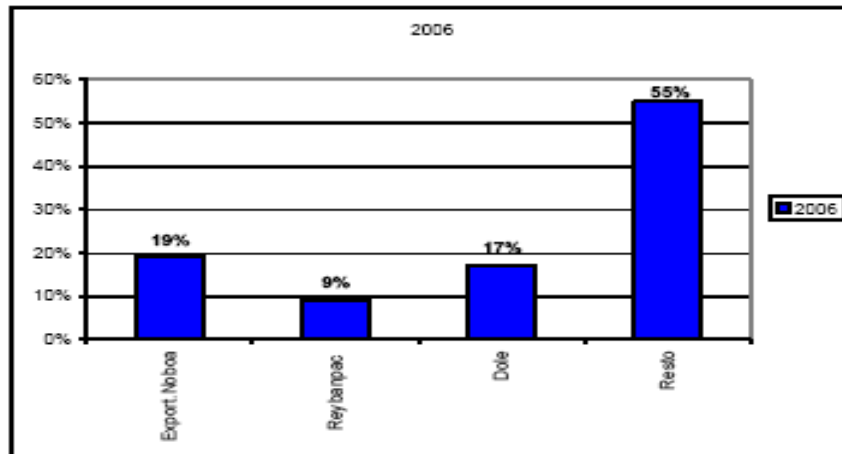
Como podemos observar en el siguiente cuadro, no existe un monopolio, ni oligopolio, debido a que la composición de los porcentajes de las empresas exportadoras ha variado notablemente, entre 1990 a 2006, año en el cual el 55% de las exportaciones del Banano Ecuatoriano fue realizado por un número importante de empresas y no por las tres principales.

**GRÁFICO 17.- Exportaciones de las principales exportadoras Ecuatorianas de Banano**  
**Año 1990**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

**GRÁFICO 18.- Exportaciones de las principales exportadoras Ecuatorianas de Banano**  
**Año 2006**



**Fuente:** Base de Datos del SRI

La dinámica del negocio ha generado que nuevas compañías medianas y pequeñas logren espacio en beneficio de los productores.

A continuación se presentará el valor FOB de las exportaciones de Banano Ecuatoriano a los distintos países del mundo.

**TABLA 11.- Exportaciones de Banano por países en Toneladas y Valor Fob Año 2006**

PAÍS	2006		
	TONELADAS	VALOR FOB (MILES USD)	%
ESTADOS UNIDOS	1,061,506.95	274,025.89	23.86
RUSIA	1,114,209.84	265,210.10	23.09
ITALIA	1,064,937.88	256,387.47	22.32
ALEMANIA	478,375.01	118,627.23	10.33
BELGICA	225,758.21	55,906.20	4.87
CHILE	213,253.68	31,137.94	2.71
JAPON	103,986.66	27,102.02	2.36
TURQUIA	98,699.61	22,073.48	1.92
ARGENTINA	118,599.49	17,980.82	1.57
ESPAÑA	65,337.98	17,764.75	1.55
ARABIA SAUDITA	50,027.02	12,936.31	1.13
YUGOSLAVIA	51,476.08	11,899.17	1.04
NUEVA ZELANDA	34,892.31	8,588.71	0.75
RUMANIA	23,434.34	5,761.18	0.50
HOLANDA(PAISES BAJOS)	15,893.69	4,050.32	0.35
UCRANIA	14,348.81	3,448.04	0.30
SIRIA, REP.ARABE DE	11,790.68	2,777.70	0.24
REINO UNIDO	9,383.33	2,264.13	0.20
POLONIA	7,571.16	1,798.16	0.16
ESLOVENIA	7,018.84	1,612.00	0.14
GRECIA	5,391.48	1,478.92	0.13
BAHAMAS, ISLAS	3,015.94	1,049.67	0.09
COSTA RICA	3,313.73	828.51	0.07
NORUEGA	2,333.27	607.94	0.05
MARRUECOS	2,301.80	551.89	0.05
KAZAJSTAN	2,242.15	537.36	0.05
DINAMARCA	1,788.89	502.05	0.04
SUECIA	1,159.31	337.42	0.03
URUGUAY	1,988.70	310.70	0.03
CROACIA	949.44	227.87	0.02
CANADA	786.90	187.91	0.02
BIELORUSIA O BELARUS	600.00	144.00	0.01
IRLANDA (EIRE)	430.38	132.93	0.01
SUDAFRICA, REP. DE	301.96	82.40	0.01
COLOMBIA	489.71	73.65	0.01
UZBEKISTAN	140.00	33.60	0.00
CHINA	39.20	9.81	0.00
FRANCIA	21.60	5.19	0.00
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>4,797,796.04</b>	<b>1,148,453.44</b>	<b>100.00</b>

Fuente: AEBE

### **3.2.2.11 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL MERCADO ECUATORIANO**

#### **3.2.2.11.1 FORTALEZAS**

- Fuente de divisas (1.100.000.000 mm)
- Balance Social: Empleo directo, Generación divisas de trabajo
- Impuesto sector: 58MM
- 40 o más compañías – diversificación no hay monopolio ni oligopolio
- Búsqueda y apertura de mercados – posicionamiento
- Fundación Dale y Wong: suplen educación y salud en el sector rural

#### **3.2.2.11.2 DEBILIDADES**

- Percepción de Oligopolio, Percepción de abuso de precio, Enfrentamiento productores, exportadores, politización de la actividad.
- Pequeños Productores indefensos sujetos a cuperos e Intermediario.
- Trabajo de menores.
- Incumplimiento de aspectos sociales y del medio ambiente.
- Falta de recursos de crédito y financiamiento.

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESQUEMA DE LA TRIANGULACIÓN OPERACIONAL**

#### **4.1 TEORÍA DE LA TRIANGULACIÓN**

Principio matemático universal, de lógica aplicación en el ámbito de la economía y la empresa.



Pero la aparición de un intermediario o “relación triangular” puede tener sentido si facilita los intercambios y (paradójicamente) reduce así los costes de transacción.

Se distinguen los siguientes conceptos derivados de la Teoría de Triangulación:

- Barreras comerciales y financieras: *Triangulación comercial*.
- Impuestos y otras trabas o incentivos fiscales: *Triangulación fiscal*.
- Diferencias idiomáticas o culturales y problemas de información: *Triangulación cultural*.
- Costes de transporte: *Triangulación logística*.

En el estudio que presentaremos haremos hincapié en la Triangulación Fiscal que practican las Exportadoras Bananeras del Ecuador, tomando en cuenta aquellas que tienen mayor participación en este mecanismo de eludir impuestos.

#### **4.1.1 TRIANGULACIÓN FISCAL**

- Las multinacionales ubican sus “sedes regionales” en países con baja fiscalidad y procuran concentrar allí sus ganancias mediante los “precios de transferencia” entre filiales.
- Algunos estudios han demostrado que estos “paraísos fiscales regionales” son beneficiosos para la inversión en la región en su conjunto.
- Ejemplos: Panamá, Uruguay, Luxemburgo, Bahamas, Hong Kong, Singapur, Belice, Liechtenstein.

#### **4.2 PARAÍOS FISCALES**



#### **4.2.1 DEFINICIÓN**

El concepto de "paraíso fiscal" hace referencia en un sentido usual, a aquellos territorios o Estados que se caracterizan por la escasa o nula tributación a que someten a determinadas personas o entidades que, en dichas jurisdicciones, encuentran su cobertura o amparo. Junto a esta definición que se considera en algunos aspectos peyorativa, han aparecido términos análogos tales como "países de baja tributación", "países de tributación privilegiada", etc., que suponen una evolución y adaptación del concepto originario a la realidad económica actual.

#### **4.2.2 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS**

**1.-** Existencia de un sistema dual, de tal forma que existe un régimen fiscal, de control de cambios, bancario, etc., diferente según se aplique a los nacionales de ese paraíso o a los titulares de terceros Estados que se amparen en el mismo.

**2.-** La confidencialidad, el secreto y el anonimato en que se desarrollan la titularidad y los movimientos de las cuentas bancarias, las transacciones de todo tipo, la titularidad de las acciones de las sociedades domiciliadas en el mismo, etc., amparadas todas ellas en el secreto bancario, comercial, administrativo y registral.

**3.-** Existencia de una ley restrictiva que impide el levantamiento del secreto bancario y de los límites de información (escasa y con nula trascendencia tributaria) que pueden obtenerse de los registros públicos. La propia administración fiscal rechaza cualquier tipo de asistencia mutua y de intercambio de información con otras administraciones fiscales estén o no amparadas en convenios para evitar la doble imposición internacional.

**4.-** Estas jurisdicciones impiden la negociación de cualquier clase de convenio que incluya una cláusula que regule el intercambio de información, siendo este uno de los indicadores que refleja, frente a la comunidad internacional, la voluntad de estos países de configurarse como una zona de tributación privilegiada.

**5.-** Incluso disponiendo de dicha cláusula, en la práctica, estas actuaciones se ven limitadas o anuladas alegando que la realización de las mismas supone desvelar un secreto comercial o industrial, o bien aduciendo razones de práctica administrativa que impiden su aplicación, finalmente pueden optar por dilatar los plazos a la hora de entregar la documentación requerida.

**6.-** Hay una ausencia de cualquier norma que limite o controle los movimientos de capitales que tienen su origen o destino en un paraíso fiscal. Esta ausencia de normas restrictivas en materia de control de cambios permite el reciclaje de capitales utilizando como soporte la estructura jurídica y fiscal que ofrece el paraíso fiscal.

**7.-** Para que este esquema funcione es necesaria la existencia de una red de comunicaciones, de todo tipo, que favorezca el movimiento de bienes y personas, bienes y servicios así como la existencia de una infraestructura jurídica, contable y fiscal que permita el acceso a asesores, consejeros y profesionales especialistas que en el aprovechamiento de las ventajas que ofrece el paraíso fiscal.

Incluso en algunos casos se dispone de una infraestructura turística y clima favorable que permite atraer a los inversores de forma económica y como opción de ocio.

**8.-** Algunos países en vías de desarrollo o inestables políticamente, ofrecen cláusulas de inmutabilidad jurídica y fiscal garantizando, en algunos casos, el mantenimiento del status fiscal actual hasta determinada fecha o, más razonable, el traslado automático e instantáneo, en casos de urgencia de la sede social o de las cantidades allí depositadas, hacia otros países que no ofrezcan ninguna duda en cuanto a su fiabilidad y relevancia internacional.

#### **4.2.3           ¿CÓMO SE UTILIZA UN "PARAÍSO FISCAL"?**

La utilización de estas zonas se divide en dos vertientes, ya sean utilizadas por personas físicas o por personas jurídicas.

Las personas físicas, sobre todo en casos de grandes rentas, artistas, deportistas y personas jubiladas pueden disfrutar de estos privilegios fiscales, aunque normalmente sea requisito indispensable la residencia en el país.

Utilizar estas fórmulas no implica siempre la exención total de tributación por las rentas y plusvalías obtenidas, pero sí de una baja fiscalidad.

No hay que olvidar que la utilización legal de las áreas de baja o nula tributación fiscal puede suponer un ahorro importante de impuestos, pero si se descuidan las fórmulas legales se puede caer en el delito fiscal.

Por otra parte, las personas jurídicas (sociedades) emplean las ventajas de estas zonas, que consisten fundamentalmente en: la no sujeción al impuesto de beneficios obtenidos por las empresas constituidas en aquellos países, así como de los dividendos que se perciben de las filiales, la absoluta libertad de movimientos para los capitales y la ausencia de control de cambio.

La utilización de estas zonas puede perseguir, pues, diferentes objetivos: se puede usar para evitar el control de cambios del propio país o para eludir la convertibilidad de la moneda. Otras veces, lo que se pretende es centralizar la gestión financiera de las sociedades. También es muy común para operaciones de intermediación comercial, refacturación o compañías de seguros cautivas cuyo objetivo son las operaciones de autoseguro.

Sin embargo, la fórmula más usual para las compañías es la inversión a través de los holdings. En estos casos hay que estar atentos a los tratados de doble imposición que pueda haber suscrito el determinado país con los paraísos fiscales

De esto último, aunque a veces habría que ponerlo en entredicho, no es de extrañar que cualquier despacho de asesores fiscales que se precie cuente con un departamento dedicado a la fiscalidad internacional, donde le explicaran a uno todas las ventajas de estos paradisíacos lugares.

## **4.3 TRIANGULACIÓN DE OPERACIONES**

### **4.3.1 INTRODUCCIÓN**

Los ejemplos expuestos a continuación están basados en empresas exportadoras de banano del Ecuador que cuentan con una gran participación de mercado en este tipo de operaciones y a la vez de las cuales hemos podido obtener información. Como pudimos darnos cuenta anteriormente las empresas exportan a paraísos fiscales utilizándolos como intermediarios para que el producto pueda llegar a su destino final y obtener mayores utilidades por la diferencia de precios y la elusión de impuestos.

Estas utilidades no solamente se pueden dar por medio de transacciones con paraísos fiscales sino también con países con una baja tasa impositiva aún no considerados como tales.

#### **4.3.2 ANÁLISIS**

##### **4.3.2.1 TRANSACCIONES**

###### **4.3.2.1.1 TRIANGULACIÓN CON EMPRESAS UBICADAS EN PAÍSES CONSIDERADOS PARAÍDOS FISCALES POR EL ECUADOR**

Para analizar el efecto de la práctica de Triangulación de Operaciones en empresas exportadoras de banano en el Ecuador, tomaremos en consideración transacciones realizadas en el año fiscal 2006, en el cual nos basaremos para nuestro estudio; datos que han sido proporcionados por organismos nacionales que utilizan esta información en la práctica de sus operaciones.

Para tomar ventaja fiscal, las empresas utilizan en sus exportaciones el mecanismo de la **“Triangulación de Operaciones”**, en la que una

empresa de nuestro país exporta su producto, en este caso el banano, a otro país considerado Paraíso Fiscal, el cual tendrá una tasa impositiva baja o nula.

Asimismo la empresa ubicada en el Paraíso Fiscal realiza la exportación del producto recibido de Ecuador a otro país para que llegue al consumidor final, siendo todo este procedimiento un esquema de ***neta facturación***.

**TABLA 12.- Participantes de la Triangulación de Operaciones**

EMPRESA	DOMICILIO	TOTAL EXPORTACIONES
XXX	Ecuador	\$ XXX
YYY	Paraíso Fiscal	\$ YYY
ZZZ	País Destino	-----

**Elaborado por:** Las autoras

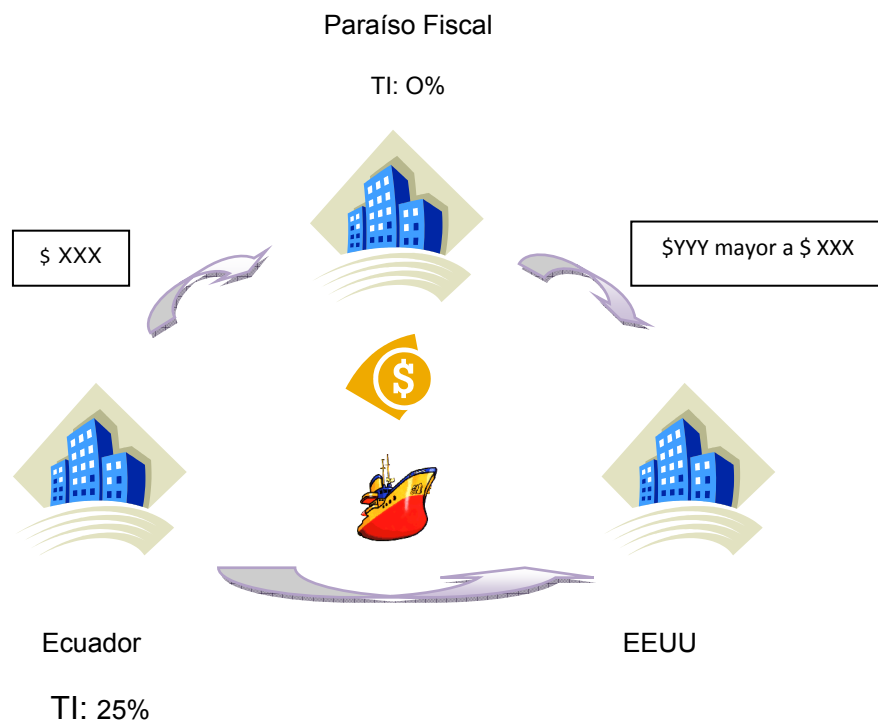
Se tiene que tomar en cuenta las tasas impositivas de cada uno de los países que son parte de dicha transacción comercial, ya que esta última exportación que se da efecto en esta triangulación se la hace a precios mayores que la exportación inicial, sacando aquí ventaja fiscal, por la diferenciación de precios al exportar de Ecuador al paraíso fiscal y luego al destino final, dejando nuestro país de percibir aquellos ingresos adicionales.

Por ejemplo de acuerdo a nuestra legislación ecuatoriana las rentas provenientes de exportaciones serán gravadas con el 25%, cabe recalcar que el precio de la exportación sería aproximadamente el mínimo referencial en el Ecuador, siendo el valor total de la tributación a su vez mínimo, significando esto una menor recaudación para la Administración Tributaria de nuestro país. Una vez que el paraíso fiscal recibe el producto lo venderá a un precio mayor, obteniendo mayores ingresos que no serán imputables

al pago del impuesto de la Renta debido a que en determinado país, considerado paraíso fiscal, la tasa impositiva es baja o nula.

A continuación se demostrará gráficamente la operación que se lleva a cabo en la llamada “Triangulación de Operaciones”:

**GRÁFICO 19.- Esquema de la Facturación por Triangulación de Operaciones entre ECUADOR, PARAÍSO FISCAL Y PAÍS FINAL**



Elaborado por: Las autoras

Como ya se mencionó anteriormente los datos de las exportaciones de las empresas ecuatorianas han sido obtenidos por organismos públicos que nos facilitaron la información. Los nombres de la empresas exportadoras

ecuatorianas analizadas a continuación serán cambiados por nombres ficticios por ser datos confidenciales.

Así mismo encontraremos precios de las importaciones de los Estados Unidos, los cuales han sido obtenidos por medio de información pública, la cual se la encuentra en la página web norteamericana USDA.gov, cuyos precios serán utilizados de una manera promediada por mes, ya que las transacciones de las empresas ecuatorianas serán analizadas mensualmente. Para dicho promedio hemos tomado los precios mínimos y máximos por día de las importaciones estadounidenses de banano procedentes desde Ecuador con las mismas características que el exportado por las empresas ecuatorianas, hallando un primer promedio por día para luego hallar el promedio total del mes. Nos basaremos en éste último precio promediado para las exportaciones del paraíso fiscal o país de baja imposición no considerado como tal con destino al país de los Estados Unidos para de esta manera explicar el mecanismo que se utiliza en este tipo de operaciones.

Por último los datos de los costos de producción los hemos estimado en base a información obtenida del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (MAG), donde se detalla cada uno de los rubros que conforman la estructura de costos tecnificado para estas empresas.

#### **4.3.2.1.1.1 TRANSACCIÓN 1 GRUPO GREEN CO.: EXPORTADORA ECUATORIANA ECUBANANA**

La empresa “ECUBANANA” ubicada en la República del Ecuador realizó exportaciones en el mes de Enero del año fiscal 2006 a su relacionada “BANANAPAI” residente en las Bahamas, siendo éste considerado en los



Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) paraíso fiscal, con los cuales Ecuador se regía en el año analizado. Las exportaciones, cajas exportadas y precio se detallarán a continuación:

**TABLA 13.- Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora Ecuatoriana "ECUBANANA"**

Exportadora Ecuatoriana "ECUBANANA"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Ene.	\$ 4,55	Ecuador	Bahamas	184449	\$ 839.242,95	\$ 696.571,65	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

A su vez la empresa "BANANAPAI" realizó la exportación del mismo producto a la empresa "EUBANANA" que reside en el país de los Estados Unidos para su venta al consumidor final. Los detalles a continuación:

**TABLA 14.- Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora "BANANAPAI"**

Exportadora "BANANAPAI"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Ene.	\$ 12,65	Bahamas	EEUU	184449	\$ 2.333.279,85	\$ 839.242,95	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

Adicionalmente se obtuvo la siguiente información correspondiente a las tasas impositivas de dichos países:

Tasas Impositivas:

- Ecuador: 25% <sup>1</sup>

- Bahamas: 0%

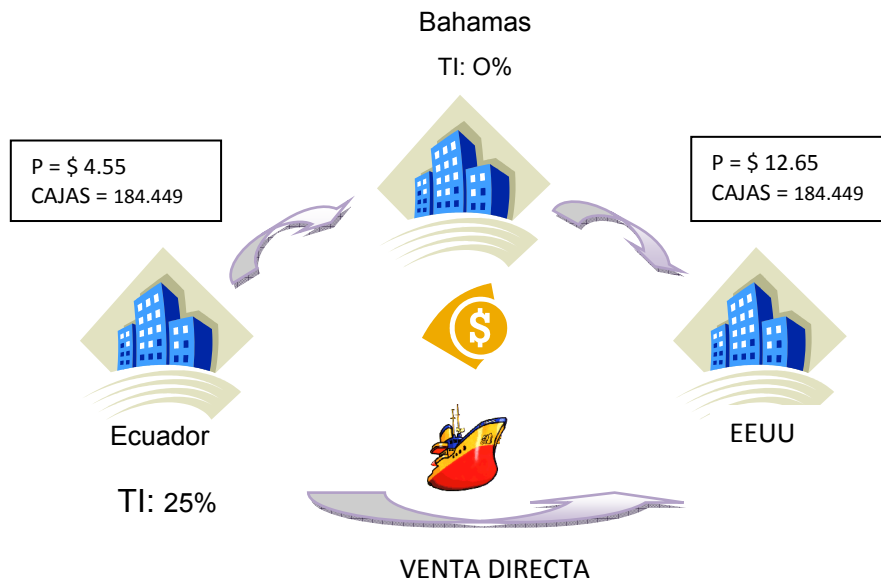
#### 4.3.2.1.1.1.1 PLANTEAMIENTO DE LA TRANSACCIÓN 1

**TABLA 15 .- Exportaciones del Grupo Green Co. por país**

EMPRESA	DOMICILIO	TOTAL EXPORTACIONES	PRECIO
ECUBANANA	Ecuador	\$ 839.242,95	\$ 4,55
BANANAPAIS	Bahamas	\$ 2.333.279,85	\$ 12,65
EUBANANA	EEUU	-----	

Elaborado por: Las autoras

**GRÁFICO 20.- Esquema de Facturación de la Triangulación de Operaciones de la Transacción 1 entre ECUADOR, BAHAMAS Y EEUU**



Elaborado por: Las autoras

<sup>1</sup> Art. 37 de LRTI

#### 4.3.2.1.1.1.2 DESARROLLO ENFOCADO AL INGRESO Y PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA DEL GRUPO

TABLA 16.- Transacción 1: Pago del IR por ECUBANANA

EMPRESA ECUATORIANA "ECUBANANA"	
Impuesto a la Renta a Pagar	
SIN AJUSTE DE PPC	
MES:ENERO	
Ingresos	\$ 839.242,95
Costos	\$ 696.571,65
<b>BI</b>	<b>\$ 142.671,30</b>
<b>IR a Pagar 25%</b>	<b>\$ 35.667,83</b>
<i>Utilidad de la Transacción</i>	<b>\$ 107.003,48</b>

Elaborado por: Las autoras

En la tabla 16 se muestra el impuesto a la renta que la empresa ECUBANANA residente en el Ecuador tendrá que declarar y pagar al Servicio de Rentas Internas por el ingreso de sus exportaciones a las Bahamas.

Observamos que el ingreso neto de la empresa no solamente depende de los costos en el que ésta haya incurrido, sino también en el impuesto que la empresa según la legislación ecuatoriana tenga que pagar.

La empresa analizada maneja millones de dólares en sus transacciones y como grupo multinacional genera grandes volúmenes de ingresos gracias a la elusión de impuesto que manejan, esto lo podremos observar más adelante. En lo que si queremos hacer hincapié es en que observemos el pago de impuesto que realiza en esta transacción, el cual lo analizaremos y contrastaremos más adelante.

**TABLA 17.- Transacción 1: Pago del IR por BANANAPAIS**

<b>EMPRESA "BANANAPAIS"</b>	
<b>Retención en la Fuente IR</b>	
<b>MES: JUNIO</b>	
Ingresos	\$ 2.333.279,85
Costos	839.242,95
<b>BI</b>	<b>\$ 1.494.036,90</b>
<b>IR a Pagar 0%</b>	0,00
<b>Ingreso Neto de la Transacción</b>	<b>\$ 1.494.036,90</b>

Elaborado por: Las autoras

En la tabla 17 se muestra el impuesto a la renta que la empresa BANANAPAIS residente en las Bahamas tendrá que cancelar en su país como impuesto a las sociedades por las exportaciones de banano que según facturación realizó. Como dato dado sabemos que en Bahamas la tarifa es nula, por lo que BANANAPAIS no tendrá que pagar impuestos en esta transacción, obteniendo una utilidad alta ya que los únicos costos que esta empresa reportaría son los de importación y como ya se manifestó anteriormente, son mínimos. Se sabe que este procedimiento como tal no se da en la realidad pero es la exportación procedente de Ecuador que demostrarán los papeles al poner en práctica la Triangulación Operacional y en lo que se basará la Administración Tributaria Ecuatoriana.

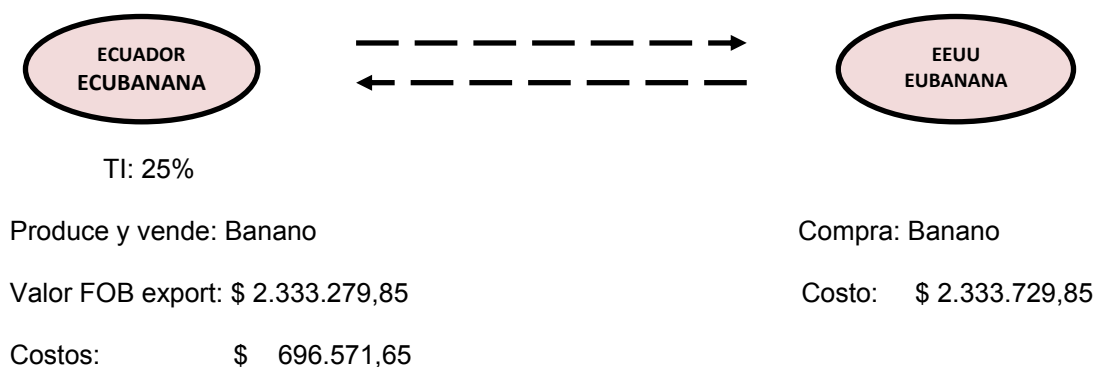
Luego de contar este procedimiento, y siguiendo con el esquema de facturación, la empresa BANANAPAIS realiza la exportación del mismo producto hacia el destino final que es Los Estados Unidos a un valor FOB de \$2.333.279,85. Es muy importante comprender la diferenciación de precios que juega en este tipo de operaciones, ya que es aquí donde se produce la pérdida de ingresos para nuestro país como tal, así como la pérdida para la Administración Tributaria, como resultado de una declaración menor del Impuesto a la Renta, ya que el valor que la empresa

BANANAPAIS desembolsa al realizar la importación del banano desde el Ecuador es la cantidad mínima de \$839.242,95.

Por lo tanto la diferencia en los precios apreciada en las tablas anteriores produce una disminución bárbara de ingresos al Ecuador, habiendo un escape de capital de \$1.494.036,90, los cuales se quedan como ingresos en el paraíso fiscal que en el caso en cuestión sería Bahamas, quedando además libres del Impuesto a la Renta a la cual sería impuesta de ser ingresos extranjeros al Ecuador.

A continuación se expondrá la pérdida tanto en ingresos para nuestro país como la pérdida fiscal al quedar estas rentas en el país denominado paraíso fiscal y estar exento de la grabación del algún tipo de impuesto.

#### 4.3.2.1.1.3 ANÁLISIS DE LA TRANSACCIÓN DIRECTA: ECUADOR – ESTADOS UNIDOS TOMANDO EN CUENTA LOS AJUSTE DE PRECIOS



**TABLA 18.- Transacción 1: Pago del IR de ECUBANANA por Venta Directa a EEUU**

EMPRESA ECUATORIANA "ECUBANANA"	
Impuesto a la Renta a Pagar	
TRANSACCIÓN DIRECTA A EEUU	
MES: JUNIO	
Ingresos	\$ 2.333.279,85
Costos	696.571,65
<b>BI</b>	<b>\$ 1.636.708,20</b>
<b>IR a Pagar 25%</b>	<b>409.177,05</b>
<b>Utilidad de la Transacción</b>	<b>\$ 1.227.531,15</b>

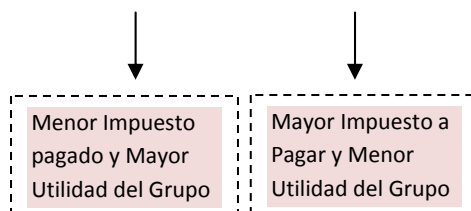
Elaborado por: Las autoras

Como nos podemos dar cuenta en el análisis gráfico que se ha realizado, la Administración Tributaria por el contraste de precios a los que son exportadas las cajas de banano de un destino a otro es víctima de una pérdida en la recaudación de impuestos como consecuencia del escape de capital.

**PANORAMA GENERAL DEL GRUPO: INGRESOS Y PAGO DE IMPUESTOS**

**TABLA 19.- Cuadro Consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Green Co.**

	ECUADOR	BAHAMAS	TOTAL	VENTA DIRECTA A EEUU
<b>Ingresos</b>	\$ 839.242,95	\$ 2.333.279,85	\$ 3.172.522,80	\$ 2.333.279,85
<b>Costos</b>	\$ 696.571,65	\$ 839.242,95	\$ 1.535.814,60	\$ 696.571,65
<b>Utilidad</b>	\$ 142.671,30	\$ 1.494.036,90	\$ 1.636.708,20	\$ 1.636.708,20
<b>% Impuesto</b>	\$ 35.667,83	\$ 0,00	\$ 35.667,83	<b>\$ 409.177,05</b>
<b>UDI</b>	\$ 107.003,48	\$ 1.494.036,90	\$ 1.601.040,38	<b>\$ 1.227.531,15</b>



Elaborado por: Las autoras

En el cuadro anterior nos podemos dar cuenta que el ingreso como grupo multinacional vía Triangulación Operacional es mucho mayor que vía venta directa hacia el destino final, es por ello la utilización de un paraíso fiscal como intermediario. Observamos que la utilidad del grupo mediante la escala a Bahamas es \$1.601.040,38, mientras que si ECUBABANA hiciera la exportación directa a los Estados Unidos tendría una utilidad de \$1.227.531,15, por lo que nos podemos dar cuenta que es mucho menor éste último, demostrando que mediante una venta directa el Grupo Multinacional tendría una menor utilidad y un mayor pago del impuesto.

Por medio de la información obtenida de la USDA hemos podido realizar nuestro ajuste de precios de transferencias y hallar el verdadero pago de IR que tendría que declarar la empresa ECUBANANA. A continuación observaremos este ajuste de precios de transferencias.

**TABLA 20.- Ajuste de PT de ECUBANANA**

<b>Ajuste de PT</b>	
<b>Ingreso</b>	\$ 839.242,95
<b>Costos</b>	696.571,65
<b>U. Neta</b>	\$ 142.671,30
<b>*Ajuste de PT</b>	<b>\$ 1.494.036,90</b>
<b>Utilidad Gravada</b>	1.636.708,20
<b>IR 25%</b>	<b>\$ 409.177,05</b>
<b>UDI</b>	\$ 1.227.531,15

**Elaborado por:** Las autoras

Por medio de los datos obtenidos por la página norteamericana antes mencionada podemos hacer el ajuste de precios. Como lo hemos observado a lo largo del planteamiento del problema se ponen en juego dos precios pactados por el mismo grupo. El precio con el cual la exportación

sale de Ecuador que es \$4,80 y el cual da un ingreso de \$839.242,95, mientras que en la exportación de Bahamas a Estados Unidos el precio utilizado es de \$12,65 obteniendo un ingreso de \$2.333.279,85.

Lastimosamente la empresa ecuatoriana bajo facturación reportará su transacción como punto final a Bahamas obteniendo sus rentas correspondientes, pero lo que se da en la realidad es la venta directa a Estado Unidos. No existe una legislación tributaria clara en Bahamas lo que es característico en los paraísos fiscales pero obliga a mantener la confidencialidad en todo aspecto. Con una alta estabilidad política y muy pocos requisitos para la constitución de empresas, Bahamas es una magnífica opción para la creación de una compañía offshore y Ecuador no se ha quedado atrás. Por lo que podemos ver en la transacción 1 que a través de esta Triangulación Operacional es posible que los contribuyentes con grandes negocios o riquezas escapen de sus obligaciones fiscales.

Lo anterior implica la reducción de los ingresos corrientes que utiliza el Estado para cumplir con sus deberes constitucionales, como la provisión de bienes públicos y por ello tenemos efectos negativos como otros impuestos o menos inversión en educación, cultura, salud, etc.

#### **4.3.2.1.1.2.3 TRANSACCIÓN 2 GRUPO RED CO.: EXPORTADORA ECUATORIANA BANANADOR**

La empresa “BANANADOR” ubicada en la República del Ecuador realizó exportaciones en el mes de Junio del año fiscal 2006 a la empresa “BANANALIECH” residente en el país Liechtenstein, ubicado en el continente europeo, siendo éste considerado en los Lineamientos de la



Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) paraíso fiscal, con los cuales Ecuador se regía en el año analizado. Las fechas de las exportaciones, cajas exportadas y precios se detallarán a continuación:

**TABLA 21.- Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora Ecuatoriana "BANANADOR"**

Exportadora Ecuatoriana "BANANADOR"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Jun.	\$ 4,75	Ecuador	Liechtenstein	166412	\$ 790.457,00	\$ 656.079,31	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

A su vez la empresa "BANANALIECH" realizó la exportación del mismo producto a la empresa "BANANAUE" que reside en el país de los Estados Unidos para su venta al consumidor final. Los detalles a continuación:

**TABLA 22.- Exportaciones realizadas por la Exportadora "BANANALIECH"**

Exportadora "BANANALIECH"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Jun.	16,65	Liechtenstein	EEUU	166412	\$ 2.770.551,79	\$ 790.457,00	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

Adicionalmente se obtuvo la siguiente información correspondiente a las tasas impositivas de dichos países:

Tasas Impositivas:

- Ecuador: 25%<sup>2</sup>

- Liechtenstein: 0%

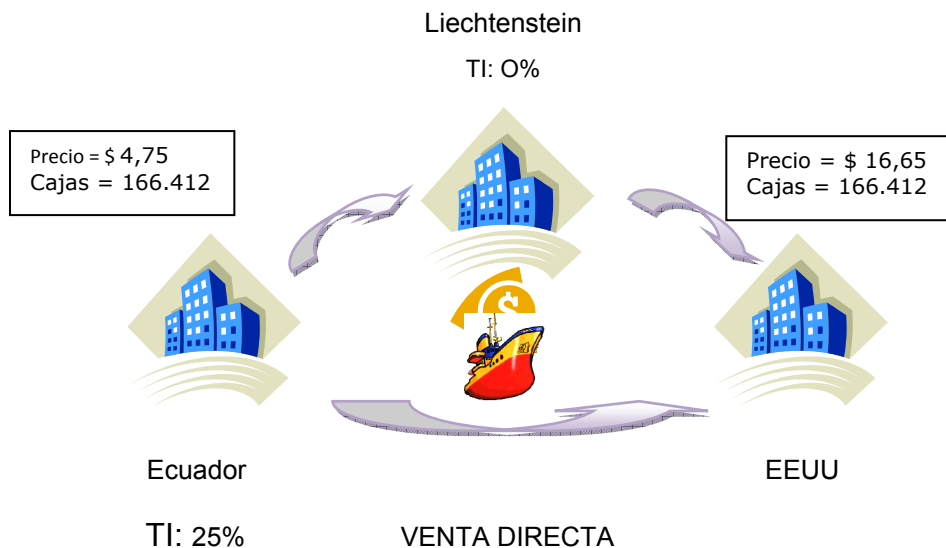
#### 4.3.2.1.1.2.1 PLANTEAMIENTO DE LA TRANSACCIÓN 2

**TABLA 23.- Exportaciones del Grupo Red Co. por país**

EMPRESA	DOMICILIO	TOTAL EXPORTACIONES	PRECIO
BANANADOR	Ecuador	\$ 790.457,00	\$ 4,75
BANANALIECH	Liechtenstein	\$ 2.737.477,40	\$ 16,65
BANANUE	EEUU	-----	-----

Elaborado por: Las autoras

**GRÁFICO 21.- Esquema de Facturación de la Triangulación de Operaciones de la Transacción 2 entre ECUADOR, LIECHTENSTEIN Y EEUU**



Elaborado por: Las autoras

<sup>2</sup> Art. 37 de la LRTI

#### 4.3.2.1.1.2.2 DESARROLLO ENFOCADO AL INGRESO Y PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA DEL GRUPO

TABLA 24.- Transacción 2: Pago del IR por BANANADOR

EMPRESA ECUATORIANA "BANANADOR"	
Impuesto a la Renta a Pagar	
SIN AJUSTE DE PPC	
MES: JUNIO	
Ingresos	\$ 790.457,00
Costos	<u>\$ 656.079,31</u>
<b>BI</b>	<u>\$ 134.377,69</u>
<b>IR a Pagar 25%</b>	\$ 33.594,42
<b>Utilidad de la Transacción</b>	<b>\$ 100.783,27</b>

Elaborado por: Las autoras

En la tabla 24 se muestra el impuesto a la renta que la empresa BANANADOR residente en el Ecuador tendrá que declarar y pagar al Servicio de Rentas Internas por el ingreso de sus exportaciones a las Liechtenstein. Observamos que el ingreso neto de la empresa no solamente depende de los costos en el que ésta haya incurrido, sino también en el impuesto que la empresa según la legislación ecuatoriana tenga que pagar.

La empresa analizada maneja millones de dólares en sus transacciones y como grupo multinacional genera grandes volúmenes de ingresos gracias a la elusión de impuesto que manejan, esto lo podremos observar más adelante. En lo que si queremos hacer hincapié es en que observemos el pago de impuesto que realiza en esta transacción, el cual lo analizaremos y contrastaremos más adelante.

**TABLA 25.- Transacción 2: Pago del IR por BANANALIECH**

<b>EMPRESA "BANANALIECH"</b>	
<b>Retención en la Fuente IR</b>	
<b>MES: JUNIO</b>	
Ingresos	\$ 2.770.551,79
Costos	790.457,00
<b>BI</b>	<b>\$ 1.980.094,79</b>
<b>IR a Pagar 0%</b>	<b>0,00</b>
<b>Ingreso Neto de la Transacción</b>	<b>\$ 1.980.094,79</b>

**Elaborado por:** Las autoras

En la tabla 25 se muestra el impuesto a la renta que la empresa BANANALIECH residente en Liechtenstein tendrá que cancelar en su país como impuesto a las sociedades por las exportaciones de banano que según facturación realizó. Como dato dado sabemos que en Liechtenstein la tarifa es nula, por lo que BANANALIECH no tendrá que pagar impuestos en esta transacción, obteniendo una utilidad alta ya que los únicos costos que esta empresa reportaría son los de importación y como ya se manifestó anteriormente, son mínimos. Se sabe que este procedimiento como tal no se da en la realidad pero es la exportación procedente de Ecuador que demostrarán los papeles al poner en práctica la Triangulación Operacional y en lo que se basará la Administración Tributaria Ecuatoriana.

Luego de contar este procedimiento, y siguiendo con el esquema de facturación, la empresa BANANALIECH realiza la exportación del mismo producto hacia el destino final que es Los Estados Unidos a un valor FOB de \$ 2.770.551,79. Es muy importante comprender la diferenciación de precios que juega en este tipo de operaciones, ya que es aquí donde se produce la pérdida de ingresos para nuestro país como tal, así como la pérdida para la Administración Tributaria, como resultado de una



**TABLA 26.- Transacción 2: Pago del IR de BANANADOR por Venta Directa a EEUU**

<b>EMPRESA ECUATORIANA "BANANADOR"</b>	
<b>Impuesto a la Renta a Pagar</b>	
<b>TRANSACCIÓN DIRECTA A EEUU</b>	
<b>MES: JUNIO</b>	
Ingresos	\$ 2.770.551,79
Costos	656.079,31
<b>BI</b>	<b>\$ 2.114.472,48</b>
<b>IR Pagado 25%</b>	<b>528.618,12</b>
<b>Utilidad de la Transacción</b>	<b>\$ 1.585.854,36</b>

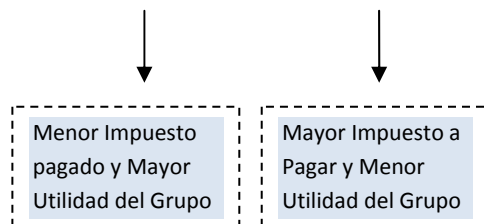
Elaborado por: Las autoras

Como nos podemos dar cuenta en el análisis gráfico que se ha realizado, la Administración Tributaria por el contraste de precios a los que son exportadas las cajas de banano de un destino a otro es víctima de una pérdida en la recaudación de impuestos como consecuencia del escape de capital.

**PANORAMA GENERAL DEL GRUPO: INGRESOS Y PAGO DE IMPUESTOS**

**TABLA 27.- Cuadro Consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Red Co.**

	<b>ECUADOR</b>	<b>LIECHTENSTEIN</b>	<b>TOTAL</b>	<b>VENTA DIRECTA A EEUU</b>
<b>Ingresos</b>	\$ 790.457,00	\$ 2.333.279,85	\$ 3.123.736,85	\$ 2.333.279,85
<b>Costos</b>	\$ 656.079,31	\$ 790.457,00	\$ 1.446.536,31	\$ 656.079,31
<b>Utilidad</b>	\$ 134.377,69	\$ 1.542.822,85	\$ 1.677.200,54	\$ 1.677.200,54
<b>% Impuesto</b>	\$ 33.594,42	\$ 0,00	<b>\$ 33.594,42</b>	<b>\$ 419.300,14</b>
<b>UDI</b>	\$ 100.783,27	\$ 1.542.822,85	<b>\$ 1.643.606,12</b>	<b>\$ 1.257.900,41</b>



Elaborado por: Las autoras

En el cuadro anterior nos podemos dar cuenta que el ingreso como grupo multinacional vía Triangulación Operacional es mucho mayor que vía venta directa hacia el destino final, es por ello la utilización de un paraíso fiscal como intermediario. Observamos que la utilidad del grupo mediante la escala a Liechtenstein es \$ 1.643.606,12, mientras que si BANANADOR hiciera la exportación directa a los Estados Unidos tendría una utilidad de \$1.257.900,41, por lo que nos podemos dar cuenta que es mucho menor éste último, demostrando que mediante una venta directa el Grupo Multinacional tendría una menor utilidad y un mayor pago del impuesto.

Por medio de la información obtenida de la USDA hemos podido realizar nuestro ajuste de precios de transferencias y hallar el verdadero pago de IR que tendría que declarar la empresa BANANADOR. A continuación observaremos este ajuste de precios de transferencias.

**TABLA 28.- Ajuste de PT de Bananador**

<b>Ajuste de PT</b>	
<b>Ingreso</b>	\$ 790.457,00
<b>Costos</b>	\$ 656.079,31
<b>U. Neta</b>	\$ 134.377,69
<b>*Ajuste de PT</b>	<b>\$ 1.542.822,85</b>
<b>Utilidad Gravada</b>	1.677.200,54
<b>IR 25%</b>	<b>\$ 419.300,14</b>
<b>UDI</b>	\$ 1.257.900,41

**Elaborado por:** Las autoras

Por medio de los datos obtenidos por la página norteamericana antes mencionada podemos hacer el ajuste de precios. Como lo hemos observado a lo largo del planteamiento del problema se ponen en juego dos

precios pactados por el mismo grupo. El precio con el cual la exportación sale de Ecuador que es \$4,65 y el cual da un ingreso de \$ 790.457,00, mientras que en la exportación de Liechtenstein a Estados Unidos el precio utilizado es de \$16,65 obteniendo un ingreso de \$ 2.333.279,85.

Lastimosamente la empresa ecuatoriana bajo facturación reportará su transacción como punto final a Liechtenstein obteniendo sus rentas correspondientes, pero lo que se da en la realidad es la venta directa a Estado Unidos. No existe una legislación tributaria clara en Liechtenstein lo que es característico en los paraísos fiscales pero obliga a mantener la confidencialidad en todo aspecto. Liechtenstein también es una magnífica opción para la creación de una compañía offshore y Ecuador no se ha quedado atrás. Por lo que podemos ver en la transacción 2 que a través de esta Triangulación Operacional es posible que los contribuyentes con grandes negocios o riquezas escapen de sus obligaciones fiscales.

Lo anterior implica la reducción de los ingresos corrientes que utiliza el Estado para cumplir con sus deberes constitucionales, como la provisión de bienes públicos y por ello tenemos efectos negativos como otros impuestos o menos inversión en educación, cultura, salud, etc.

#### **4.3.2.1.1.3 TRANSACCIÓN 3 DEL GRUPO BROWN CO.: EXPORTADORA ECUATORIANA BANANEC**

La empresa “BANANEC” ubicada en la República del Ecuador realizó exportaciones en el mes de Agosto del año fiscal 2006 a la empresa “BANANITOS” residente en las Bahamas, siendo éste considerado en los Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) paraíso fiscal, con los cuales Ecuador se regía en el



año analizado. Las fechas de las exportaciones, cajas exportadas y precio se detallarán a continuación:

**TABLA 29.- Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora Ecuatoriana "BANANEC"**

Exportadora Ecuatoriana "BANANEC"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Ago.	\$ 4,80	Ecuador	Belice	173879	\$ 834.619,20	\$ 692.733,94	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

A su vez la empresa "BANANITOS" realizó la exportación del producto recibido por la empresa "BANANEC" a la empresa "UNIBANANA" que reside en las Belice para su venta al consumidor final. Los detalles a continuación:

**TABLA 30.- Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora "BANANITOS"**

Exportadora "BANANITOS"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Ago	\$ 16,58	Belice	EEUU	173879	\$ 2.882.913,82	\$ 834.619,20	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

Adicionalmente se obtuvo la siguiente información correspondiente a las tasas impositivas de dichos países:

Tasas Impositivas:

- Ecuador: 25%<sup>3</sup>

- Belice: 0%<sup>4</sup>

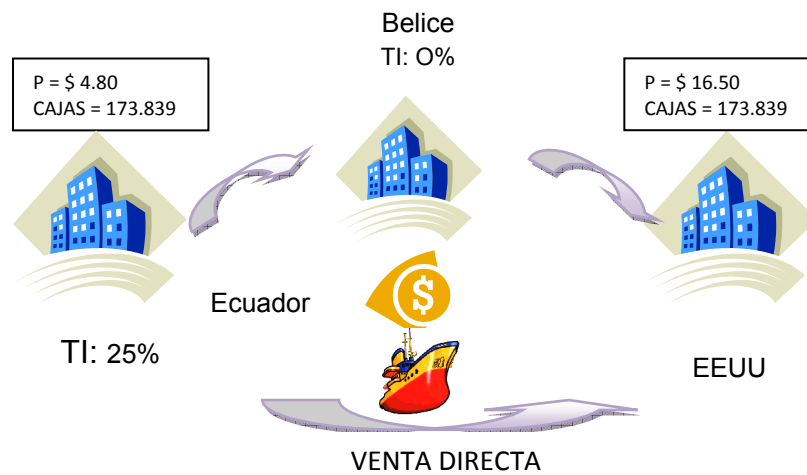
#### 4.3.2.1.1.3. PLANTEAMIENTO DE LA TRANSACCIÓN

**TABLA 31.- Exportaciones del Grupo Brown Co. por país**

EMPRESA	DOMICILIO	TOTAL EXPORTACIONES	PRECIO
BANANEC	Ecuador	\$ 834.619,20	\$ 4,80
BANANITOS	Belice	\$ 2.882.913,82	\$ 16,58
UNIBANANA	EEUU	-----	

Elaborado por: Las autoras

**GRÁFICO 22.- Esquema de Facturación de la Triangulación de Operaciones de la Transacción 3 entre ECUADOR, BELICE Y EEUU**



Elaborado por: Las autoras

<sup>3</sup> Art. 37 de la LRTI

<sup>4</sup> Basado en el Acto de IBC de 1990

#### 4.3.2.1.1.3.2 DESARROLLO ENFOCADO AL INGRESO Y PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA DEL GRUPO

TABLA 32.- Transacción 3: Pago del IR por BANANEC

EMPRESA ECUATORIANA "BANANEC"	
Impuesto a la Renta a Pagar	
SIN AJUSTE DE PPC	
MES: AGOSTO	
Ingresos	\$ 834.619,20
Costos	\$ 692.733,94
<b>BI</b>	<b>\$ 141.885,26</b>
<b>IR a Pagar 25%</b>	<b>\$ 35.471,32</b>
<b>Utilidad de la Transacción</b>	<b>\$ 106.413,95</b>

Elaborado por: Las autoras

En la tabla 32 se muestra el impuesto a la renta que la empresa BANANANEC residente en el Ecuador tendrá que declarar y pagar al Servicio de Rentas Internas por el ingreso de sus exportaciones a las Bahamas. Observamos que el ingreso neto de la empresa no solamente depende de los costos en el que ésta haya incurrido, sino también en el impuesto que la empresa según la legislación ecuatoriana tenga que pagar.

La empresa analizada maneja millones de dólares en sus transacciones y como grupo multinacional genera grandes volúmenes de ingresos gracias a la elusión de impuesto que manejan, esto lo podremos observar más adelante. En lo que si queremos hacer hincapié es en que observemos el pago de impuesto que realiza en esta transacción, el cual lo analizaremos y contrastaremos más adelante.

**TABLA 33.- Transacción 3: Pago del IR por BANANITOS**

<b>EMPRESA "BANANITOS"</b>	
<b>Retención en la Fuente IR</b>	
<b>MES: AGOSTO</b>	
Ingresos	\$ 2.882.913,82
Costos	834.619,20
<b>BI</b>	<u>\$ 2.048.294,62</u>
<b>IR a Pagar 0%</b>	0,00
<b><i>Ingreso Neto de la Transacción</i></b>	<b>\$ 2.048.294,62</b>

Elaborado por: Las autoras

En la tabla 33 se muestra el impuesto a la renta que la empresa BANANITOS residente en las Belice tendrá que cancelar en su país como impuesto a las sociedades por las exportaciones de banano que según facturación realizó. Como dato dado sabemos que en Belice la tarifa es nula, por lo que BANANITOS no tendrá que pagar impuestos en esta transacción, obteniendo una utilidad alta ya que los únicos costos que esta empresa reportaría son los de importación y como ya se manifestó anteriormente, son mínimos. Se sabe que este procedimiento como tal no se da en la realidad pero es la exportación procedente de Ecuador que demostrarán los papeles al poner en práctica la Triangulación Operacional y en lo que se basará la Administración Tributaria Ecuatoriana.

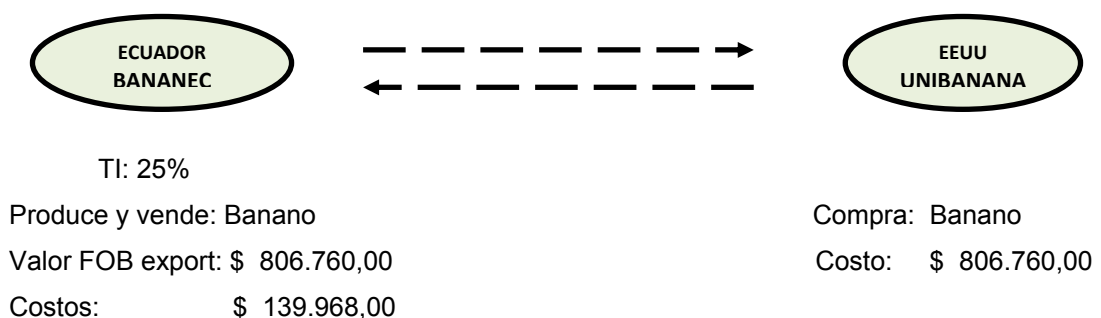
Luego de contar este procedimiento, y siguiendo con el esquema de facturación, la empresa BANANITOS realiza la exportación del mismo producto hacia el destino final que es Los Estados Unidos a un valor FOB de \$2.882.913,82. Es muy importante comprender la diferenciación de precios que juega en este tipo de operaciones, ya que es aquí donde se produce la pérdida de ingresos para nuestro país como tal, así como la pérdida para la Administración Tributaria, como resultado de una declaración menor del Impuesto a la Renta, ya que el valor que la empresa

BANANITOS desembolsa al realizar la importación del banano desde el Ecuador es la cantidad mínima de \$834.619,20.

Por lo tanto la diferencia en los precios apreciada en las tablas anteriores produce una disminución bárbara de ingresos al Ecuador, habiendo un escape de capital de \$.2.048.294,62, los cuales se quedan como ingresos en el paraíso fiscal que en el caso en cuestión sería Bahamas, quedando además libres del Impuesto a la Renta a la cual sería impuesta de ser ingresos extranjeros al Ecuador.

A continuación se expondrá la pérdida tanto en ingresos para nuestro país como la pérdida fiscal al quedar estas rentas en el país denominado paraíso fiscal y estar exento de la grabación del algún tipo de impuesto.

#### 4.3.2.1.1.3.3 ANÁLISIS DE LA TRANSACCIÓN DIRECTA: ECUADOR – ESTADOS UNIDOS TOMANDO EN CUENTA LOS AJUSTE DE PRECIOS



**TABLA 34.- Transacción 3: Pago del IR de BANANEC por Venta Directa a EEUU**

EMPRESA ECUATORIANA "BANANEC"	
Impuesto a la Renta a Pagar	
TRANSACCIÓN DIRECTA A EEUU	
MES: AGOSTO	
Ingresos	\$ 2.882.913,82
Costos	692.733,94
<b>BI</b>	<b>\$ 2.190.179,88</b>
<b>IR Pagado 25%</b>	<b>547.544,97</b>
<b>Utilidad de la Transacción</b>	<b>\$ 1.642.634,91</b>

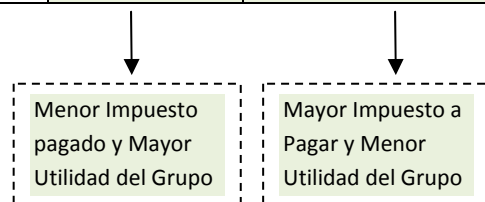
Elaborado por: Las autoras

Como nos podemos dar cuenta en el análisis gráfico que se ha realizado, la Administración Tributaria por el contraste de precios a los que son exportadas las cajas de banano de un destino a otro es víctima de una pérdida en la recaudación de impuestos como consecuencia del escape de capital.

**PANORAMA GENERAL DEL GRUPO: INGRESOS Y PAGO DE IMPUESTOS**

**TABLA 35.- Cuadro Consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Brown Co.**

	ECUADOR	BELICE	TOTAL	VENTA DIRECTA A EEUU
<b>Ingresos</b>	\$ 834.619,20	\$ 2.882.913,82	\$ 3.717.533,02	\$ 2.882.913,82
<b>Costos</b>	\$ 692.733,94	\$ 834.619,20	\$ 1.527.353,14	\$ 692.733,94
<b>Utilidad</b>	\$ 141.885,26	\$ 2.048.294,62	\$ 2.190.179,88	\$ 2.190.179,88
<b>% Impuesto</b>	\$ 35.471,32	\$ 0,00	<b>\$ 35.471,32</b>	<b>\$ 547.544,97</b>
<b>UDI</b>	\$ 106.413,95	\$ 2.048.294,62	<b>\$ 2.154.708,57</b>	<b>\$ 1.642.634,91</b>



Elaborado por: Las autoras

En el cuadro anterior nos podemos dar cuenta que el ingreso como grupo multinacional vía Triangulación Operacional es mucho mayor que vía venta directa hacia el destino final, es por ello la utilización de un paraíso fiscal como intermediario. Observamos que la utilidad del grupo mediante la escala a Belice es \$2.154.708,57, mientras que si BANANEC hiciera la exportación directa al país de los Estados Unidos tendría una utilidad de \$1.642.634,91, por lo que nos podemos dar cuenta que es mucho menor éste último, demostrando que mediante una venta directa el Grupo Multinacional tendría una menor utilidad y un mayor pago del impuesto.

Por medio de la información obtenida de la USDA hemos podido realizar nuestro ajuste de precios de transferencias y hallar el verdadero pago de IR que tendría que declarar la empresa BANANANEC. A continuación observaremos este ajuste de precios de transferencias.

**TABLA 36.- Ajuste de PT de BANANEC**

<b>Ajuste de PT</b>	
<b>Ingreso</b>	\$ 834.619,20
<b>Costos</b>	\$ 692.733,94
<b>U. Neta</b>	\$ 141.885,26
<b>*Ajuste de PT</b>	<b>\$ 2.048.294,62</b>
<b>Utilidad Gravada</b>	2.190.179,88
<b>IR 25%</b>	<b>\$ 547.544,97</b>
<b>UDI</b>	\$ 1.642.634,91

**Elaborado por:** Las autoras

Por medio de los datos obtenidos por la página norteamericana antes mencionada podemos hacer el ajuste de precios. Como lo hemos observado a lo largo del planteamiento del problema se ponen en juego dos

precios pactados por el mismo grupo. El precio con el cual la exportación sale de Ecuador que es \$4,80 y el cual da un ingreso de \$834.619,20, mientras que en la exportación de Belice a Estados Unidos el precio utilizado es de \$16,50 obteniendo un ingreso de \$2.882.913,82.

Lastimosamente la empresa ecuatoriana bajo facturación reportará su transacción como punto final a Belice obteniendo sus rentas correspondientes, pero lo que se da en la realidad es la venta directa a Estado Unidos. No existe una legislación tributaria clara en Belice lo que es característico en los paraísos fiscales pero obliga a mantener la confidencialidad en todo aspecto. Con una alta estabilidad política y muy pocos requisitos para la constitución de empresas, Belice es una magnífica opción para la creación de una compañía offshore y Ecuador no se ha quedado atrás. Por lo que podemos ver en la transacción 1 que a través de esta Triangulación Operacional es posible que los contribuyentes con grandes negocios o riquezas escapen de sus obligaciones fiscales.

Lo anterior implica la reducción de los ingresos corrientes que utiliza el Estado para cumplir con sus deberes constitucionales, como la provisión de bienes públicos y por ello tenemos efectos negativos como otros impuestos o menos inversión en educación, cultura, salud, etc.

#### **4.3.2.1.2 TRIANGULACIÓN CON EMPRESAS UBICADAS EN PAÍSES NO CONSIDERADOS PARAÍDOS FISCALES POR EL ECUADOR**

##### **4.3.2.1.2.1 TRANSACCIÓN 4 DEL GRUPO BLACK CO.: EXPORTADORA ECUATORIANA ECUACORP**



La empresa "ECUACORP" ubicada en la República del Ecuador realizó exportaciones en el mes de Junio del año fiscal 2006 a la empresa "BANANAIRELAND" residente en el país de Irlanda, ubicado en el continente europeo, siendo éste considerado en los Lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) paraíso fiscal, con los cuales Ecuador se regía en el año analizado. Las fechas de las exportaciones, cajas exportadas y precio se detallarán a continuación:

**TABLA 37.- Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora Ecuatoriana "ECUACORP"**

Exportadora Ecuatoriana "ECUACORP"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Jun.	\$ 4,80	Ecuador	Irlanda	6480	\$ 31.104,00	\$ 25.816,32	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

A su vez la empresa "BANANAIRELAND" realizó la exportación del producto recibido por la empresa "ECUACORP" a la empresa "BANANA UNITED" que reside en el país de los Estados Unidos para su venta al consumidor final. Los detalles a continuación:

**TABLA 38.- Detalle de las exportaciones realizadas por la Exportadora "BANANAIRELAND"**

Exportadora "BANANAIRELAND"										
Fecha		Precio FOB Unitario	Procedencia	Destino	No. Cajas	Valor FOB	Costos	Tipo de Banano	Variedad	Package
Año	Mes									
2006	Jun.	\$ 16,58	Ecuador	Irlanda	6480	\$ 107.438,40	\$ 31.104,00	Cavendish	Manzano	43 libras cartons

**Elaborado por:** Las autoras

Adicionalmente se obtuvo la siguiente información correspondiente a las tasas impositivas de dichos países:

Tasas Impositivas:

- Ecuador: 25%<sup>5</sup>

- Irlanda: 12.5%

#### 4.3.2.1.2.1.1 PLANTEAMIENTO DE LA TRANSACCIÓN 4

**TABLA 39.- Exportaciones del Grupo Black Co. por país**

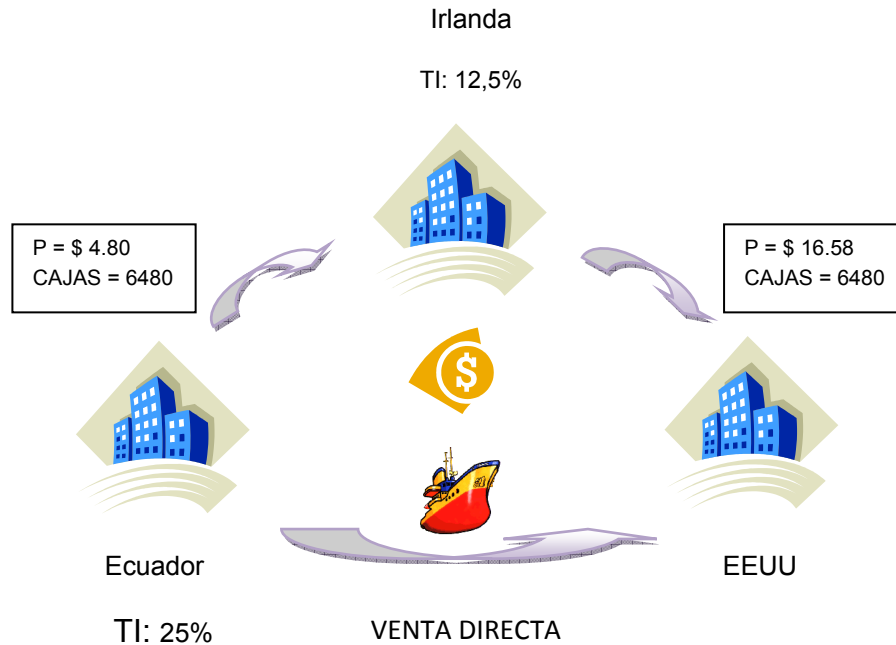
EMPRESA	DOMICILIO	TOTAL EXPORTACIONES	PRECIO
ECUACORP	Ecuador	\$ 31.104,00	\$ 4,80
BANANAIRELAND	Irlanda	\$ 107.438,40	\$ 16,58
BANANA UNITED	EEUU	-----	

**Elaborado por:** Las autoras

---

<sup>5</sup> Art. 37 de la LRTI

**GRÁFICO 23.- Esquema de Facturación de la Triangulación de Operaciones de la Transacción 4 entre ECUADOR, IRLANDA Y EEUU**



Elaborado por: Las autoras

**4.3.2.1.2.1.2 DESARROLLO ENFOCADO AL INGRESO Y PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA DEL GRUPO**

**TABLA 40.- Transacción 4: Pago del IR por ECUACORP**

<b>EMPRESA ECUATORIANA "ECUACORP"</b>	
<b>Impuesto a la Renta a Pagar</b>	
<b>SIN AJUSTE DE PPC</b>	
<b>MES: JUNIO</b>	
Ingresos	\$ 31.104,00
Costos	\$ 25.816,32
<b>BI</b>	<b>\$ 5.287,68</b>
<b>IR a Pagar 25%</b>	\$ 1.321,92
(-) Rte. Fte 12,50%	\$ 3.888,00
<b>Utilidad de la Transacción</b>	<b>\$ 5.287,68</b>

Elaborado por: Las autoras

En la tabla 40 se muestra el impuesto a la renta que la empresa ECUACORP residente en el Ecuador tendrá que declarar y pagar al Servicio de Rentas Internas por el ingreso de sus exportaciones a Irlanda. Observamos que el ingreso neto de la empresa no solamente depende de los costos en el que ésta haya incurrido, sino también en el impuesto que a ECUACORP le retienen en el pago de la exportación del banano, siendo una tarifa del 12,5%.

Como sabemos nuestro estudio se basa en el año fiscal 2006, por lo que nuestro país se basaba en la imputación como método para evitar la doble imposición fiscal, por lo que el valor máximo que la empresa residente en Ecuador puede descontar de retenciones es el impuesto causado. Por lo que notamos este escape de dinero a causa del impuesto a Irlanda.

**TABLA 41.- Transacción 4: Pago del IR por BANANAIRELAND**

<b>EMPRESA "BANANAIRELAND"</b>	
<b>Retención en la Fuente IR</b>	
<b>MES: JUNIO</b>	
Ingresos	\$ 107.438,40
Costos	31.104,00
<b>BI</b>	<b>\$ 76.334,40</b>
<b>IR a Pagar 12,5%</b>	<b>9.541,80</b>
<b>Ingreso Neto de la Transacción</b>	<b>\$ 66.792,60</b>

**Elaborado por:** Las autoras

En la tabla 41 se muestra el impuesto a la renta que la empresa BANANAIRELAND residente en Irlanda tendrá que cancelar en su país como impuesto a las sociedades por las exportaciones de banano que según facturación realizó. Como dato dado sabemos que en Irlanda la tarifa es 12,5%, por lo que BANANAIRELAND tendrá que pagar mínimos

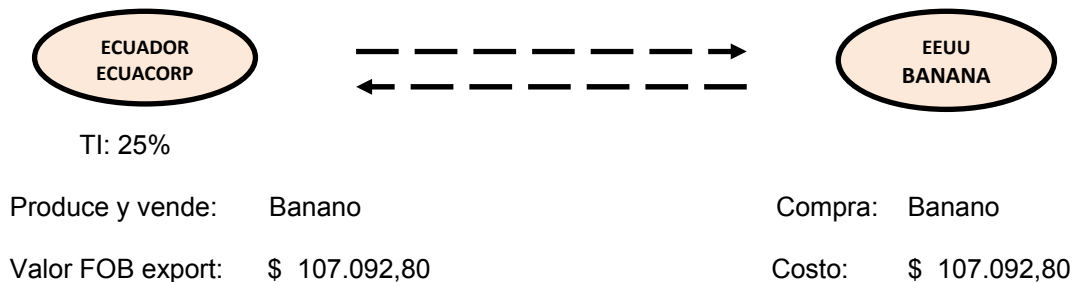
impuestos en esta transacción, obteniendo una utilidad alta ya que los únicos costos que esta empresa reportaría son los de importación y como ya se manifestó anteriormente, son mínimos. Se sabe que este procedimiento como tal no se da en la realidad pero es la exportación procedente de Ecuador que demostrarán los papeles al poner en práctica la Triangulación Operacional y en lo que se basará la Administración Tributaria Ecuatoriana.

Luego de contar este procedimiento, y siguiendo con el esquema de facturación, la empresa BANANAIRELAND realiza la exportación del mismo producto hacia el destino final que es Los Estados Unidos a un valor FOB de \$107.438,40. Es muy importante comprender la diferenciación de precios que juega en este tipo de operaciones y las retenciones realizadas, ya que es aquí donde se produce la pérdida de ingresos para nuestro país como tal, así como la pérdida para la Administración Tributaria, como resultado de una declaración menor del Impuesto a la Renta, ya que el valor que la empresa BANANAIRELAND desembolsa al realizar la importación del banano desde el Ecuador es la cantidad mínima de \$31.104,00.

Por lo tanto la diferencia en los precios apreciada en las tablas anteriores produce una disminución bárbara de ingresos al Ecuador, habiendo un escape de capital de \$76.334,40, a los cuales se les retiene un mínimo del 12,5%, siendo una cantidad de \$13.429,80.

A continuación se expondrá la pérdida tanto en ingresos para nuestro país como la pérdida fiscal al quedar estas rentas en el país denominado paraíso fiscal y estar exento de la grabación del algún tipo de impuesto.

**4.3.2.1.2.1.3 ANÁLISIS DE LA TRANSACCIÓN DIRECTA: ECUADOR – ESTADOS UNIDOS TOMANDO EN CUENTA LOS AJUSTES DE PRECIOS**



**TABLA 42.- Transacción 4: Pago del IR de ECUACORP por Venta Directa a EEUU**

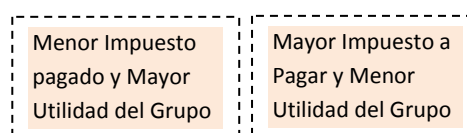
<b>EMPRESA ECUATORIANA "ECUACORP"</b>	
<b>Impuesto a la Renta a Pagar</b>	
<b>TRANSACCIÓN DIRECTA A EEUU</b>	
<b>MES: JUNIO</b>	
Ingresos	\$ 107.438,40
Costos	25.816,32
<b>BI</b>	<u>\$ 81.622,08</u>
<b>IR Pagado 25%</b>	20.405,52
<b>Utilidad de la Transacción</b>	<b>\$ 61.216,56</b>

Elaborado por: Las autoras

**PANORAMA GENERAL DEL GRUPO: INGRESOS Y PAGO DE IMPUESTOS**

**TABLA 43.- Cuadro Consolidado de la Triangulación entre el Grupo Multinacional Black CO.**

	ECUADOR	IRLANDA	TOTAL	VENTA DIRECTA A EEUU
<b>Ingresos</b>	\$ 31.104,00	\$ 107.438,40	\$ 138.542,40	\$ 107.438,40
<b>Costos</b>	\$ 25.816,32	\$ 31.104,00	\$ 56.920,32	\$ 25.816,32
<b>Utilidad</b>	\$ 5.287,68	\$ 76.334,40	\$ 81.622,08	\$ 81.622,08
<b>% Impuesto</b>	\$ 1.321,92	\$ 9.541,80	<b>\$ 10.863,72</b>	<b>\$ 20.405,52</b>
<b>(-) Rete. Fte.</b>	\$ 1.321,92		<b>\$ 1.321,92</b>	
<b>UDI</b>	\$ 5.287,68	\$ 66.792,60	<b>\$ 72.080,28</b>	<b>\$ 61.216,56</b>



**Elaborado por:** Las autoras

En el cuadro anterior nos podemos dar cuenta que el ingreso como grupo multinacional vía Triangulación Operacional es mucho mayor que vía venta directa hacia el destino final, es por ello la utilización de un paraíso fiscal como intermediario. Observamos que la utilidad del grupo mediante la escala a Irlanda es \$72.080,28, mientras que si ECUACORP hiciera la exportación directa a los Estados Unidos tendría una utilidad de \$ 61.216,56, por lo que nos podemos dar cuenta que es mucho menor éste último, demostrando que mediante una venta directa el Grupo Multinacional tendría una menor utilidad y un mayor pago del impuesto.

Por medio de la información obtenida de la USDA hemos podido realizar nuestro ajuste de precios de transferencias y hallar el verdadero pago de IR que tendría que declarar la empresa ECUACORP. A continuación observaremos este ajuste de precios de transferencias.

**TABLA 44.- Ajuste de PT de ECUACORP**

<b>Ajuste de PT</b>	
<b>Ingreso</b>	\$ 31.104,00
<b>Costos</b>	\$ 25.816,32
<b>U. Neta</b>	\$ 5.287,68
<b>*Ajuste de PT</b>	<b>\$ 76.334,40</b>
<b>Utilidad Gravada</b>	\$ 81.622,08
<b>IR 25%</b>	<b>20.405,52</b>
<b>UDI</b>	\$ 61.216,56

**Elaborado por:** Las autoras

Por medio de los datos obtenidos por la página norteamericana antes mencionada podemos hacer el ajuste de precios. Como lo hemos observado a lo largo del planteamiento del problema se ponen en juego dos precios pactados por el mismo grupo. El precio con el cual la exportación sale de Ecuador que es \$4,80 y el cual da un ingreso de \$31.104,00, mientras que en la exportación de Liechtenstein a Estados Unidos el precio utilizado es de \$16,58 obteniendo un ingreso de \$107.438,40.

Lastimosamente la empresa ecuatoriana bajo facturación reportará su transacción como punto final a Irlanda obteniendo sus rentas correspondientes, pero lo que se da en la realidad es la venta directa a Estado Unidos. Por tener una tasa baja y al 2006 no ser considerado un paraíso fiscal, Irlanda es una magnífica opción para la creación de una compañía offshore y Ecuador no se ha quedado atrás. Por lo que podemos ver en la transacción 4 que a través de esta Triangulación Operacional es posible que los contribuyentes con grandes negocios o riquezas escapen de sus obligaciones fiscales.



Lo anterior implica la reducción de los ingresos corrientes que utiliza el Estado para cumplir con sus deberes constitucionales, como la provisión de bienes públicos y por ello tenemos efectos negativos como otros impuestos o menos inversión en educación, cultura, salud, ya que al utilizar el método de imputación para evitar la doble imposición fiscal estamos descontándonos un valor no mayor al impuesto causado, quedando la diferencia de impuestos pagados en Irlanda, pérdida para nuestra Administración Tributaria, pérdida para nuestro país.

## CONCLUSIONES

El proyecto que hemos realizado, ha sido basado en el estudio de las Exportadoras Multinacionales de Banano de nuestro país, tomando como punto clave las exportaciones a los denominados Paraísos Fiscales y países con baja imposición fiscal. Por medio de los temas que encontraremos en el contenido queremos demostrar de manera general la metodología que usan estas grandes empresas al esquematizar su Triangulación Operacional.

El estudio del mercado describe claramente las exportaciones realizadas por empresas que conforman el sector Bananero del Ecuador en el año tomado para la investigación. Como nos podemos dar cuenta en el año 2006 las exportaciones de banano sumaron una cantidad de 242.689.934 cajas que representan un ingreso aproximado de un mil cien millones de dólares (US\$1.100.000.000,00) de lo que depende el presupuesto del Estado. Dentro de este rubro están incluidos aquellos ingresos de empresas practicantes de este mecanismo de elusión fiscal, lo que conlleva a aspectos negativos para nuestro país.

El mecanismo que este tipo de empresas utiliza es el de neta facturación, de manera que el producto nunca llega físicamente al paraíso fiscal, pero bajo papeles Asimismo la empresa ubicada en el Paraíso Fiscal realiza la exportación consta su exportación a dicho lugar, lo que servirá de sustento para trámites que de dicha operación se derive, como lo es la declaración del Impuesto a la Renta.

En las transacciones analizadas en nuestro estudio de los cuatro grupos multinacionales exportadores de banano como fueron Green Co., Red Co., Brown Co. y Black Co. pudimos observar que la Administración Tributaria dejó de percibir en el mes correspondiente \$373.509,22, \$385.705,72,

\$512.073,65 y \$9.541,80 respectivamente obteniendo una pérdida total de \$1.271.288,59 en la recaudación del Impuesto a la Renta, significando un recorte en el presupuesto del Estado perjudicando al Ecuador, ya que disminuye la inversión en educación, obras públicas, vivienda y demás rubros de los que depende el desarrollo de todo un país

De la misma manera, el escape de riqueza de nuestro país por medio de las exportaciones constituye una cifra significativa puesto que nuestro país deja de percibir rentas generadas por la diferenciación de precios a lo que las cajas de banano son exportadas desde el paraíso fiscal. En los grupos multinacionales antes mencionados esta diferenciación en Valor FOB por cada transacción fue de \$1.494.036,90, \$ 1.542.822,85, \$ 2.048.294,62 y \$76.334,40 respectivamente obteniendo una pérdida de rentas para nuestro país de \$5.161.488,77 repercutiendo de igual manera al organismo recaudador de impuestos del país al quedar exentas del tributo.

Cabe recalcar que las cuatro empresas escogidas para el estudio solo son una muestra del sector bananero que realiza esta práctica de Triangulación Operacional. En el año 2006 fueron 25 las empresas que exportaron banano a paraísos fiscales entre los cuales están Países Bajos, Belice, Liechtenstein, Tokelau, Macau, Antillas Holandesas, Bermudas, Bahamas y entre los países con regímenes preferentes Irlanda.

Por lo que podemos observar nos percatamos que al realizar la escala en el país intermediario ya sea Bahamas, Liechtenstein, Belice o Irlanda, cada uno de los grupos multinacionales obtiene una mayor utilidad y paga menos impuesto que al realizarla directamente al país de destino final que en este caso es Estados Unidos.

Nuestro análisis nos permite darnos cuenta que la existencia de paraísos fiscales favorece la evasión tributaria teniendo resultados negativos a nivel país.

El mecanismo de la Triangulación de Operaciones genera una forma de diferir el pago de los gravámenes o de disminuir la carga tributaria incidente sobre la renta de las empresas y más aun cuando se realizan con empresas que exportan a sus filiales o subsidiarias productos que forman parte importante en el erario nacional, como lo es en nuestro caso el Banano.

El presente trabajo nos ha dado una pequeña visión de las dificultades a las que se enfrenta el Servicio de Rentas Internas para efectuar su labor de aplicación y fiscalización de las obligaciones tributarias en el contexto de la globalización de las economías del mundo actual debido al problema del canje de información.

El intercambio de información entre las diversas Administraciones Tributarias constituye una gran necesidad en la mejora de los procesos de fiscalización, por el alto intercambio internacional que se está produciendo entre los países en la actualidad, sin duda los llamados Paraísos Fiscales, deberán regular su legislación si se quieren integrar en igualdad de condiciones con los distintos organismos recaudadores de impuestos de cada país del mundo en el nuevo escenario existente.

## RECOMENDACIONES

Como toda compañía que se arriesga a trascender las fronteras de su país de origen para instalarse en otra jurisdicción busca un mecanismo que le permita reducir su carga tributaria, aprovechando la mejor alternativa posible según la legislación de los países teniendo en cuenta la legalidad con el fin de evitar problemas futuros con las autoridades tributarias. Es así que de acuerdo a todo el análisis basado en las transacciones realizadas entre nuestro país y paraísos fiscales o países con tasas impositivas bajas, las cuales tomamos como ejemplo para esquematizar la Triangulación de Operaciones, sugerimos las siguientes recomendaciones para neutralizar las ventajas tributarias:

Una manera para evitar estas ventajas es mediante los *Convenios de Doble Tributación*, ya sean bilaterales o multilaterales ya que el Ecuador al celebrar este tipo de convenios con los paraísos fiscales a los que exporta banano va a crear condiciones determinantes para que se promueva la cooperación entre las autoridades tributarias de ambos países por medio de un intercambio de información. A la vez que se eliminaría la discriminación tributaria que podría afectar a nuestros contribuyentes que desarrollen actividades en algunos de estos países por lo que otorgarían confianza, seguridad y estabilidad jurídica sobre las normas tributarias.

Otra de las opciones sería a través de los *Safe Harbours* al utilizarlos como medios de protección para los contribuyentes, a los cuales se los exonera de ciertas obligaciones contenidas en nuestra legislación y se los beneficiaría con un régimen excepcional. Esta técnica incrementaría la seguridad jurídica ya que sin la necesidad de que el Ecuador introduzca normas prohibitivas o altere la actual normativa, podría delimitar zonas en

las que los exportadores de banano puedan operar con mayor seguridad y a la vez la Administración Tributaria tendría un mayor control de las transacciones internacionales que se realicen del producto.

También podemos señalar como una recomendación para el mecanismo de la Triangulación de Operaciones a los *Acuerdos Anticipados de Precios o APAS*, con el fin de que el Servicio de Rentas Internas pacte con las administraciones tributarias de otros países por un determinado número de años acerca de los criterios y métodos para determinar los precios de transferencias entre esas filiales en los paraísos fiscales. Lo que permitiría que tanto los exportadores como la Administración Tributaria creen espacios donde consulten y cooperen bajo parámetros de concertación, incentivando a una mayor circulación de información e incluso la AT destinaría menos recursos en las comprobaciones posteriores de los exportadores.

Esta herramienta también permitiría que el Servicio de Rentas Internas profundice en el conocimiento del sector bananero, y así se podrían crear especialistas dentro de este organismo de este sector o de determinados tipos de transacciones que más adelante podrían ser utilizados en la asistencia y comprobación de otros exportadores de banano, dando mayor agilidad y facilidad de los datos a la AT.

Como última recomendación sugerimos el *Intercambio de Información entre países*, ya que la Administración Tributaria de nuestro país necesita de información abierta y disponible de los países a los cuales exporta el banano para poder detectar algún ilícito tributario o alguna anomalía en el ámbito fiscal mediante el análisis de las transacciones que se realicen entre estos países.

Asimismo, es importante la utilización de información de otras organizaciones públicas o privadas que cuenten con bases de datos de operaciones de las exportadoras bananeras, información relacionada con las empresas que participan, socios, etc. En este sentido, la Administración Tributaria debería de establecer convenios de acceso a la información de otros organismos, que puede ser de utilidad para complementar la información propia del SRI.

Además podríamos sugerir la estandarización de lenguajes y formatos en las legislaciones de los países ya que esto trae consigo ciertas dificultades para poder analizar las leyes de cada país.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **TEXTOS:**

- Código Tributario Interno
- Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI)
- Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)
- Resolución No. NAC-DGER2005-0640
- Resolución No. NAC-DGER2006-0161
- Resolución No. NAC-DAGER2008-464
- Resolución No. NAC-DGER2005-06410641
- Resolución del SRI 0181
- Documentos de Fiscalidad Internacional de la Biblioteca del Banco Central del Ecuador
- Casos del Tópico de Fiscalidad Internacional

### **PÁGINAS WEB:**

- [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.corpei.org](http://www.corpei.org)
- [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
- [www.aebe.com.ec](http://www.aebe.com.ec)
- [www.sunat.gov.pe](http://www.sunat.gov.pe)
- [www.dian.gov.ce](http://www.dian.gov.ce)



- [www.mag.gov.ec](http://www.mag.gov.ec)