



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**LA EXPORTACIÓN DE CAÑA DE AZÚCAR ECUATORIANA A
ESPAÑA Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL NO
PETROLERA PERÍODO 2015-2019**

TUTOR

MAE. Ing. Com. JÉSSICA AROCA CLAVIJO

AUTORES

JHOSELYN DEL PILAR ANCHUNDIA SEDAMANOS

MIULLING DAYANA FERNANDEZ CHING

GUAYAQUIL – 2022



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: La exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España y su incidencia en la Balanza Comercial No Petrolera período 2015-2019	
AUTORES/ES: Anchundia Sedamanos Jhoselyn Del Pilar / Fernández Ching Miulling Dayana	REVISORES O TUTORES: Mae. Ing. Com. Jéssica Aroca Clavijo
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Licenciatura en Comercio Exterior
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2022	N. DE PAGES: 85
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Exportación – Caña de azúcar – Ecuador – España – Balanza Comercial no Petrolera – Mercados internacionales.	
RESUMEN: El presente proyecto de investigación tuvo como objeto de estudio la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España, tomando en consideración el impacto que esta actividad comercial ha tenido en la balanza comercial no petrolera del Ecuador en el periodo de años comprendidos entre 2015 al 2019, siendo así, se llevó a cabo una metodología basada en un investigación de tipo descriptiva y documental con un enfoque cualitativo haciendo uso de técnicas de recolección de datos como la entrevista y el análisis documental, la primera herramienta en	

mención fue usada para conocer la situación actual de las empresas exportadoras de caña de azúcar ecuatoriana a mercados internacionales, mientras que, la otra técnica fue aplicada para conocer cómo ha ido evolucionando el sector azucarero ecuatoriano en general, de manera que se pueda identificar sus aportes a la balanza comercial del Ecuador. Por otra parte, entre los acuerdos comerciales con aquel país, para incrementar las transacciones internacionales de caña de azúcar. Finalmente, como principal conclusión se tiene que no existe una tendencia clara sobre si hay un crecimiento o un decrecimiento en lo que respecta al rendimiento de la caña de azúcar, lo que si se logra diferenciar, es que el rendimiento para el productor es bajo debido a los elevados precios de producción que existen en el mercado.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Anchundia Sedamanos Jhoselyn Del Pilar Fernández Ching Miulling Dayana	Teléfono: 0986504857 0985530575	E-mail: janchundias@ulvr.edu.ec mfernandezc@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	<p>Mgr. Oscar Machado Álvarez Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: omanchadoa@ulvr.edu.ec</p> <p>Ph.D. Mónica Villamar Mendoza Teléfono: 2596500 Ext. 264 E-mail: mwillamarm@ulvr.edu.ec</p>	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

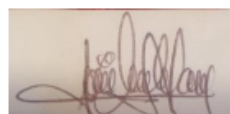
caña de azucar ok

INFORME DE ORIGINALIDAD

5%	5%	0%	4%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upec.edu.ec Fuente de Internet	1%
2	repositorio.uisek.edu.ec Fuente de Internet	1%
3	www.negociosinternacionales.org Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Panamericana Trabajo del estudiante	1%
5	www.buenastareas.com Fuente de Internet	1%
6	blogs.cedia.org.ec Fuente de Internet	1%



DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresados ANCHUNDIA SEDAMANOS JHOSELYN DEL PILAR / FERNÁNDEZ CHING MIULLING DAYANA, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autores



ANCHUNDIA SEDAMANOS JHOSELYN DEL PILAR

C.I.: 093030797-0



FERNÁNDEZ CHING MIULLING DAYANA

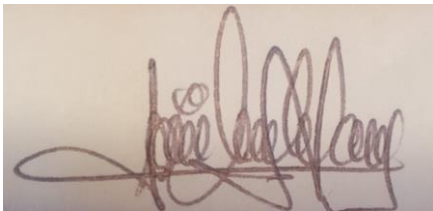
C.I.: 094072592-2

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación LA EXPORTACIÓN DE CAÑA DE AZÚCAR ECUATORIANA A ESPAÑA Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA PERÍODO 2015-2019, designada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: Investigación LA EXPORTACIÓN DE CAÑA DE AZÚCAR ECUATORIANA A ESPAÑA Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA PERÍODO 2015-2019, presentado por las estudiantes ANCHUNDIA SEDAMANOS JHOSELYN DEL PILAR / FERNÁNDEZ CHING MIULLING DAYANA como requisito previo, para optar al Título de LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.

A photograph of a handwritten signature in dark ink on a light-colored surface. The signature is cursive and appears to read 'Jéssica Aroca Clavijo'.

MAE. ING. COM. JÉSSICA AROCA CLAVIJO

C.C. 091217101-4

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por brindarnos salud y la fuerza necesaria día a día para poder culminar con éxito nuestro logro académico

Agradecemos a nuestros padres, por el apoyo incondicional, que nos han acompañado a lo largo de estos años confiando en nosotras, siendo nuestra guía en este proceso. El cual no fue fácil pero si mucho más accesible gracias a ellos.

A través de estas líneas también quiero expresar mi gratitud a la Mgtr. Jessica Aroca, por el apoyo y confianza que ha depositado en nosotras durante este proyecto de investigación, por su guía que fueron un pilar importante en el desarrollo del mismo.

A los docentes de la Universidad que nos han acompañado durante nuestra formación académica, por impartir sus conocimientos necesarios para nuestra vida profesional y en ocasiones para la vida diaria con el fin de convertirnos en unos excelentes profesionales.

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto de investigación a Dios por ser nuestra guía y fortaleza para poder culminar una etapa importante en nuestra vida, la cual nos enriqueció de enseñanzas durante estos años.

A nuestros padres que, a más de brindarnos el apoyo incondicional, han sido nuestros pilares fundamentales y quienes creen en nosotras en cada uno de los proyectos que nos hemos propuestos en el transcurso de nuestra vida.

A nuestros amigos de aula y demás familiares que han formado parte de nuestro día a día durante nuestra carrera, y con los cuales hemos compartido e intercambiado conocimientos durante nuestras horas de estudio.

Sin duda alguna, dedicamos este proyecto de investigación a nosotras mismas, por creer en nosotras desde el primer momento, por el mutuo apoyo brindado cada día, el esfuerzo y las ganas para continuar hasta poder concluir con este proceso tan anhelado.

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES ...	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	vi
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. Tema	3
1.2. Planteamiento del Problema	3
1.3. Formulación del Problema.....	4
1.4. Sistematización del Problema.....	4
1.5. Objetivo General.....	4
1.6. Objetivos Específicos	4
1.7. Justificación	4
1.8. Delimitación del Problema	5
1.9. Idea a Defender	5
1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad.....	5
CAPÍTULO II.....	6
MARCO TEÓRICO	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.1.1. Antecedentes del sector agrícola ecuatoriano.....	6
2.1.2. Antecedentes de la caña de azúcar a nivel mundial.....	8
2.1.3. Antecedentes de la caña de azúcar ecuatoriana	13

2.2.	Marco Teórico.....	16
2.2.1.	Comercio exterior	16
2.2.2.	Negocios internacionales	18
2.2.3.	Riesgos en negocios internacionales	20
2.2.4.	Procesos de negocios internacionales.....	22
2.2.5.	Beneficios de los negocios internacionales	22
2.2.6.	Exportaciones	23
2.2.7.	Incoterms	24
2.2.8.	Balanza comercial.....	27
2.3.	Marco Conceptual.....	30
2.4.	Marco Legal	32
CAPÍTULO III		36
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		36
3.1.	Metodología	36
3.2.	Tipo de investigación.....	36
3.3.	Enfoque	37
3.4.	Técnica e instrumentos	38
3.5.	Población	39
3.6.	Muestra	40
3.7.	Análisis de resultados	40
CAPÍTULO IV		47
INFORME FINAL		47
4.1.	Identificar las principales características en cuanto a precio al productor, rendimiento y producción de la caña de azúcar ecuatoriana.....	47
4.2.	Diagnosticar la situacional actual de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana a Ecuador en el período 2015 – 2019.	51
4.3.	Proponer un modelo de desarrollo comercial que fortalezca la competitividad de la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España.	59

CONCLUSIONES.....	64
RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS.....	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Precio al productor de la caña de azúcar, periodo 2000 - 2018.....	47
Tabla 2 Rendimiento de la caña de azúcar, periodo 2000 - 2018.....	49
Tabla 3 Producción de caña de azúcar, periodo 2000 - 2018.....	51
Tabla 4 Exportación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019	53
Tabla 5 Importación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019	55
Tabla 6 Importación ecuatoriana de caña de azúcar por país, periodo 2015 - 2019	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tendencia de producción de caña de azúcar.....	14
Figura 2. Responsabilidades de los Incoterms.....	25
Figura 3. Balanza comercial 2017-2019.....	29
Figura 4. Precio al productor de la caña de azúcar, periodo 2000 - 2018.	48
Figura 5. Rendimiento de la caña de azúcar, periodo 2000 – 2018.....	50
Figura 6. Balanza comercial del Ecuador 2015 - 2019.....	52
Figura 7. Incremento de la balanza comercial del Ecuador 2015 - 2019.	53
Figura 8. Exportación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.....	54
Figura 9. Importación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.....	55
Figura 10. Importación ecuatoriana de caña de azúcar por país, periodo 2015 - 2019. .	56
Figura 11. Comparación de exportaciones e importaciones de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.....	57
Figura 12. Balanza comercial de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.	57
Figura 13. Incidencia de la exportación de caña de azúcar a España en la balanza comercial de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.....	58
Figura 14. Proceso de exportación de caña de azúcar	61

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Entrevista a gerentes de empresas exportadora de caña de azúcar	71
---	----

INTRODUCCIÓN

La agricultura es un sector económico importante para el Ecuador. Cabe destacar que el país se divide en tres regiones distintas: la Sierra (el área andina montañosa; tierras altas); la Costa (la llanura costera del Pacífico); y Oriente (laderas orientales entre los Andes y las cabeceras del Amazonas).

La economía ecuatoriana se divide en 6% agrícola, 34% manufacturero y 60% servicios. Sin embargo, la industria agrícola utiliza alrededor del 30% del territorio nacional, mientras que otro 39% está cubierta de bosques, principalmente el territorio amazónico. Al término del siglo XX y comienzos del siglo XXI, la agricultura empleó al 26.5% de la fuerza laboral en 1999 y contribuyó con el 11% al PIB en 2000 (Suárez, 2018, pág. 23).

En lo que respecta a la parte agrícola, los cultivos alimentarios como el maíz, la soja, la mandioca, las papas y las hortalizas se cultivan en las tierras altas, mientras que los cultivos comerciales como el café, los plátanos, la caña de azúcar, el cacao, el aceite de palma y el arroz se cultivan en las llanuras costeras. Ecuador es el mayor productor y exportador de bananas y camarones blancos del mundo (Lozano, 2019). Otras exportaciones agrícolas son café, flores cortadas y frutas como cítricos, cacao y mangos. El café se cultiva principalmente en pequeñas fincas de una a 10 hectáreas. El ganado se cría en todo el país, siendo los animales principales el ganado bovino, porcino, ovino y caprino. Últimamente, la agricultura orgánica ha ido ganando popularidad (Daza, 2019, pág. 25).

Dentro de la industria manufacturera, Ecuador produce textiles, productos de madera, productos químicos y alimentos procesados. Mientras tanto, dentro de la industria agrícola, los productos más importantes de Ecuador incluyen plátanos, café, cacao, arroz, papas, mandioca, tapioca y caña de azúcar (Paredes, 2017, pág. 44).

Altamente dependiente del petróleo y los precios internacionales de los productos básicos, la economía ecuatoriana se ha visto afectada por el estancamiento del crecimiento en los últimos años. En términos de comercio, Ecuador importa una cantidad sustancial de alimentos y productos agrícolas para el consumo interno. Durante 2016, Ecuador importó alimentos y productos agrícolas por valor de 300

millones de dólares estadounidenses. Además, este monto ha sido modesto en comparación con los últimos años, cuando las importaciones agrícolas han estado muy por encima de los US \$ 300 millones (Reyes, 2018, pág. 22).

La diversificación de las exportaciones desempeña un papel fundamental en el crecimiento económico y el desarrollo, especialmente para los países dotados de recursos naturales. Los casos exitosos a menudo aprovechan la denominada idiosincrasia del conocimiento de los recursos naturales, una combinación única de dotaciones de factores y capacidades tecnológicas en un entorno natural dado. Si bien la creación de capacidades es fundamental, la identificación y explotación de "ventanas de oportunidad" en el mercado global es de particular importancia para establecer industrias de exportación exitosas (Llairó & Gutiérrez, 2017)

Por otro lado, en lo que respecta a la evaluación de la caña de azúcar, los autores Macías et al., (2018) mencionan que los países productores de caña de azúcar producen una cantidad considerable de materiales de biomasa en forma de basura de caña, tapas y hojas verdes y bagazo. Con el agotamiento (o falta de disponibilidad) de recursos de origen fósil, el valor de estos materiales está creciendo en importancia, especialmente debido a su naturaleza renovable, en el año 2015 hubo un aumento a diez millones de toneladas, para el año siguiente esta producción decreció a 8 millones, llegando al año 2017 subió a 9 millones de toneladas, finalmente para 2018 hubo una ligera disminución de producción a 7 millones de toneladas.

En consecuencia, el presente trabajo de titulación pretende evaluar la exportación de la caña de azúcar a nivel nacional por ser estos productos muy comercializados a nivel internacional, por lo que no se puede desestimar su incidencia en la generación de recursos que benefician a la balanza comercial no petrolera del Ecuador.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

La exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España y su incidencia en la balanza comercial no petrolera, periodo 2015 - 2019.

1.2. Planteamiento del Problema

Entre el periodo 2015 a 2019, Ecuador experimentó algunos eventos positivos y negativos en términos de comercio exterior. Entre ellos, el acuerdo comercial multipartes firmado con la Unión Europea en el año 2016 que hizo efectivo el comercio de bienes y servicios entre la República del Ecuador y todos los países miembros de la Unión europea. Este acuerdo entro en vigencia desde el primer día de enero del año 2017.

Desde la entrada en vigencia del mencionado acuerdo, el 99,70% de los productos ecuatorianos han ingresado a la Unión Europea sin aranceles. Uno de los productos que más importan estos países es la caña de azúcar donde Ecuador es uno de los principales exportadores, debido a que, goza de un alto grado de reconocimiento en el mundo; los mercados europeos y el norteamericano básicamente Estados Unidos son los mayores demandantes de este producto, y las empresas exportadoras han establecido fuertes lazos comerciales con ellos.

Según fuentes del Banco Central del Ecuador (BCE), tras la firma del convenio se han incrementado las exportaciones de algunos productos como el crudo, el camarón y el cacao. En 2016, Ecuador estuvo entre los principales proveedores a Europa en términos de exportaciones agrícolas, con un volumen de exportación de más de 14.000 toneladas, pero su volumen de exportación ha caído un 11,2% en los últimos dos años.

Por otro lado, con respecto a la caña de azúcar en el año 2015 hubo un aumento a diez millones de toneladas, para el año siguiente esta producción decreció a 8 millones, llegando al año 2017 subió a 9 millones de toneladas, finalmente para 2018 hubo una ligera disminución de producción a 7 millones de toneladas y al termino del año 2019 se volvió a registrar una disminución de la producción y exportación de la caña de azúcar nacional ecuatoriana (Macías, Ramírez, Delgado, & Ortega, 2018).

1.3. Formulación del Problema

¿De qué manera la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España ha incidido en la balanza comercial no petrolera nacional en el periodo 2015 – 2019?

1.4. Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son las principales características de la caña de azúcar ecuatoriana?
- ¿Cuál es la situación actual de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana a España en el período 2015 – 2019?
- ¿Cómo se podría fortalecer la competitividad de la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España?

1.5. Objetivo General

Analizar la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España y su impacto en la balanza comercial no petrolera, periodo 2015 - 2019.

1.6. Objetivos Específicos

- Identificar las principales características en cuanto a precio al productor, rendimiento y producción de la caña de azúcar ecuatoriana.
- Diagnosticar la situacional actual de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana a Ecuador en el período 2015 – 2019.
- Proponer un modelo de desarrollo comercial que fortalezca la competitividad de la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España.

1.7. Justificación

Para el sector agrícola, el desarrollo de esta investigación, es importante, debido a que, las empresas del sector y hasta los agricultores podrán contar con un informe donde se indique si la exportación de la caña de azúcar incide significativamente en la balanza comercial no petrolera del país, teniendo en cuenta, estos parámetros, se puede incentivar a una mayor producción de la caña de azúcar, a fin de lograr también una rentabilidad para ellos.

Por otra parte, existen nuevos mercados que se han empezado a atender en lo que respecta a la exportación de caña de azúcar ecuatoriana y probablemente existan mercados cautivos que deban ser explorados para analizar la posible llegada de este producto nacional a aquellos potenciales clientes. Estos nuevos mercados constituyen un nicho importante para el crecimiento de las exportaciones.

Por lo tanto, esta investigación busca obtener conocimiento sobre los distintos ámbitos de acción de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana, para definir habilidades que permitan fortalecer la participación en los mercados actuales, atender a nuevos mercados y elevar las exportaciones en base a nuevas estrategias de competitividad, que beneficien no solo a las empresas productoras y exportadoras, sino a la balanza comercial del estado.

Como lo indica el objetivo 3 del plan de buen vivir que menciona que “Garantizar los derechos de la naturaleza para las actuales y futuras generaciones”. La protección y el cuidado de las reservas naturales y de los ecosistemas frágiles y amenazados, es un tema de preocupación en las diferentes mesas. Se destaca, incluso, que frente a aquellas consecuencias ambientales que son producto de la intervención del ser humano, es necesario un marco de bioética, bioeconomía y bioconocimiento para el desarrollo; es decir, la investigación y generación de conocimiento de los recursos del Ecuador.

1.8. Delimitación del Problema

En referencia a la estructura de la investigación se identificará los aspectos importantes del sector de la caña de azúcar y aislar todo aquello que no sea relevante en el mismo. A continuación, se presentan los términos en los que está enfocada la investigación:

- El campo es el comercio exterior;
- El área de estudio la caña de azúcar;
- El aspecto está basado en la exportación de la caña de azúcar a España;
- El espacio está referido al país Ecuador;
- Se desarrolla en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas;
- El período de análisis es del 2015 – 2019

1.9. Idea a Defender

La exportación de la caña de azúcar ha contribuido significativamente en la generación de ingresos al país, cuyo aporte se manifiesta en la balanza comercial no petrolera nacional.

1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad.

Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables/ Marketing, comercio y negocios locales.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes del sector agrícola ecuatoriano

La principal actividad económica de Ecuador ha sido durante mucho tiempo la agricultura, solo alrededor del 11% de la tierra es cultivable o está bajo cultivos permanentes, y otro 18% es pasto permanente. A lo largo de la década de 1970, el desarrollo agrícola se descuidó debido al énfasis en la explotación petrolera, y el sector mostró tasas negativas de crecimiento, disminuyendo en 5.4% en 1978, 2.8% en 1979 y 2% en 1980. Sin embargo, durante 1985–1990, la agricultura (junto con la pesca y la silvicultura) mostró un aumento anual promedio de 4.8% (Heredia, 2018).

La producción agrícola tuvo un crecimiento anual promedio de 1.7% durante 1990–2000. En el Ecuador la producción de arroz tiene una alta participación. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC (2017) para el año 2016 la superficie cosechada de caña de azúcar se ubicó en 366.194 hectáreas, mientras que para el año 2017 las hectáreas se ubicaron el 358.100. Por otro lado, la producción en toneladas se ubicó en 1.035.344 para el año 2016, mientras que para el año 2017 fue de 1.066.614 observando un aumento en la cantidad producida (CFN, 2018).

Los países productores de caña de azúcar producen una cantidad considerable de materiales de biomasa en forma de basura de caña, tapas y hojas verdes y bagazo. Con el agotamiento (o falta de disponibilidad) de recursos de origen fósil, el valor de estos materiales está creciendo en importancia, especialmente debido a su naturaleza renovable.

El censo de tierras de 1974, que cubría un área mucho más grande que el censo anterior de 1954, mostró que durante el período intermedio el número de unidades agrícolas había aumentado en 172.810. Este aumento fue el resultado de la reforma agraria y la colonización, iniciada en 1964. Los límites máximos impuestos al tamaño máximo de las propiedades oscilaron entre 800 hectáreas (2,000 acres) de tierra cultivable más 1,000 hectáreas (2,500 acres) para pastos en la región de la Sierra a 2,500 hectáreas (6,200 acres) más 1,000 hectáreas (2,500 acres) de pasto en la región costera. Los planes de 1975 del Instituto Ecuatoriano de Reforma y Colonización de Tierras exigían la redistribución de 80,000 hectáreas (198,000 acres) de tierra en la región costera (2018).

Tradicionalmente, los productos agrícolas incluyen plátanos, café, té, arroz, azúcar, frijoles, maíz, papas y frutas tropicales. Los productos exportados de prominencia más reciente incluyen rosas y claveles, fresas, melones, espárragos, palmito y tomates. Los principales cultivos de las tierras altas son maíz, cebada, trigo, frijoles, papas, frijoles, guisantes y soja, todos para consumo doméstico. La agricultura en la costa está orientada en gran medida hacia el mercado de exportación.

El aumento de la superficie cultivada y los mejores rendimientos, así como el programa de apoyo de precios del gobierno, han causado un rápido crecimiento en la agricultura. La mayor parte del cultivo de cacao se produce en plantaciones de 60 hectáreas (150 acres) o más grandes, pero los cultivos más importantes de banano y café se cultivan principalmente en pequeñas tierras por agricultores independientes. Las exportaciones de banano aumentaron de menos del 5% de las exportaciones totales después de la Segunda Guerra Mundial (1939–45) al 62,2% en 1958; en 1974, eran del 10.8%, y en 2001, del 17.8% (\$ 828 millones) (Ramirez, 2018).

Ecuador es el principal exportador mundial de banano, vendiendo más de 3,5 millones de toneladas en el extranjero en 2001. El cacao se convirtió en una valiosa exportación a mediados de la década de 1970, pero los precios bajos y la disminución de las cosechas tuvieron un impacto negativo en los ingresos hasta principios de la década de 1980, cuando comenzaron a aumentar de nuevo (Sánchez et al, 2019).

En 1978 y 1979, el café generó altos ingresos por exportación (\$ 281.2 millones y \$ 263.1 millones, respectivamente), pero con precios mundiales más bajos, los ingresos por exportación de café cayeron a \$ 106 millones en 1981, a pesar de un aumento en la producción. Los ingresos aumentaron constantemente durante la década de 1980, llegando a \$ 290 millones en 1986, pero cayeron a \$ 75 millones en 1992. Los ingresos del café en 2001 ascendieron a \$ 51 millones (Sánchez et al, 2019).

El sector agrícola en la economía presenta potencial para un mayor desarrollo y crecimiento. Los cultivos para el consumo interno, en particular el arroz, la cebada, el maíz, la palma africana y las papas, continúan mostrando crecimiento debido al aumento de la superficie plantada y la mejora de los rendimientos. Otros segmentos que probablemente experimentarán crecimiento son los productos agrícolas no tradicionales, como las flores, las frutas y hortalizas frescas, y los alimentos procesados. La política agrícola del gobierno se centra en la integración en la Organización Mundial del

Comercio, los aranceles de importación y la falta de crédito en el sector agrícola (Nieto & Aldás, 2019).

2.1.2. Antecedentes de la caña de azúcar a nivel mundial

Caña de azúcar es una planta perenne de la familia Poaceae, cultivada principalmente por su jugo del que se procesa el azúcar. La mayor parte de la caña de azúcar del mundo se cultiva en áreas tropicales y subtropicales. La planta también se cultiva para la producción de biocombustible, especialmente en Brasil, ya que las cañas se pueden usar directamente para producir alcohol etílico (etanol). Los subproductos del procesamiento de la caña de azúcar, a saber, la paja y el bagazo (fibras de caña), pueden utilizarse para producir etanol celulósico, un biocombustible de segunda generación. Otros productos de la caña de azúcar son la melaza, el ron y la cachaza, y la planta en sí se puede utilizar como paja y como forraje para el ganado.

La planta de caña de azúcar produce una serie de tallos que alcanzan de 3 a 7 metros (10 a 24 pies) de altura y tienen hojas largas en forma de espada. Los tallos se componen de muchos segmentos y en cada articulación hay una yema. Cuando la caña madura, un punto de crecimiento en el extremo superior del tallo se convierte en una flecha delgada con una borla de flores diminutas.

La caña de azúcar se propaga principalmente mediante la plantación de esquejes. Las secciones del tallo de la caña inmadura que se utilizan para la siembra se conocen como semillas de caña o conjuntos de caña, y tienen dos o más yemas (ojos), generalmente tres. La caña de semilla se planta en campos bien trabajados. Se utilizan ampliamente sembradoras mecánicas que abren el surco, fertilizan, dejan caer la caña de semillas y la cubren con tierra.

La caña de semilla está espaciada de 1.4 a 1.8 metros (4.5 a 6 pies) a densidades de 10,000 a 25,000 por hectárea (4,000 a 10,000 por acre). En condiciones favorables, cada brote germina y produce un brote primario. Las bandas de raíces adyacentes a cada brote dan lugar a una gran cantidad de raíces, y cada brote joven desarrolla su propio sistema de raíces. Tiene lugar el macollamiento, o brotación en la base de la planta, y cada caña de semilla original se convierte en una serie de cañas de crecimiento, formando un taburete.

Otro método de propagación de la caña es el rebrote, en el cual, cuando se cosecha la caña, una porción del tallo se deja bajo tierra para dar lugar a un crecimiento sucesivo de caña, retoño o rastrojo. El proceso de rebrote generalmente se repite tres veces para que se tomen tres cultivos económicos de una plantación original. El rendimiento de los cultivos de retoños disminuye después de cada ciclo, y al final del último ciclo económico se aran todos los tocones y se replanta el campo.

La caña de azúcar se cultiva en varios tipos de suelos, como suelos volcánicos rojos y suelos aluviales de ríos. El suelo ideal es una mezcla de arena, limo y partículas de arcilla, con una medida de material orgánico. La tierra se ara y se deja a la intemperie durante un tiempo antes de realizar el subsuelo (removiendo el subsuelo). El cultivo demanda un suelo bien drenado y los desagües (en la superficie, subterráneos o ambos) se proporcionan de acuerdo con las condiciones topográficas de los campos.

Para lograr buenos rendimientos, la caña de azúcar requiere de 2000 a 2300 mm (80 a 90 pulgadas) de agua durante el período de crecimiento. Cuando la precipitación es deficiente, el riego, ya sea mediante aspersión o mediante la aplicación de agua en los surcos, puede compensar la deficiencia. El período de crecimiento de los cultivos de caña varía considerablemente según la región: 8 a 9 meses en Louisiana, EE. UU.; 15 meses en Australia y Taiwán; 18 a 22 meses en Hawái, Sudáfrica y Perú. La temperatura más baja para un buen crecimiento de las plantas de caña es de unos 20 ° C (68 ° F). La temperatura más fría continua promueve la maduración de la caña, al igual que la retención de agua. La recolección y la molienda comienzan en la estación seca y relativamente fresca del año y duran de cinco a seis meses.

Los fertilizantes se aplican a la caña de azúcar desde el inicio de la siembra durante todo el ciclo de crecimiento, pero no durante el período de maduración. Las cantidades óptimas de fertilizantes (nitrógeno, fósforo y potasio) varían mucho según el tipo de suelo, las condiciones climáticas y el tipo y duración del ciclo de crecimiento.

Para asegurar una buena cosecha, las malezas en los campos de caña deben ser atacadas hasta que las heces de la caña desarrollen un buen dosel, que frena el crecimiento de las malezas. El deshierbe, todavía en gran parte manual, se realiza con una azada, aunque se han desarrollado desbrozadoras de caña mecánicas con rastrillos adjuntos. Los herbicidas químicos se utilizan ampliamente.

El hemisferio sur alberga a los mayores productores de caña de azúcar del mundo. Como se puede imaginar, el calor extremo y la falta de lluvia conducen a la sequía, lo que reduce el volumen de caña que se puede cosechar. Sin embargo, tal clima puede llevar a cosechas de caña mucho más pequeñas, pero el calor extremo puede aumentar la producción de sacarosa de la caña.

Las condiciones climáticas adversas como inundaciones, heladas y nevadas ponen al cultivo en riesgo de retraso en el desarrollo. En la campaña agrícola 2019/20, el mundo produjo 161,9 millones de toneladas de azúcar; aquí están los principales contribuyentes a ese total:

Australia: Australia es el mayor productor y exportador de azúcar en bruto de Oceanía y produjo 4,18 MMT de caña de azúcar en la temporada 2019/20.2 El 95% de la caña de azúcar australiana se cultiva en el estado climáticamente diverso de Queensland, que alberga muchas granjas de caña cerca de su territorio. Costa.

Dado que el mercado nacional de azúcar en bruto es de solo 1 MMT, 3 Australia tiene que exportar el 86% de su azúcar, la mayor parte del cual se destina a Japón, Indonesia y Corea del Sur. Sin embargo, las exportaciones se han vuelto menos favorables debido a la caída de los precios del azúcar.

Muchas plantas australianas han adoptado la práctica sostenible de utilizar bagazo, un subproducto de la trituración de la caña, para alimentar sus calderas en un proceso llamado 'cogeneración'. Este proceso también ha facilitado con éxito la implementación de la cogeneración en varias plantas en Brasil. Y continúa cotizando en el mercado energético brasileño, el segundo más grande del mundo.

Pakistán: La caña de azúcar es un cultivo comercial importante para Pakistán y, a diferencia de India y Brasil, Pakistán cultiva la planta casi exclusivamente con el propósito de extraer azúcar. En 2019/20, la nación produjo 4.8 MMT de azúcar, una caída del 9% con respecto a la temporada anterior. Desde 2016/17 hasta 2019/20, Pakistán experimentó una disminución interanual en su producción de azúcar. La industria azucarera de Pakistán ha enfrentado muchos desafíos, a saber, la sequía. Para una economía agraria como Pakistán, con un rendimiento de caña por hectárea menor que el promedio mundial (46 mil frente a 60 mil, respectivamente), este es un problema serio. Sin embargo, la lluvia de agosto de 2020 salvó la cosecha de la temporada.

En febrero de 2021, los precios del azúcar de Pakistán aumentaron debido a que las predicciones de que la producción total sería 200.000 toneladas menos en 2021/22 que la temporada anterior, influyó en la acción especulativa en el mercado. Al mismo tiempo, el gobierno de Punjab acusó a los ingenios de restringir el suministro de azúcar para hacer subir los precios, mientras que los ingenios propusieron el contrabando de azúcar a Afganistán como el culpable. La causa de tal crisis no siempre está clara, pero sabemos que 2020 fue el primer año desde 2010 que Pakistán tuvo que importar azúcar sin refinar. Afortunadamente, Pakistán parece estar en camino de superar su producción de 2019/20 al final de esta temporada.

México: En 2019/20, los Estados Unidos Mexicanos produjeron 5.34 MMT de azúcar, aunque esto es 17% MMT menos que la temporada anterior. El mal tiempo es en gran parte el culpable y el repunte de la caña continúa. Veracruz, Oaxaca y Tabasco, estados del Golfo de México, son sus principales productores. Aunque es el único país centroamericano en esta lista, México es el subcampeón en exportaciones, quedando detrás de Guatemala por 630 mil toneladas.

La industria azucarera de la nación está luchando por competir a medida que aumenta la demanda de jarabe de maíz con alto contenido de fructosa (que ha reemplazado al azúcar de caña en la famosa Coca Cola mexicana). Una caída récord en los precios internos del azúcar en un 18% hizo que los productores de caña de México, principalmente en Veracruz, hicieran huelga en febrero de 2021.

La producción de México se ha estabilizado en más de 2019/20, pero sus exportaciones de esta temporada serán decididas en gran medida por la demanda de EE. UU. Debido al Acuerdo entre EE. UU. Y México⁴. Hasta ahora, México ya ha producido 1.16 MMT más en 2020/21 que en la última temporada.

India: Es el mayor consumidor mundial de azúcar y el principal productor en 2018/19, produce ahora alrededor de 30 millones de toneladas al año. En 2019/20, India produjo 27,4 millones de toneladas y la mayor parte fue azúcar blanco de baja calidad. El consumo y la producción masivos del país hacen que la industria azucarera sea muy grande, con aproximadamente 50 millones de agricultores y millones de trabajadores más involucrados en el cultivo de la caña de azúcar. Por esta razón, la nación ha sido un productor excedente durante casi una década

Brasil: Ha históricamente ha sido el mayor productor mundial de caña de azúcar. El gigante sudamericano produjo 29,61 MMT en 2019/20, y este fue un cultivo en el que la mezcla de producción ni siquiera se maximizó al azúcar, ya que los rendimientos de edulcorantes eran menos atractivos que el etanol; más sobre esta dinámica más adelante.

Centro-Sur (CS) Brasil), la región responsable del 90% de la producción nacional, experimenta muchas lluvias. La región se destaca por tener un clima ideal para el desarrollo de la caña, un ambiente apropiado para el cultivo de la caña y una robusta red de transporte. La combinación de factores favorables permite un volumen de caña procesado cercano a los 600 MMT.

En Brasil, la caña de azúcar no solo se tritura para producir azúcar, también se utiliza para producir etanol. Y es esta flexibilidad la que mantiene dinámico el mercado del azúcar de Brasil. Los molinos cambiarán entre producir más azúcar o más etanol dependiendo de las devoluciones que ofrezca cada producto. Dependiendo de la dinámica de los precios, hemos visto que la producción de CS oscila en aproximadamente 10 millones de toneladas de una temporada a la siguiente.

Por ejemplo, en 2020/21 el azúcar de Brasil ofrecía rendimientos significativamente superiores al etanol (alrededor de 300 pts.), lo que llevó a los ingenios a maximizar la producción de azúcar. La región de Brasil debería ver una producción total de azúcar de 38,4 MMT, casi 12 MMT más que en 2019/20, cuando el etanol ofrecía retornos más atractivos.

Por otro lado, en 2018, España importó \$ 118 en Caña de azúcar, convirtiéndose en el décimo sexto mayor importador de Caña de azúcar en el mundo. Ese mismo año, la caña de azúcar era el 4571º producto más importado en España. España importa Caña de azúcar principalmente de: Filipinas (\$ 118). Los mercados de importación de caña de azúcar de más rápido crecimiento para España entre 2016 y 2018 fueron Filipinas (\$ 118).

En 2019, el arancel medio para España en Caña de azúcar fue del 1,96%. Los países con los aranceles de importación más altos para la caña de azúcar fueron la República del Congo (tratamiento arancelario de nación más favorecida, 5,1%), el Sáhara Occidental (trato arancelario de nación más favorecida, 5,1%), Gabón (trato arancelario de nación más favorecida, 5,1%), Libia (tratamiento del tipo de derecho de la nación más

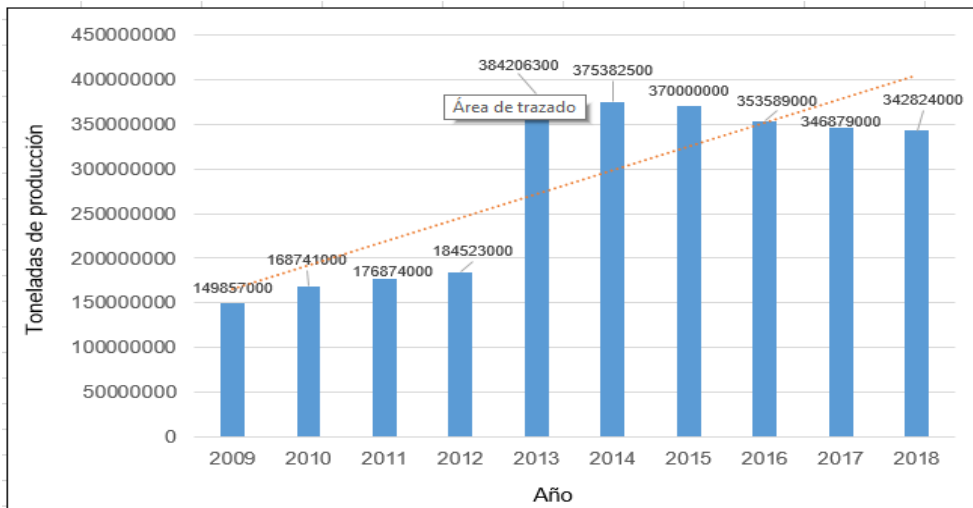
favorecida, 5,1%) y Mayotte (tratamiento del tipo de derecho de la nación más favorecida, 5,1%).

En España se cobra a las sociedades, la contribución social generalizada (CSG), impuesto por la seguridad social del 7.5%, calculado sobre todo tipo de rentas, siendo deducible en la cuota del IR. También hay impuesto sobre transmisiones de patrimonio, se cobra entre el 5% y 45% dependiendo del valor transferido (PROEcuador, 2016).

2.1.3. Antecedentes de la caña de azúcar ecuatoriana

El área de la caña de azúcar en Ecuador entre los años 2016 y 2017, fue de 88,000 hectáreas (HA), un aumento de un 5% más que en el año 2015. Para el año 2019, se esperaba cosechar aproximadamente el 80% del área total, o unas 70,000 hectáreas. Los rendimientos estimados son de aproximadamente 80 TM por hectárea. Unas 8,000 hectáreas están dedicadas a la producción de jugo de caña de azúcar, que se utiliza para hacer panela (bloques sólidos), melaza y etanol.

Por su parte, el 65% de la producción de azúcar de Ecuador es la provincia de Guayas y el 25% en Cañar, áreas con 600-1200 milímetros de lluvia por año (la mayoría de las cuales cae durante el período enero-abril). La producción de 2016 fue más alta de lo normal porque se cosecharon aproximadamente 13,000 toneladas más de lo hecho en el año 2015, debido a que las condiciones climáticas de aquel año fueron favorables (ProEcuador, 2017). En la figura 1 se expone la tendencia existente en cuanto a la producción de caña de azúcar en el Ecuador.



Nota: El gráfico expone la tendencia existente en cuanto a la producción de caña de azúcar en el Ecuador del periodo del 2009 al 2018. Fuente: Información adaptada de FAO (2018).

Figura 1.

Tendencia de producción de caña de azúcar.

Elaborado por: Anchundia y Fernández (2021)

Si bien la producción fue excepcionalmente alta, las lluvias persistentes a principios de 2018 provocaron una disminución de la producción. Por lo tanto, la producción de caña de azúcar se estima en 5, 600,000 toneladas métricas (TM), 1,150 menos o alrededor de 5% menos que en 2016 y 2017 (Tobalina, Cox, & Astudillo, 2019)

La caña de azúcar (*Saccharum officinarum*), hierba perenne de la familia Poaceae, cultivada principalmente por su jugo a partir del cual se procesa el azúcar. La mayor parte de la caña de azúcar del mundo se cultiva en áreas subtropicales y tropicales. La planta también se cultiva para la producción de biocombustibles, especialmente en Brasil, ya que los bastones se pueden usar directamente para producir alcohol etílico.

Los subproductos del procesamiento del azúcar de caña, a saber, la paja y el bagazo (fibras de caña), se pueden usar para producir etanol celulósico, un biocombustible de segunda generación. Otros productos de la caña de azúcar incluyen la melaza, el ron y la cachaça (un alcohol brasileño), y la planta misma se puede usar como paja y como forraje para el ganado (Rodríguez, 2017).

Se describen características tales como disponibilidad, composición próxima, constituyentes de cenizas, composición de jugo expresado, densidad aparente y valor

calorífico neto. Se discuten los usos actuales como forraje para rumiantes (Castro et al., 2017). Sin embargo, se usa una cantidad muy limitada como tal y se considera que una cantidad de productos (furfural, pulpa y papel, hongos, SCP, etanol, proteína de la hoja, carbón y gases) pueden producirse a partir de CTL y usarse en un número de aplicaciones industriales: construcción, farmacéutica, textil, química, alimentaria y energética.

La investigación sobre la evolución de caña de azúcar se efectuó en las provincias de Imbabura, Loja, El Oro, Cañar, Guayas y Chimborazo, en las cuales se encuentran las plantaciones de caña y/o ingenios azucareros cercanos a dichas provincias, de la misma se desprenden los siguientes resultados: en cuanto a los rendimientos, el 66% de los entrevistados indicó que se han mantenido en niveles normales; el 30% expresó que fueron mayores y, tan solo el 4% señaló que fueron menores. El 30% de los consultados consideró que la productividad podría ser mayor, mientras que el 56% cree que se mantendrán iguales y, el restante 14% manifestó que sería menor (Banco Central del Ecuador, 2019).

Dada la gran cantidad de sembradores de caña, como resultado de la política de crédito implementada por el BanEcuador como medida para reducir el impacto de la pandemia de la Covid 19 en el sector agrícola, en la actual coyuntura hay un exceso en la oferta de materia prima, misma que no fue procesada en molineras particulares para producir panela, es por eso que el Ingenio resolvió suspender la compra de nuevas plantaciones. Hasta el 2018 el ingenio tenía un déficit de 30,000 TM de caña para molienda, sin embargo, los créditos del ingenio generaron un efecto positivo, no solo porque se generaron mayores áreas de siembra, sino que también aumentó la productividad, puesto que se pasó de una cosecha de 135 TM a 150 TM durante el período en estudio. Es así que este año se alcanzaría una producción de 325,000 TM, lo que significa un incremento de entre el 2% a 3% (Banco Central del Ecuador, 2019).

Referente a la política comercial, el gobierno ecuatoriano se enfoca de manera profunda en la economía mundial. Para alcanzar estas metas, se ha analizado, la diversificación de mercados, productos, la reducción de irregularidades en el mercado internacional y el mejoramiento de las relaciones comerciales con otros países (PROEcuador, 2016).

Por otra parte, Ecuador se encuentra integrado por una política exterior que trata de profundizar y ampliar las relaciones comerciales para las exportaciones de varios productos entre ellos la caña de azúcar, con los países europeos y del hemisferio

Occidental. Igualmente, desempeña un papel proactivo en la defensa de la integración regional (forma parte de UNASUR, ALBA, CELAC y CAN y está estudiando la posibilidad de convertirse en miembro de MERCOSUR (PROECUADOR, 2016). Es necesario mencionar que se logró cerrar este acuerdo entre Ecuador y la Unión europea.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Comercio exterior

El comercio exterior no es más que comercio entre los diferentes países del mundo. También se le llama comercio internacional, comercio exterior o comercio interregional. Se compone de importaciones, exportaciones y entrepot. La entrada de mercancías en un país se denomina comercio de importación, mientras que la salida de mercancías de un país se denomina comercio de exportación. Muchas veces los bienes se importan para reexportarlos después de algunas operaciones de procesamiento. Esto se llama comercio entrepot. El comercio exterior se lleva a cabo básicamente para la satisfacción mutua de necesidades y utilidades de los recursos.

En general, ningún país es autosuficiente. Tiene que depender de otros países para importar los bienes que no están disponibles con él o que están disponibles en cantidades insuficientes. Del mismo modo, puede exportar mercancías, que están en exceso de cantidad con él y están en alta demanda fuera. Comercio internacional significa el comercio entre los dos o más países. El comercio internacional implica diferentes monedas de diferentes países y está regulado por las leyes, normas y reglamentos de los países afectados. Así, el comercio internacional es más complejo (Portal, 2016)

El comercio exterior se puede dividir en los siguientes tres grupos:

- Comercio de importación: el comercio de importación se refiere a la compra de bienes por un país de otro país o la entrada de bienes y servicios del país extranjero al país de origen.
- Comercio de exportación: el comercio de exportación se refiere a la venta de bienes de un país a otro país o la salida de bienes del país de origen al país extranjero.

- Entrepot Trade: Entrepot trade también se conoce como Reexportación. Se refiere a la compra de bienes de un país y luego venderlos a otro país después de algunas operaciones de procesamiento.

El comercio internacional no es, en principio, diferente del comercio interno, ya que la motivación y el comportamiento de las partes involucradas en un comercio no cambian fundamentalmente, independientemente de si el comercio se encuentra a través de una frontera o no. La principal diferencia es que el comercio internacional suele ser más costoso que el comercio interno. (Diaz, 2013)

El comercio exterior conduce a la división del trabajo y la especialización a nivel mundial. Algunos países tienen abundantes recursos naturales. Deben exportar materias primas e importar productos terminados de países que están avanzados en mano de obra calificada. Esto da beneficios a todos los países y, por lo tanto, conduce a la división del trabajo y la especialización.

Debido a la especialización, se pueden eliminar las líneas improductivas y evitar el desperdicio de recursos. En otras palabras, los recursos se canalizan para la producción de solo aquellos bienes que darían mayores rendimientos. Por lo tanto, existe una asignación y utilización racional de los recursos a nivel internacional debido al comercio exterior.

Los precios pueden ser estabilizados por el comercio exterior. Ayuda a mantener estable la posición de la oferta y la demanda, lo que a su vez estabiliza los precios y permite el transporte y otros gastos de comercialización. El comercio exterior es altamente competitivo. Para mantener y aumentar la demanda de bienes, los países exportadores deben mantener la calidad de los bienes. Así se producen bienes de calidad y estandarizados.

Las importaciones pueden facilitar el nivel de vida de las personas. Esto se debe a que las personas pueden elegir entre nuevas y mejores variedades de bienes y servicios. Al consumir nuevas y mejores variedades de bienes, las personas pueden mejorar su nivel de vida.

El comercio internacional o exterior es reconocido como los determinantes más significativos del desarrollo económico de un país, en todo el mundo. El comercio exterior de un país consiste en el movimiento hacia adentro (importación) y hacia afuera

(exportación) de bienes y servicios, lo que resulta en. Salida e ingreso de divisas. Por lo tanto, también se llama EXIM Trade. (Parodi, 2017, pág. 7)

El comercio exterior ayuda a generar oportunidades de empleo, al aumentar la movilidad de la mano de obra y los recursos. Genera empleo directo en el sector de importación y empleo indirecto en otro sector de la economía. Como industria, sector de servicios (seguros, banca, transporte, comunicación), etc. Las importaciones facilitan el desarrollo económico de una nación. Esto se debe a que, con la importación de bienes de capital y tecnología, un país puede generar crecimiento en todos los sectores de la economía, es decir, la agricultura, la industria y el sector de servicios.

2.2.2. Negocios internacionales

La participación en negocios internacionales permite a los países aprovechar la experiencia especializada y los abundantes factores de producción para entregar bienes y servicios al mercado internacional. Esto tiene la ventaja de aumentar la variedad de bienes y servicios disponibles en el mercado. Los negocios internacionales también aumentan la competencia en los mercados nacionales e introducen nuevas oportunidades en los mercados extranjeros.

La competencia global alienta a las empresas a ser más innovadoras y eficientes en el uso de los recursos. Para los consumidores, los negocios internacionales les presentan una variedad de bienes y servicios. Para muchos, mejora su nivel de vida y aumenta su exposición a nuevas ideas, dispositivos, productos, servicios y tecnologías.

Hoy en día, se reconoce que los negocios son internacionales y hay una expectativa general de que esto continuará en el futuro previsible. Las empresas internacionales pueden definirse simplemente como transacciones comerciales que tienen lugar a través de las fronteras nacionales. Esta definición amplia incluye a la empresa muy pequeña que exporta (o importa) una pequeña cantidad a un solo país, así como la gran firma global con operaciones integradas y alianzas estratégicas en todo el mundo. (Morales, 2017)

"Negocios internacionales" también se define como el estudio del proceso de internacionalización de las empresas multinacionales. Una empresa multinacional (MNE) es una empresa que tiene un enfoque mundial de los mercados, la producción y / o las operaciones en varios países. Entre las empresas multinacionales de renombre se incluyen

empresas de comida rápida como: McDonald's (MCD), YUM (YUM), Starbucks Coffee Company (SBUX), Microsoft (MSFT), etc.

Entre otros líderes de empresas multinacionales industriales se incluyen fabricantes de vehículos como: Ford Motor Company, y General Motors (GMC). Algunos productores de electrónica de consumo, como Samsung, LG y Sony, y empresas de energía como Exxon Mobil y British Petroleum. Las empresas multinacionales abarcan desde cualquier tipo de actividad comercial o mercado, desde bienes de consumo hasta la fabricación de maquinaria; Una empresa puede convertirse en un negocio internacional.

Por lo tanto, para realizar negocios en el extranjero, las empresas deben conocer todos los factores que pueden afectar cualquier actividad comercial, incluidos, entre otros, las diferencias en los sistemas legales, los sistemas políticos, la política económica, el idioma, los estándares contables, los estándares laborales, los estándares de vida, normas ambientales, culturas locales, culturas corporativas, mercados de divisas, aranceles, regulaciones de importación y exportación, acuerdos comerciales, clima, educación. Cada uno de estos factores puede requerir cambios en la forma en que las compañías operan de un país a otro. Cada factor hace una diferencia y una conexión.

La ventaja comparativa sugiere que cada nación es relativamente buena en producir ciertos productos o servicios. Esta ventaja comparativa se basa en los abundantes factores de producción del país- tierra, mano de obra y capital- y un país exportará los productos / servicios que utilizan sus abundantes factores de producción de manera intensiva. Si el país X tiene una abundancia relativa de mano de obra y el país Y una abundancia relativa de capital, el país X debe exportar productos / servicios que utilizan mano de obra intensivamente, El país Y debe exportar productos / servicios que utilizan capital intensivamente (Lopez, Niembro, & Ramos, 2014)

El concepto de ventaja comparativa significa que una nación tiene una ventaja sobre otras naciones en términos de acceso a tierras, recursos, mano de obra y capital asequibles. En otras palabras, un país exportará aquellos productos o servicios que utilizan abundantes factores de producción. Además, las compañías con suficiente capital pueden buscar otro país que sea abundante en tierra o mano de obra, o las compañías pueden buscar invertir internacionalmente cuando su mercado local se sature.

2.2.3. Riesgos en negocios internacionales

Los riesgos en el comercio internacional son las principales barreras para el crecimiento de la misma. El comercio internacional ha sido un tema muy debatido. Los economistas han diferido sobre los beneficios reales del comercio internacional. El aumento en el mercado de exportación es altamente beneficioso para una economía, pero por otro lado el aumento en las importaciones puede ser una amenaza para la economía de ese país. Ha sido la preocupación de los responsables de las políticas el encontrar el equilibrio adecuado entre el libre comercio y las restricciones.

El comercio internacional puede desarrollar una economía, pero al mismo tiempo, ciertos jugadores nacionales pueden ser superados por multinacionales financieramente más fuertes y obligados a cerrar o fusionarse. A veces, estas compañías multinacionales se vuelven tan poderosas, especialmente en países más pequeños, que pueden dictar términos políticos al gobierno para su beneficio.

Las relaciones entre el gobierno y las empresas también difieren de un país a otro, el negocio puede ser visto positivamente como el motor del crecimiento, puede ser visto negativamente como el explotador de los trabajadores, o en algún lugar intermedio como proporcionar tanto beneficios como inconvenientes (Florez, 2015)

El comercio internacional es característicamente más costoso en términos de comercio interno. Hay una serie de razones, como las tarifas, el costo de la demora, el costo relacionado con las diferencias en el sistema legal, etc. Los factores de producción, como la mano de obra y el capital, son más móviles dentro de los territorios del país que en otros países. El comercio internacional está restringido al intercambio de bienes y servicios. No fomenta el intercambio de factores de producción, que pueden ser más beneficiosos en ciertos casos. La evaluación de los riesgos en el comercio internacional juega un papel importante al decidir los modos de pago que se utilizarán para la liquidación entre el comprador y el vendedor.

Una preocupación particular de las empresas internacionales es el grado de riesgo político en un lugar extranjero. El riesgo político se refiere a la probabilidad de que la actividad del gobierno tenga consecuencias no deseadas para la empresa. Estas consecuencias pueden ser dramáticas como en la desinversión forzada, donde un gobierno requiere que la empresa renuncie a sus activos, o más moderada, como en regulaciones o interferencia inoportuna en las operaciones. En cualquier caso, el riesgo se produce debido a la

incertidumbre sobre la probabilidad de que la actividad gubernamental se produzca (Canta, Casabella, & Torres, 2014)

Los riesgos en el comercio internacional pueden dividirse en varios tipos, tales como:

Riesgos económicos

- Riesgo de concesión en control económico.
- Riesgo de insolvencia del comprador.
- Riesgo de no aceptación.
- Riesgo de incumplimiento prolongado, es decir, el hecho de que el comprador no haya pagado la cantidad adeudada después de seis meses de la fecha de vencimiento
- Riesgo de tipo de cambio

Riesgos políticos

- Riesgo de no renovación de licencias de importación y exportación.
- Riesgos por la guerra.
- Riesgo de la imposición de una prohibición de importación después de la entrega de las mercancías
- La rendición de la soberanía política.
- Riesgos del país comprador
- Cambios en las políticas del gobierno.
- Regulaciones de control de cambio
- Falta de moneda extranjera
- Embargos comerciales

Riesgos comerciales

- La falta de capacidad de un banco para cumplir con sus responsabilidades.
- El fracaso de un comprador en relación con el pago debido a limitaciones financieras
- La incapacidad de un vendedor para proporcionar la cantidad o calidad requerida de bienes

- Otros riesgos

Riesgos culturales

- Las diferencias culturales, por ejemplo, algunas culturas consideran que el pago de un incentivo para ayudar al comercio es absolutamente legal
- Falta de conocimiento de los mercados de ultramar.
- Las barreras del idioma
- Inclinação a los socios comerciales corruptos.
- La protección legal por incumplimiento de contrato o impago es baja
- Efectos del entorno empresarial impredecible y los tipos de cambio fluctuantes

Riesgo soberano

- La capacidad del gobierno de un país para pagar sus deudas.

Riesgo natural

- Los diversos tipos de catástrofes naturales, que no se pueden controlar.

2.2.4. Procesos de negocios internacionales

A medida que crecen los negocios y la confianza, a menudo se promulga un cambio hacia una subsidiaria controlada directamente. Este enfoque de internacionalización es el resultado de un deseo de construir un negocio en el mercado de país lo más rápido posible y por un deseo inicial de minimizar el riesgo junto con la necesidad de aprender sobre el país y el mercado desde una base baja de conocimiento. A continuación, se ofrecen algunas de las razones más amplias (Flores, 2015).

La exportación efectiva requiere atención al detalle para que el proceso tenga éxito; Por ejemplo, el exportador debe decidir si y cuando utilizar diferentes intermediarios, seleccionar un método de transporte adecuado, preparar la documentación de exportación, preparar el producto, establecer condiciones de pago aceptables, entre otras (Contreras, 2016)

2.2.5. Beneficios de los negocios internacionales

Exportar es una excelente manera de expandir su negocio con productos que son más ampliamente aceptados en todo el mundo. En muchas industrias manufactureras, por

ejemplo, la internacionalización puede ayudar a las empresas a alcanzar mayores escalas de la economía, especialmente para las empresas de mercados domésticos más pequeños. En otros casos, una empresa puede tratar de explotar una ventaja única y diferenciadora (propiedad intelectual), como una marca, un modelo de servicio o un producto patentado (Orejas, 2015)

Las empresas conjuntas pueden adoptar muchas formas. Por ejemplo, puede haber dos socios o más, los socios pueden compartir por igual o tienen participaciones diferentes, los socios pueden venir del sector privado o del público, los socios pueden ser silenciosos o activos, los socios pueden ser locales o internacionales (Ibarbia, 2015)

2.2.6. Exportaciones

Una exportación es una función del comercio internacional por la cual los bienes producidos en un país se envían a otro país para su venta o comercio futuro. La venta de tales bienes se suma a la producción bruta de la nación productora.

Además, los costos de investigación y desarrollo (I + D) y otros costos también pueden ser compensados con una base de ventas mayor, o el traslado a las exportaciones puede contribuir a la expansión general de la compañía. Para otros, las exportaciones pueden ser una forma de probar las oportunidades para la concesión de licencias, franquicias o producción en el extranjero (Ibarbia, 2015)

Las exportaciones son una de las formas más antiguas de transferencia económica y ocurren en gran escala entre las naciones que tienen menos restricciones al comercio, como aranceles o subsidios. La mayoría de las compañías más grandes que operan en economías avanzadas obtienen una parte sustancial de sus ingresos anuales de las exportaciones a otros países. La capacidad de exportar bienes ayuda a crecer una economía. Una de las funciones básicas de la diplomacia y la política exterior entre los gobiernos es fomentar el comercio económico en beneficio de todas las partes comerciales.

Con mercados relativamente pequeños, como Sudáfrica, no suele pasar mucho tiempo antes de que el mercado local se saturase y ofrezca limitadas oportunidades adicionales de ventas. Muchos de los fabricantes más grandes de Sudáfrica han tenido que recurrir a mercados extranjeros para justificar su existencia (Orejas, 2015)

Las exportaciones son un componente crucial de la economía de un país. Las exportaciones facilitan el comercio internacional y estimulan la actividad económica doméstica al crear empleo, producción e ingresos. A partir de 2017, los países exportadores más grandes del mundo en términos de dólares son China, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur. China tiene exportaciones de aproximadamente \$ 2.2 billones en bienes, principalmente equipos electrónicos y maquinaria.

Las empresas exportan productos y servicios por una variedad de razones. La exportación puede aumentar las ventas y las ganancias si llegan a nuevos mercados, e incluso pueden presentar una oportunidad para capturar una cuota de mercado global significativa. Las empresas que exportan propagan el riesgo empresarial al diversificarse en múltiples mercados. La exportación a mercados extranjeros a menudo puede reducir los costos por unidad al expandir las operaciones para satisfacer la mayor demanda. Finalmente, las empresas que exportan a mercados extranjeros adquieren nuevos conocimientos y experiencias que pueden permitir el descubrimiento de nuevas tecnologías, prácticas de marketing y conocimientos sobre competidores extranjeros.

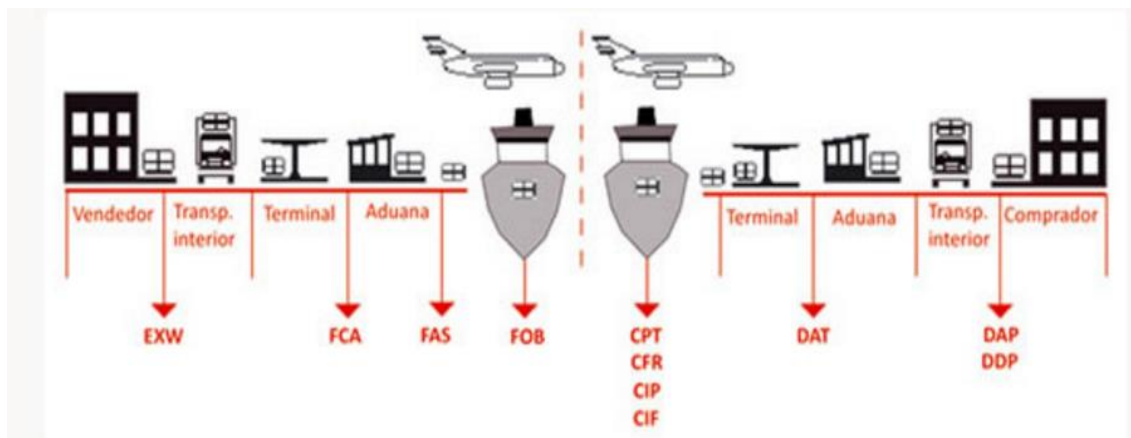
Las empresas que exportan se presentan con un conjunto único de desafíos. Es probable que los costos adicionales se realicen porque las compañías deben asignar recursos considerables para investigar mercados extranjeros y modificar productos para cumplir con la demanda y las regulaciones locales. Las empresas que exportan suelen estar expuestas a un mayor grado de riesgo financiero. Los métodos de cobro, como la cuenta abierta, la carta de crédito, el prepago y el envío, son intrínsecamente más complejos y demoran más que los pagos de los clientes nacionales.

2.2.7. Incoterms

Los Incoterms son las normas internacionales utilizadas para decir las condiciones de entrega de la mercancía. Estas normas determinan hasta donde tiene responsabilidad el vendedor y donde asume la responsabilidad del comprador.

Se detalla los Incoterms existentes desde su última actualización en el 2010, se aplica en los contratos de venta en todo el mundo definen las responsabilidades de exportador e importador en una transacción comercial, aclarando los términos en que se producirá la entrega de mercancías y ayudando a especificar las obligaciones de cada parte.

En la figura 2 se observa los Incoterms existentes para el comercio exterior, es importante comprender que los mismos tienen como función facilitar el comercio en todo el mundo, la Cámara de Comercio Internacional (ICC) publica un conjunto de Incoterms, oficialmente conocidos como términos comerciales internacionales. Los Incoterms, reconocidos mundialmente, evitan la confusión en los contratos de comercio exterior al aclarar las obligaciones de compradores y vendedores. Las partes involucradas en el comercio nacional e internacional las usan comúnmente como una especie de abreviatura para ayudar a entenderse entre sí y los términos exactos de sus acuerdos comerciales. Algunos Incoterms se aplican a cualquier medio de transporte; otros se aplican estrictamente al transporte a través del agua.



Nota: La figura muestra los Incoterms existentes para el comercio exterior, la Cámara de Comercio Internacional (ICC) publica un conjunto de Incoterms, oficialmente conocidos como términos comerciales internacionales. Fuente: Datos adaptados de tibagroup.com (2018).

Figura 2.

Responsabilidades de los Incoterms

Elaborado por: Anchundia y Fernández (2021)

Se utilizan los Incoterms para definir el punto de entrega y las responsabilidades asumidas por el comprador y vendedor. Las fusiones son:

- Los Gastos, el vendedor y comprador saben exactamente hasta donde termina o comienza su responsabilidad, este hecho permite que el comprador pueda conocer exactamente los gastos que debe añadir al precio ofertado para poder comparar con otras ofertas.
- El Riesgo, El comprador conoce momento y lugar donde comienzan sus riesgos. Por lo tanto, este dato es de mucha importancia para asegurar la mercadería.

- Lugar de entrega, Señala el lugar concreto donde el vendedor debe dejar la mercadería y el punto donde el comprador debe recoger la mercancía.

Los Incoterms corresponden a los términos internacionales de comercio los cuales reflejan las normativas que aceptan las dos partes, es decir la vendedora y la compradora, en la cual se define la responsabilidad de cada parte, los gastos que deben de cubrir cada uno, la documentación aduanera y cuál es el método de transportación acordada entre ellos (Acharya, 2017).

Entraron en vigencia en el año 2011 en donde se estipularon once términos, de los cuales solo cuatro se pueden manejar bajo un transporte marítimo. Considerando que la empresa D' LUCERO exporta sus productos por vía marítima, se especificará a continuación los cuatro términos bajo los cuales dichas exportaciones pueden ser enviadas al cliente internacional. Estos cuatro términos son: FAS, FOB, CFR y CIF.

El término FAS, Franco al Costado del Buque, según Pro Ecuador es cuando el exportador tiene que realizar todo el trámite de envío internacional del producto y por ende debe de asumir los costos del mismo. En otras palabras exportador debe de asumir el riesgo de entregar la mercancía al costado del buque que el importador le dicta, así como también debe de efectuar el despacho para la exportación (SENAE, 2017).

Por el contrario, el comprador o importador es el que asume más riesgos bajo este término ya que debe responsabilizarse por poner la mercancía sobre el buque, contratar el transporte y seguro hasta el país de destino y efectuar el despacho de importación. En cuanto al término FOB (Franco a Bordo), es parecido al término FAS, solo en este caso la entrega de la mercancía no es al lado del buque sino sobre el mismo; es decir dejar la mercancía a bordo (Eslava, 2016).

Esto hace que el exportador asuma también el riesgo del despacho a bordo de la nave. Los riesgos que asume el importador son los mismos que el FAS a excepción de poner la mercancía a bordo. Por otra parte el término de CFR (Costo y Flete) las responsabilidades del exportador son las mismas que incurren en el término FOB, solo que bajo este concepto el vendedor debe de hacer la contratación de la bodega del barco y se debe de encargar del pago del flete hasta el país de destino (Ostosa, 2015).

Los riesgos del importador consisten en asumir el riesgo y la responsabilidad desde que la mercancía sale del puerto de origen hasta que llegue al puerto de destino, la

responsabilidad del embalaje y debe de asumir el despacho de importación. Finalmente dentro del término CIF el exportador es el responsable del costo, flete y seguro internacional, también de la contratación del transporte desde el puerto de origen hasta el puerto de destino (Dorta, 2013).

Esto permite que se pueda tener un acuerdo legal por medio de un contrato en donde estarán estipuladas las responsabilidades de ambas partes, como también estará detallado los beneficios que obtendrá cada una de ellas. Se busca el cumplimiento de reglamentos y regulaciones tanto en el país de origen como en el de destino por efectos de exportación e importación. Con el cumplimiento de estos elementos será posible que las operaciones de compra y venta sean efectuadas de una manera transparente, rápida y clara.

2.2.8. Balanza comercial

La balanza comercial (BOT) es la diferencia entre el valor de las exportaciones de un país y el valor de las importaciones de un país durante un período determinado. La balanza comercial es el componente más importante de la balanza de pagos de un país. A veces, la balanza comercial entre los bienes de un país y la balanza comercial entre sus servicios se distinguen como dos cifras separadas (Salazar, 2017).

Mediante la balanza comercial se puede analizar los mercados, los precios que existen en ellos y la relación con otros países, además el crecimiento económico de un país y evitar una crisis mediante política que ayuden a superar un déficit (Holguín, 2019).

La balanza comercial también se conoce como balanza comercial, balanza comercial internacional, balanza comercial o exportaciones netas. La balanza comercial (BOT) es la diferencia entre el valor de las importaciones y exportaciones de un país durante un período determinado y es el componente más grande de la balanza de pagos (BOP) de un país (Espinoza, Chicaiza, & Quinchuela, 2018).

Un país que importa más bienes y servicios de los que exporta en términos de valor tiene un déficit comercial, mientras que un país que exporta más bienes y servicios de los que importa tiene un superávit comercial. En 2019, Alemania tuvo el mayor superávit comercial seguido por Japón y China, mientras que Estados Unidos tuvo el mayor déficit comercial, incluso con la guerra comercial en curso con China, superando al Reino Unido y Brasil.

La fórmula para calcular el BOT se puede simplificar como el valor total de las exportaciones menos el valor total de sus importaciones. Los economistas usan el BOT para medir la fuerza relativa de la economía de un país. Un país que importa más bienes y servicios de los que exporta en términos de valor tiene un déficit comercial o una balanza comercial negativa. Por el contrario, un país que exporta más bienes y servicios de los que importa tiene un superávit comercial o una balanza comercial positiva.

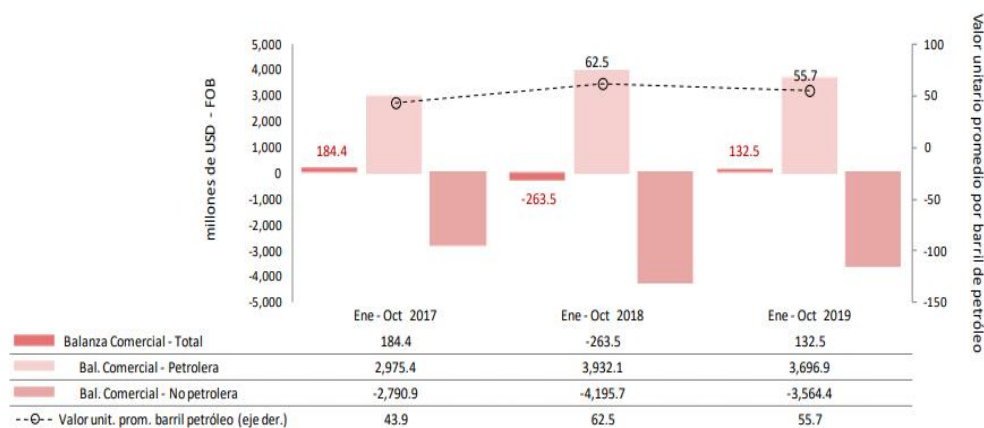
Hay países donde es casi seguro que se producirá un déficit comercial. Por ejemplo, Estados Unidos, donde en realidad un déficit comercial no es una ocurrencia reciente. De hecho, el país ha tenido un déficit comercial persistente desde la década de 1970. A lo largo de la mayor parte del siglo XIX, el país también tuvo un déficit comercial (entre 1800 y 1870, Estados Unidos tuvo un déficit comercial durante todos menos tres años). Por el contrario, el superávit comercial de China ha aumentado incluso cuando la pandemia ha reducido comercio. En julio de 2020, China generó un excedente de \$ 110 mil millones en productos manufacturados frente a \$ 230 mil millones en exportaciones, por lo que, incluso contando las partes importadas, China se está acercando a exportar \$ 2 en bienes manufacturados por cada producto manufacturado que importa.

Un superávit o déficit comercial no siempre es un indicador viable de la salud de una economía y debe considerarse en el contexto del ciclo económico y otros indicadores económicos. Por ejemplo, en una recesión, los países prefieren exportar más para crear puestos de trabajo y demanda en la economía. En tiempos de expansión económica, los países prefieren importar más para promover la competencia de precios, lo que limita la inflación.

En 2019, Alemania tuvo el mayor superávit comercial por saldo por cuenta corriente. Japón ocupó el segundo lugar y China el tercero, en términos del mayor superávit comercial. Por el contrario, Estados Unidos tuvo el mayor déficit comercial, incluso con la guerra comercial en curso con China, con el Reino Unido y Brasil en segundo y tercer lugar.

En lo que respecta a Ecuador, el superávit comercial de Ecuador se amplió a USD 333,4 millones en mayo de 2021 desde USD 197,6 millones en el mes correspondiente del año anterior. Las exportaciones aumentaron un 54,1 por ciento interanual a USD 2.232,3 millones, principalmente bienes primarios (48,8 por ciento a USD 1.757,4 millones), de los cuales el crudo pesó más (206,4 por ciento a USD 681,0 millones); y productos

manufacturados (77,6 por ciento a 474,9 millones de dólares). A continuación, en la figura 3 se presenta la evolución en los periodos 2017, 2018 y 2019 de la balanza comercial nacional del Ecuador.



Nota: En el gráfico se presenta la evolución en los periodos 2017, 2018 y 2019 de la balanza comercial nacional del Ecuador. Fuente: Datos obtenidos de tibagroup.com (2018).

Figura 3.

Balanza comercial 2017-2019

Elaborado por: Anchundia y Fernández (2021)

Las importaciones aumentaron un 51,8 por ciento más lento con respecto al año anterior a USD 1.898,9 millones, a saber, materias primas (33,9 por ciento a USD 757,6 millones); bienes de capital (46,5 por ciento a 423,9 millones de dólares); bienes de consumo (32,6 por ciento a USD 393,5 millones); y combustibles y lubricantes (258,5 por ciento a USD 317,8).

En resumen, la balanza comercial del Ecuador ha reducido su contribución al crecimiento a lo largo del tiempo; las importaciones crecieron rápidamente mientras que los volúmenes de petróleo se estancaron. Beneficiándose de los altos precios internacionales, el valor de las exportaciones se expandió en casi diez puntos porcentuales del PIB entre 2001 y 2014, alcanzando un máximo del 34 por ciento del PIB en 2007 (Banco Central del Ecuador, 2019). Las importaciones se expandieron más rápidamente que las exportaciones, particularmente de combustibles y bienes de capital, produciendo exportaciones netas que deprimieron el crecimiento del PIB en alrededor de 0,7 puntos porcentuales en promedio durante el auge.

Este resultado se revirtió cuando la economía se ajustó a los precios más bajos del petróleo en 2015 y 2016. La estructura de exportación de Ecuador cambió poco durante la década

de 2000, y los productos primarios representaron la mayor parte de las exportaciones. Los cambios en la composición de la canasta de exportaciones se debieron principalmente a cambios en los precios más que en los volúmenes. Las exportaciones de petróleo representaron más de la mitad de la canasta de exportaciones en 2014. Para 2016, el petróleo todavía representaba aproximadamente el 34 por ciento del valor exportado de Ecuador. Otros productos primarios, como la agricultura y los minerales, representaron un 50 por ciento adicional de las exportaciones totales en 2016 (Banco Central del Ecuador, 2019).

2.3. Marco Conceptual

Almacenamiento: Una unidad de servicio y soporte en la estructura organizacional y funcional de una compañía con propósitos bien definidos de custodia, control y abastecimiento de productos y materiales.

Aprovisionamiento: Es la acción de adquirir bienes o servicios. El proceso se utiliza para asegurar que el comprador reciba los productos al mejor precio posible, cuando se comparan aspectos como calidad, cantidad, plazo, y ubicación. El término también define los procesos para promover la competencia justa y abierta, a la vez que minimizan los riesgos, como el fraude y la connivencia.

Cadena logística: También definido como cadena de suministro, es la que controla todo el flujo de trabajo en la gestión de los productos dentro de una organización, desde su almacenamiento, distribución, hasta el destino final con proveedores y clientes.

Demanda: El término en ámbito económico se define como la suma de las compras de bienes y servicios que realizan las personas en un momento determinado.

Distribución física: Se refiere al conjunto de operaciones llevadas a cabo para que el producto recorra el camino que dista desde su punto de producción hasta su consumo final.

Gnoseológicos: Es la rama de la filosofía que estudia el origen, la naturaleza y el alcance del conocimiento; además representa los saberes generales de una ciencia, actividad o factor.

Inventarios: El término define al registro documental de los bienes y demás artículos pertenecientes a una persona o comunidad, realizado con estándares de orden y precisión. En una entidad o empresa, es la relación ordenada de bienes y existencias, a una fecha determinada.

Oferta: Desde el punto de vista económico se define como la suma de las ventas de bienes y servicios que realizan las personas en un momento determinado.

Lead time: El término se describe como el tiempo que transcurre desde que se inicia un proceso de producción hasta que se completa, incluyendo el tiempo requerido para entregar el producto al cliente. Además, esta terminología está relacionada con la obra en curso y con otros indicadores como el plazo de entrega y stocks.

Marketing: Este término se caracteriza por establecer una disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y de los consumidores. Este proceso analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar y fidelizar a los clientes mediante la satisfacción de sus necesidades.

Producción: El término define a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación o elaboración de bienes y servicios. Se caracteriza por ser un proceso complejo, requiere de distintos factores que pueden dividirse en tres grandes grupos económicos como lo son la tierra, el trabajo y el capital.

Satisfacción del cliente: El término es el estudio de varios factores que buscan la conformidad del cliente con el producto o servicio que compró o adquirió, cubriendo en pleno las expectativas depositadas en el momento de observarlo.

Stock: Se refiere a la cantidad de productos, materias primas, herramientas o cualquier insumo necesario en el giro de negocio; que son necesarios tener almacenados para compensar la diferencia entre el flujo del consumo y la producción. Además, constituye una inversión que permite asegurar en condiciones óptimas, la continuidad de las ventas de la empresa.

Ventas históricas: Es el enfoque que permite estimar la demanda hacia futuros periodos de tiempo, basándose en información generada por el movimiento de productos del módulo de control de inventarios en periodos anteriores.

Ventajas competitivas: El término se define como un factor o característica que una compañía tiene respecto a otras organizaciones competidoras, lo que representa una diferenciación que permite atraer más consumidores.

2.4. Marco Legal

Código orgánico de la producción, comercio e inversiones

Capítulo 1 De las Inversiones Productivas

Art. 13.- Definiciones. - Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones:

a. Inversión productiva. - Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional;

b. Inversión Nueva. - Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entiéndase como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento. El mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento, así como los créditos para adquirir estos activos, no implica inversión nueva para efectos de este Código.

c. Inversión extranjera. - La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en el extranjero, o que implique capital que no se hubiere generado en el Ecuador.

d. Inversión nacional. - La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas ecuatorianas, o por extranjeros residentes en el Ecuador, salvo que demuestren que se trate de capital no generado en el Ecuador; y,

e. Inversionista nacional. - La persona natural o jurídica ecuatoriana, propietaria o que ejerce control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. También se incluyen en este concepto, las personas naturales o jurídicas o entidades de los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios ecuatorianos, propietarios o que ejercen

control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. Las personas naturales ecuatorianas que gocen de doble nacionalidad, o los extranjeros residentes en el país para los efectos de este Código se considerarán como inversionistas nacionales. No se considerará como inversión extranjera, aquella realizada por una empresa nacional o extranjera, cuyas acciones, participaciones, propiedad o control, total o mayoritario, le pertenezca a una persona natural o sociedad ecuatoriana.

Art. 14.- Aplicación. - Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna Naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen.

Los beneficios del presente Código no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales. El reglamento regulará los parámetros de aplicación de los incentivos a todos los sectores que lo soliciten.

Los beneficios y garantías reconocidos por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

Art. 15.- Órgano Competente. - El Consejo Sectorial de la Producción será el máximo órgano de rectoría gubernamental en materia de inversiones.

Art. 16.- Modalidades de inversión. - Las modalidades de inversión y sus excepciones se establecerán en el Reglamento a esta normativa.

Capítulo III: De los Derechos de los Inversionistas

Art. 19.- Derechos de los inversionistas. - Se reconocen los siguientes derechos a los inversionistas:

a. La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libre fijación de precios, a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la Ley;

- b. El acceso a los procedimientos administrativos y acciones de control que establezca el Estado para evitar cualquier práctica especulativa o de monopolio u oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal;
- c. La libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte;
- d. Libre transferencia al exterior, en divisas, de las ganancias periódicas o utilidades que provengan de la inversión extranjera registrada, una vez cumplidas las obligaciones concernientes a la participación de los trabajadores, las obligaciones tributarias pertinentes y demás obligaciones legales que correspondan, conforme lo establecido en las normas legales, según corresponda.
- f. Libertad para adquirir, transferir o enajenar acciones, participaciones o derechos de propiedad sobre su inversión a terceros, en el país o en el extranjero, cumpliendo las formalidades previstas por la ley;
- g. Libre acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos financieros de corto, mediano y largo plazos;
- h. Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación, tecnología y otros equivalentes;

Regímenes de Exportación

Art. 154.- Exportación definitiva. - Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

Pasos para exportar desde Ecuador.

De acuerdo a lo visto, se comprende que el proceso de exportación es diverso, metódico y controlado estrictamente. Tal como se plantea, no es estático y está sujeto a cambios internos de los países y externos del mercado internacional.

En Ecuador este proceso puede ser realizado tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, en calidad de personas naturales o jurídicas. A continuación, se puede apreciar los organismos que intervienen en dicho proceso de acuerdo con el portal PROECUADOR.

De acuerdo con PROECUADOR los requisitos son:

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
 - a. Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
 - b. Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>
3. Registrarse como exportador en Ocupas (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:
 - a. Actualizar su información en la base de datos
 - b. Crear usuario y contraseña
 - c. Aceptar las políticas de uso
 - d. Registrar firma electrónica **Fuente especificada no válida.**

Es mediante el mecanismo ECUAPASS del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE) el que facilita dicho proceso ya que es el sistema con el cual el organismo habilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero del país ahorrando tiempo en los trámites de importación y exportación. Sirve para que los procesos aduaneros sean más fáciles y seguros, ya que con mediante la creación de una firma electrónica, se pueden realizar los trámites desde cualquier lugar por medio de un dispositivo que permite operar de manera segura. Lo utilizan las Instituciones Públicas y Operadores que intervienen en el comercio exterior del Ecuador, en virtud de las normas contenidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI) y sus reglamentos.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Metodología

En este capítulo se dará a conocer la metodología basada en la investigación, se explicará de forma explicativa el proceso cubierto por la investigación y los métodos a utilizar. A partir del método de investigación y su importancia, de la misma forma se establecerán herramientas de trabajo y recolección de datos para realizar análisis.

Como menciona los autores Toala & Mendoza (2019), “La importancia de la metodología en el trabajo de investigación es realizar una actividad con orden y secuencia. En cualquier caso, todo trabajo de investigación es complicado porque no reconoce el conocimiento general o el conocimiento del razonamiento como un método confiable para problematizar situaciones y formular relaciones causales entre varios elementos de eventos”. La aplicación de la metodología responde a la necesidad de organizar fragmentos de la realidad en significados lógicos y explicativos para aclarar dudas, interrogantes y supuestos.

3.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación de este estudio es descriptiva:

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en comprender la situación actual, procesos, objetivos y las actitudes a través de descripciones precisas de actividades con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Su objetivo no se limita a la recopilación de datos, sino a predecir e identificar la relación que existe entre dos o más variables del mismo (Carhuancho & Nolzco, 2019).

En este proceso de investigación se describe no solo un evento específico, sino que intenta determinar las posibles causas encontradas de los problemas. En resumen, este tipo de investigación se basa en la causa de determinar la razón de las principales características en cuanto a precio al productor, rendimiento y producción de la caña de azúcar para la exportación a España y la incidencia que ha tenido en la balanza comercial.

Este estudio tiene como objetivos en describir detalles importantes y recolectar toda la información de forma observacional de los eventos económico más significativos en

Ecuador y en el mercado internacional. Por lo consiguiente analizar la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España y su impacto en la balanza comercial no petrolera, periodo 2015 - 2019.

También, esta investigación tiene modalidad documental, se define por que se realiza mediante el uso de documentos oficiales o personales como fuente de información. Los documentos que considera en esta categoría son los siguientes:

- Periódico
- Artículos científicos
- Folletos
- Paginas oficinales del gobierno
- Archivos publicados por el gobierno
- Revistas

La investigación documental es similar al análisis de contenido, que involucra el estudio de información existente registrada en medios, texto y elementos físicos. Aquí, la recopilación de datos de personas no es necesaria para realizar una investigación. Así que este es un buen ejemplo de investigación secundaria.

3.3. Enfoque

Según Torres (2016), la investigación está vinculado con dos diferentes tipos de enfoques; cualitativo y cuantitativo; en este caso el estudio es mixto.

“El enfoque de investigación cualitativa ayuda a comprender el significado de los fenómenos, donde las palabras son datos de interés. Se plantea de métodos basados en informar con claridad en objetividad, precisión acerca de observaciones, credibilidad, la transferibilidad y la coherencia general” (Macías M. , 2021).

De acuerdo a los autores Hernández, Fernández, & Baptista (2017), Este enfoque cuantitativo se utiliza para análisis estadísticos. Se da a partir de la recolección, las mediciones de parámetros, la obtención de frecuencias y estadígrafos de la población. Plantee un problema de estudio delimitado y concreto. Las preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas; esta recolección de datos deriva las hipótesis que serán sometidas a prueba la veracidad del estudio. E

En esta investigación se realiza a base del método cualitativo, donde se revelan datos con características tributarias, financieras y métodos estadísticos permitiendo establecer parámetros de análisis del problema de estudio a través de la recolección de datos, este enfoque permitirá en resolver y contestar las preguntas en comprobación de las hipótesis planteadas. Este tiene la finalidad de conocer cuál es la incidencia en la balanza comercial de la exportación de la caña de azúcar a España.

Para el desarrollo del estudio es necesario recolectar y analizar diversos informes económicos, boletines científicos, revista que permitan obtener los datos oportunos para la investigación. Como el enfoque de la investigación en cuantitativa, se utilizaron base de datos de páginas oficiales como fuentes de información como lo es:

- Banco Central del Ecuador
- Ministerio de Agricultura y Ganadería
- Pro Ecuador
- Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros.
- Food and Agriculture Organization Corporate Statistical Database(FAOSTAT)

3.4. Técnica e instrumentos

Las técnicas de análisis que se utilizarán para el tratamiento de los datos son las siguientes:

- Estadística descriptiva: establezca el análisis de datos a través de la estadística descriptiva, analiza la tendencia y el comportamiento de los datos a través de medidas de tendencia central y análisis de los resultados en consecuencia.
- Análisis financiero: Analizar información financiera, ratios, índices y otros indicadores se utilizarán junto con información adicional principalmente relacionada con el contexto económico para obtener una visión objetiva de la situación financiera, y finalmente establecer conclusiones y recomendaciones relacionadas con la investigación.

Como instrumento se utilizará el análisis documental, el cual es un tipo de investigación cualitativa en la que el analista revisa los documentos para evaluar un tema de evaluación. La disección de documentos implica codificar el contenido en temas como cómo se investigan las transcripciones de un determinado objeto de estudio. Los documentos

pueden proporcionar datos de investigación complementarios, lo que hace que el análisis de documentos sea un método útil y beneficioso para la mayoría de las investigaciones. Los documentos pueden proporcionar información de antecedentes y una amplia cobertura de datos y, por lo tanto, son útiles para contextualizar la investigación dentro de su tema o campo

3.5. Población

De acuerdo al autor López (2004), la población es “El total de individuos, objetos o métricas que tienen algunas características comunes que se pueden observar en una ubicación determinada y en un momento dado. Al realizar cualquier investigación, se deben considerar algunas características básicas al seleccionar la población de estudio”.

Para el desarrollo de este estudio, sobre la rentabilidad de la caña de azúcar en el periodo 2015 -2019 la información será obtenida de la base de datos de la plataforma FAOSTAT, que es de acceso rápido a los datos de la plataforma de alimentos y agricultura de más de 245 países entre la cuales se encuentra información de Ecuador. Para la obtención de la muestra se utiliza el método aleatorio simple donde el investigador obtendrá datos de las principales características en cuanto al precio del productor, rendimiento y producción de la caña de azúcar ecuatoriana.

Por otra parte, según el BCE, Ecuador exportó \$29,0 millones de dólares FOB de azúcar durante el 2019 (0,13% del total de exportaciones), lo que equivale a 60.363 toneladas métricas. La exportación de azúcar tuvo una tasa promedio de variación interanual de 8,8% del 2010 al 2019. Por otra parte, la Federación Nacional de Azucareros del Ecuador (Feneazucar) menciona en un informe titulado “Ingenios solidarios con el Ecuador” que al cierre del año 2020 en Ecuador se registran las siguientes empresas dedicadas a la producción y exportación de la caña de azúcar como miembros de la organización.

- Ingenio Monterrey
- Ingenio Valdez
- Ingenio Agro azúcar (La Troncal)
- Industrial San Carlos

Sin embargo, es necesario mencionar que existen muchas otras empresas cuyo giro de negocio consiste en la exportación de caña de azúcar, sin embargo, no existe un dato idóneo o exacto acerca de la cantidad de compañías dedicadas a este sector. Según datos

del Banco Central del Ecuador – BCE, existe un decrecimiento de la industria azucarera a través de los años, ubicándose en el último lugar de 47 industrias a nivel nacional, con un aporte de \$58,1 millones de dólares en 2018 (0,05% del PIB) y, una tasa promedio de variación interanual de -6,9% entre 2007 y 2018. Cabe señalar que, en 2018, el 97,5% del VAB de esta industria lo generaron las provincias de Guayas, Cañar, Imbabura y Loja.

3.6. Muestra

Se tomará como población y muestra a empresas exportadoras de la caña de azúcar del Ecuador, por ello, no aplica muestreo no probabilístico, consiste en que el investigador escoge a su conveniencia la muestra, por lo tanto, no se utilizará fórmula estadística para el cálculo de la población del objeto de estudio. Se escoge como muestra las siguientes empresas, que se mencionan a continuación, puesto que, las mismas pertenecen a la organización Fenezucar ente que cuenta con empresas afiliadas dedicadas a la comercialización y exportación de caña de azúcar:

- Ingenio Monterrey
- Ingenio Valdez
- Ingenio Agro azúcar (La Troncal)
- Industrial San Carlos

3.7. Análisis de resultados

INDUSTRIA MONTERREY

Empresa azucarera ubicada en Catamayo, en la provincia de Loja, fundada en enero de 1959, se considera como uno de los principales ingenios debido a su buena producción y la modernidad de la maquinaria usada en su trabajo, además se preocupa por la protección ambiental. Entrevista realizada a el Ing. Carlos Valdivieso Presidente de la empresa.

Entrevistado por: Miulling Fernández

Fecha: 30/11/2021

- 1. ¿Cuántas variedades de azúcar exporta la empresa y cuáles son las más apetecidas para la exportación y por qué?**

Exportamos 2 variedades de azúcar blanca y crudo ambas son apetecidas para la exportación por el sabor, porque son productos que no son sometidos a refinación, y tampoco tienen sabores extraños.

2. ¿En qué fechas específicas se aumenta el nivel de producción?

Entre los meses de julio y agosto.

3. ¿Considera que aun en esta época de pandemia le ha resultado rentable la exportación de la caña de azúcar?

En esta época ha sido un poco complicada la exportación, pero es un problema general. Esta situación ha perjudicado a toda clase de industrias.

4. ¿Qué tipo de presentación utiliza la empresa para la exportación de la caña de azúcar?

La caña de azúcar se elabora en dos formas. La mayor parte se lleva a los ingenios que producen azúcar crudo y/o azúcar blanco a través de un proceso de sulfitación; este es el azúcar para la exportación.

- Sacos polipropileno de 11,34kg y 50kg.
- Fundas polietileno de 01, 02, 05kg y 500kg.

5. ¿Qué Incoterms usa y que aranceles y/o valores debe asumir la empresa para poder exportar su producto?

Incoterms FOB.

6. ¿Cuál es el nivel de producción de la empresa y que porcentaje del total de su producción es para exportación?

El nivel de producción es de 8% y 15%.

7. ¿Cuál es el proceso de exportación que realiza la empresa desde su planta productora hasta el consumidor final en Estados Unidos?

Un acuerdo comercial, producción de pedido, transporte nacional, transporte internacional y entrega de pedido.

8. ¿De acuerdo a las políticas emitidas por el gobierno cree usted que la empresa ha tenido alguna afectación financiera?

Lo que más me afecto financieramente fue el problema de la pandemia.

9. ¿Cómo ha sido la evolución de ventas durante el 2020 en relación al año 2019?

Para 2019 se observó que la Balanza Comercial del Sector Azucarero es Positiva, siendo las importaciones el 55.33% de las Exportaciones. Sin embargo, en lo que va de 2020 (enero a agosto) se evidencia una balanza deficitaria.

INDUSTRIA VALDEZ

Fundada en 1884 en la ciudad de Milagro, actualmente administrada por Consorcio Nobis, su visión es ser líderes por su productividad, solidez e innovación, comprometidos con el medio ambiente y la sociedad. Entrevista al Master Miguel López Perero, Gerente general.

Entrevistado por: Jhoselyn Anchundia

Fecha: 30/11/2021

1. ¿Cuántas variedades de azúcar exporta la empresa y cuáles son las más apetecidas para la exportación y por qué?

Cuenta con 7 variedades de azúcar (blanco, blanco especial, morena, blanco light, morena light, cruda), panela en bloques y granulada.

2. ¿En qué fechas específicas se aumenta el nivel de producción?

En agosto y septiembre.

3. ¿Considera que aun en esta época de pandemia le ha resultado rentable la exportación de la caña de azúcar?

No ha sido muy rentable, porque la pandemia afecto las operaciones de comercio a nivel mundial.

4. ¿Qué tipo de presentación utiliza la empresa para la exportación de la caña de azúcar?

La caña de azúcar se elabora en dos formas. La mayor parte se lleva a los ingenios que producen azúcar crudo y/o azúcar blanco a través de un proceso de sulfitación; este es el azúcar para la exportación.

5. ¿Qué Incoterms usa y que aranceles y/o valores debe asumir la empresa para poder exportar su producto?

Se usa un Incoterms FOB.

6. ¿Cuál es el nivel de producción de la empresa y que porcentaje del total de su producción es para exportación?

La producción es de 10 % y 20%

7. ¿Cuál es el proceso de exportación que realiza la empresa desde su planta productora hasta el consumidor final en Estados Unidos?

Un acuerdo comercial, producción de pedido, transporte nacional, transporte internacional y entrega de pedido.

8. ¿De acuerdo a las políticas emitidas por el gobierno cree usted que la empresa ha tenido alguna afectación financiera?

Ciertos problemas con aranceles

9. ¿Cómo ha sido la evolución de ventas durante el 2020 en relación al año 2019?

Para 2018 se observó que la Balanza Comercial del Sector Azucarero es Positiva, siendo las importaciones el 55.33% de las Exportaciones. Sin embargo, en lo que va de 2020 (enero a agosto) se evidencia una balanza deficitaria.

INDUSTRIA AGROAZÚCAR

Ingenio con residencia en La Troncal, con una producción anual de tres millones de sacos conteniendo 50 kilos de azúcar cada uno. Buscan mediante desarrollo e investigación lograr la sostenibilidad y satisfacer las necesidades en la agroindustria. Entrevista al Gerente general, el Ing. Juan Pablo Vela.

Entrevistado por: Jhoselyn Anchundia

Fecha: 06/12/2021

1. ¿Cuántas variedades de azúcar exporta la empresa y cuáles son las más apetecidas para la exportación y por qué?

Dos tipos de azúcar; blanco y crudo, son los más utilizados como producto de consumo final y por algunas industrias como confiteras, panaderas, pasteleras entre otras.

2. ¿En qué fechas específicas se aumenta el nivel de producción?

Entre los meses de febrero y marzo.

3. ¿Considera que aun en esta época de pandemia le ha resultado rentable la exportación de la caña de azúcar?

Considero que no ha bajado mucho las exportaciones en esta época, aunque si ha habido una disminución en las exportaciones.

4. ¿Qué tipo de presentación utiliza la empresa para la exportación de la caña de azúcar?

La caña de azúcar se elabora en dos formas. La mayor parte se lleva a los ingenios que producen azúcar crudo y/o azúcar blanco a través de un proceso de sulfitación; este es el azúcar para la exportación.

5. ¿Qué Incoterms usa y que aranceles y/o valores debe asumir la empresa para poder exportar su producto?

Hay distintos términos para cada comprador en su mayoría usamos FOB.

6. ¿Cuál es el nivel de producción de la empresa y que porcentaje del total de su producción es para exportación?

La producción de la empresa es entre el 7% y 16%.

7. ¿Cuál es el proceso de exportación que realiza la empresa desde su planta productora hasta el consumidor final en Estados Unidos?

Un acuerdo comercial, producción de pedido, transporte nacional, transporte internacional y entrega de pedido.

8. ¿De acuerdo a las políticas emitidas por el gobierno cree usted que la empresa ha tenido alguna afectación financiera?

No he tenido.

9. ¿Cómo ha sido la evolución de ventas durante el 2020 en relación al año 2019?

Para 2019 se observó que la Balanza Comercial del Sector Azucarero es Positiva, siendo las importaciones el 55.33% de las Exportaciones. Sin embargo, en lo que va de 2020 (enero a agosto) se evidencia una balanza deficitaria.

INDUSTRIA SAN CARLOS

Con más de 25 000 hectáreas distribuidas en Naranjito, Marcelino Maridueña y El triunfo, buscando siempre innovar con desarrollo en el área tecnológica sin olvidar los tradicional,

es una empresa fundada en 1897 que busca superar las expectativas de sus clientes.
Entrevista a Ing. Xavier Marcos Stagg, Gerente general de la empresa.

Entrevistado por: Miulling Fernández

Fecha: 13/12/2021

1. ¿Cuántas variedades de azúcar exporta la empresa y cuáles son las más apetecidas para la exportación y por qué?

Nuestra industria genera azúcar granulada y azúcar morena, las cuales ambas son las bases del éxito y reconocimiento de nuestra industria siendo ambas las más apetecidas para la exportación hacia esas zonas europeas por su refinación de calidad y su sólida presentación.

2. ¿En qué fechas específicas se aumenta el nivel de producción?

Las fechas de aumento de producción son a partir del mes de junio específicamente a mediados de ese mes, justo después de cosechar toda la caña de azúcar que se ha ido plantando es el mejor momento para generar la mayor cantidad de producto y aprovechar ese auge para elevar la producción elevando así mismo ventas y ganancias.

3. ¿Considera que aun en esta época de pandemia le ha resultado rentable la exportación de la caña de azúcar?

Actualmente, en esta época de pandemia ha sido para todos nosotros un camino difícil para subsistir con nuestras industrias o fábricas, siendo una suerte que nuestra exportación sea de un producto básico el cual en la zona europea aun nos siguen realizando pedidos muy a pesar de la pandemia, es verdad que ya no en el mismo nivel de pedido que antes de la pandemia, pero siguen necesitando de nuestra exportación y nosotros brindándoles siempre un producto de calidad.

4. ¿Qué tipo de presentación utiliza la empresa para la exportación de la caña de azúcar?

Tenemos diferentes presentaciones ya sean apilándolas en bloques un conjunto de cañas o enviándoles en partes más pequeñas todas ellas en fundas, todo esto lo hacemos para la mayor comodidad y facilidad para la exportación y para que nuestros clientes entiendan eso al ver una presentación cómoda y muchas veces simple, aunque velamos por la calidad.

5. ¿Qué Incoterms usa y que aranceles y/o valores debe asumir la empresa para poder exportar su producto?

Usamos comúnmente el FOB (Free on board) con documentos como facturas comerciales, certificados de origen y expedición y los adecuados permisos, siendo el valor en relación a 20 toneladas de \$14,66 2.00 teniendo de igual manera diferentes gastos por embalaje, renta del contenedor, comisión de la aduana y el costo de la maniobra en el puerto para la exportación teniendo un costo por unidad de \$0.98.

6. ¿Cuál es el nivel de producción de la empresa y que porcentaje del total de su producción es para exportación?

Tenemos un nivel de producción alto no solo en caña de azúcar sino también para los diferentes tipos de azúcar que generamos teniendo un inventario completo no solo para esta sino para las próximas ventas y exportaciones que se llevarían a cabo contemplando todo esto desde la plantación hasta la exportación de una manera justa y a gran escala para generar y vender un producto de calidad.

7. ¿Cuál es el proceso de exportación que realiza la empresa desde su planta productora hasta el consumidor final?

Primeramente, debemos obtener la asignación previa la cual debe estar de la mano con saldo disponible y que sea vigente siendo esta solicitada por personas físicas establecidas en Estados Unidos, después arrancando con el proceso de apilar y transportar hasta el medio con el cual exportara el azúcar hacia Estados Unidos, llegando hasta la industria que lo necesita y verificando el producto.

8. ¿De acuerdo a las políticas emitidas por el gobierno cree usted que la empresa ha tenido alguna afectación financiera?

Definitivamente ya que la producción está en un punto de bajada el cual se lo trata de mantener a raya y generando y produciendo de igual manera para así no decaer como empresa ni a nuestros clientes los cuales nos separan o apartan producción los cuales debemos generar y seguir exportando azúcar de la mejor calidad y producción.

9. ¿Cómo ha sido la evolución de ventas durante el 2020 en relación al año 2019?

Si hablamos en ventas en el año 2020 hubo un considerable parón de esta debido al caos generado por el virus un par de meses, velando por la seguridad física y mental de nuestros trabajadores y nosotros mismos, pero después de eso regresando a generar y vender lo más que se pueda a diferencia del 2019 que fue una venta constante y programada la cual se realizó de manera efectiva y planeada.

CAPÍTULO IV

INFORME FINAL

4.1. Identificar las principales características en cuanto a precio al productor, rendimiento y producción de la caña de azúcar ecuatoriana.

A continuación, se presenta el precio al productor de la caña de azúcar en la República del Ecuador por los periodos 2000 – 2018.

Tabla 1

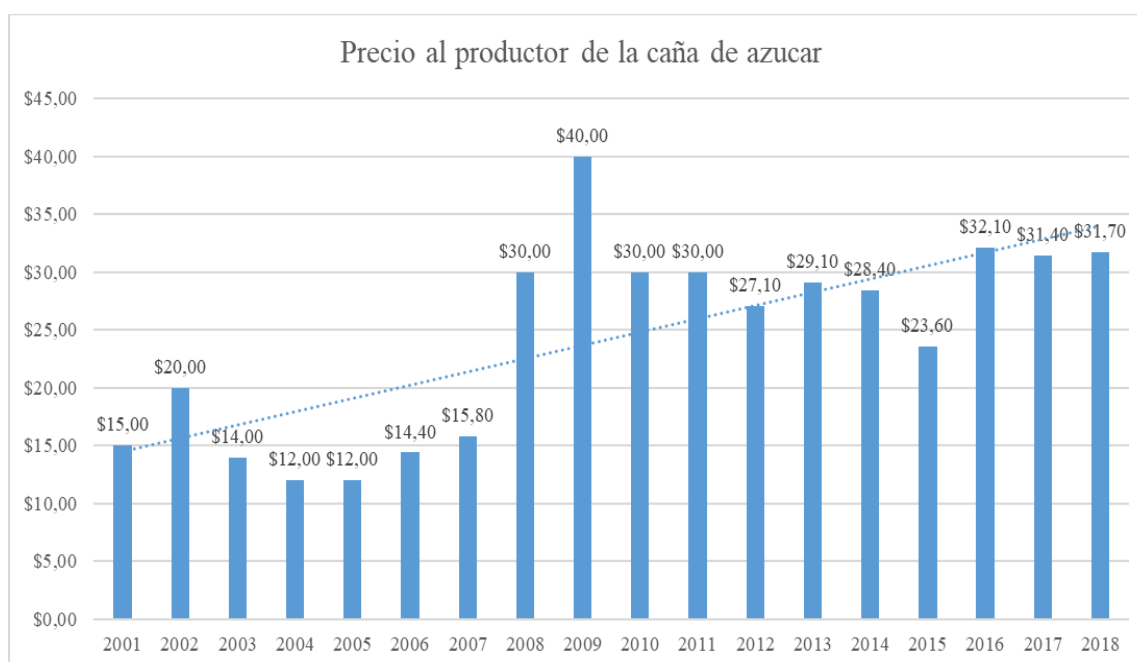
Precio al productor de la caña de azúcar, periodo 2000 - 2018

Área	Año	Elemento	Unidad	Valor
Ecuador	2001	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	15
Ecuador	2002	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	20
Ecuador	2003	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	14
Ecuador	2004	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	12
Ecuador	2005	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	12
Ecuador	2006	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	14.4
Ecuador	2007	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	15.8
Ecuador	2008	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	30
Ecuador	2009	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	40
Ecuador	2010	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	30
Ecuador	2011	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	30

Ecuador	2012	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	27.1
Ecuador	2013	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	29.1
Ecuador	2014	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	28.4
Ecuador	2015	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	23.6
Ecuador	2016	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	32.1
Ecuador	2017	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	31.4
Ecuador	2018	Precio al productor (USD/tonelada)	USD	31.7

Nota: Esta tabla muestra el precio al productor de la caña de azúcar en el Ecuador por los periodos 2000 – 2018. Valores adaptados de FAOSTAT (2020).

Elaborado por: Anchundia y Fernández (2021)



Nota: El gráfico muestra la tendencia del precio al productor de la caña de azúcar en el Ecuador por los periodos 2000 – 2018. Valores tomados de FAOSTAT (2020).

Figura 4.

Precio al productor de la caña de azúcar, periodo 2000 - 2018.

Elaborado por: Anchundia y Fernández (2021)

Dentro de los resultados encontrados en la tabla 1 obtenida del portal web de la FAO, se puede constatar que existen precios al productor variados, por ejemplo, se tiene que en el año 2001 el precio fue de \$15, sin embargo, los siguientes años se fueron presentando precios reducidos, para el año 2003 y 2004, su valor fue de \$12, el valor más alto del precio al productor se presentó en el año 2009, donde se obtuvo un precio de \$40, desde el año 2010 hasta el año 2015 se presentaron bajas en este rubro, para el año 2016 aumento a \$32.1 pero para el año 2017 volvió a disminuir el rubro a \$31.4 finalmente en el año 2018 se presentó un ligero aumento de \$31.7

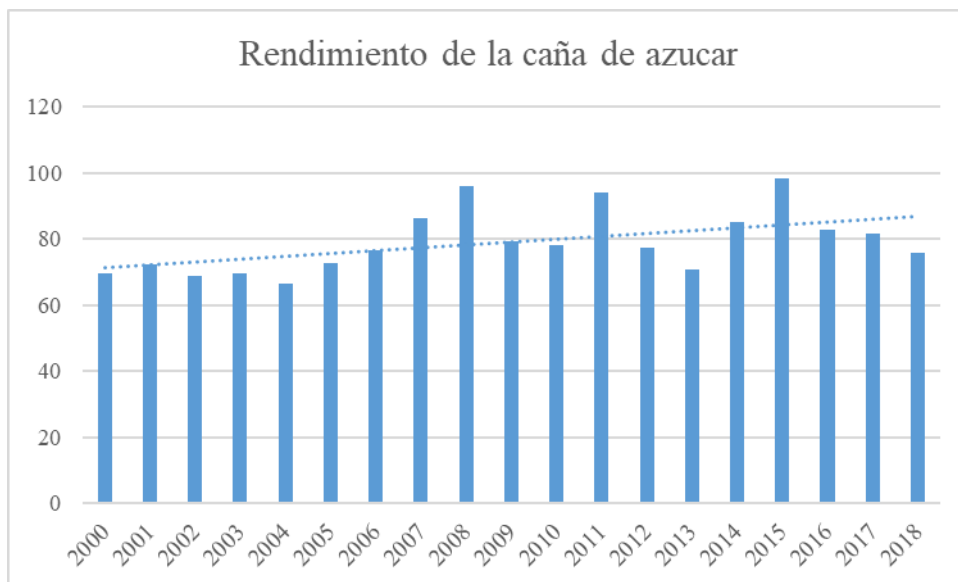
Tabla 2

Rendimiento de la caña de azúcar, periodo 2000 - 2018

Área	Producto	Año	Unidad	Valor	Tonelada
Ecuador	Azúcar, caña	2000	hg/ha	698207	69,82
Ecuador	Azúcar, caña	2001	hg/ha	724400	72,44
Ecuador	Azúcar, caña	2002	hg/ha	688641	68,86
Ecuador	Azúcar, caña	2003	hg/ha	696971	69,70
Ecuador	Azúcar, caña	2004	hg/ha	664009	66,40
Ecuador	Azúcar, caña	2005	hg/ha	727571	72,76
Ecuador	Azúcar, caña	2006	hg/ha	766760	76,68
Ecuador	Azúcar, caña	2007	hg/ha	863485	86,35
Ecuador	Azúcar, caña	2008	hg/ha	961364	96,14
Ecuador	Azúcar, caña	2009	hg/ha	793180	79,32
Ecuador	Azúcar, caña	2010	hg/ha	780636	78,06
Ecuador	Azúcar, caña	2011	hg/ha	940584	94,06
Ecuador	Azúcar, caña	2012	hg/ha	774782	77,48
Ecuador	Azúcar, caña	2013	hg/ha	708276	70,83
Ecuador	Azúcar, caña	2014	hg/ha	851601	85,16
Ecuador	Azúcar, caña	2015	hg/ha	984842	98,48
Ecuador	Azúcar, caña	2016	hg/ha	827584	82,76
Ecuador	Azúcar, caña	2017	hg/ha	816440	81,64

Ecuador Azúcar, caña 2018 hg/ha 758907 75,89

Nota: En esta tabla se muestra el rendimiento de la caña de azúcar del periodo del 2000 al 2018, además se analiza la variable relación de la producción total de un cierto cultivo cosechado por hectárea de terreno utilizado. Este se mide en toneladas métricas por hectárea. Valores adaptados de FAOSTAT (2020).
Elaborado por: Anchundia y Fernández (2021)



Nota: El gráfico muestra la tendencia del precio al productor de la caña de azúcar en el Ecuador por los periodos 2000 – 2018. Valores tomados de FAOSTAT (2020).

Figura 5.

Rendimiento de la caña de azúcar, periodo 2000 – 2018

Elaborado por: Anchundia y Fernández (2021)

Como se observa en la tabla 2, el año que mayor rendimiento obtuvo la caña de azúcar, fue en el año 2015, mientras que el año de menor rendimiento surgió en el periodo 2004. A lo largo, de la última década, se puede identificar que no hay una clara tendencia sobre la rentabilidad de la caña de azúcar, puesto que, su resultado ha sido variado, en ciertos periodos crece, mientras que en otros disminuye, como se mencionó anteriormente en el 2015 tuvo una rentabilidad 98.48 toneladas, sin embargo, hasta el 2018 se ha registrado una baja a 75.89 toneladas.

Finalmente, se llega a la última variable de análisis, que es la producción de caña de azúcar. El índice de producción de cultivos muestra la producción agrícola de cada año en relación con el período base 2000-2018. Los datos se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 3*Producción de caña de azúcar, periodo 2000 - 2018*

Área	Producto	Año	Unidad	Valor
Ecuador	Azúcar, caña	2000	toneladas	5.402.376
Ecuador	Azúcar, caña	2001	toneladas	5.653.940
Ecuador	Azúcar, caña	2002	toneladas	5.272.647
Ecuador	Azúcar, caña	2003	toneladas	5.834.828
Ecuador	Azúcar, caña	2004	toneladas	6.118.706
Ecuador	Azúcar, caña	2005	toneladas	6.834.076
Ecuador	Azúcar, caña	2006	toneladas	6.995.613
Ecuador	Azúcar, caña	2007	toneladas	8.360.001
Ecuador	Azúcar, caña	2008	toneladas	9.341.095
Ecuador	Azúcar, caña	2009	toneladas	8.473.141
Ecuador	Azúcar, caña	2010	toneladas	8.347.182
Ecuador	Azúcar, caña	2011	toneladas	8.131.819
Ecuador	Azúcar, caña	2012	toneladas	7.378.922
Ecuador	Azúcar, caña	2013	toneladas	7.158.265
Ecuador	Azúcar, caña	2014	toneladas	8.251.306
Ecuador	Azúcar, caña	2015	toneladas	10.106.105
Ecuador	Azúcar, caña	2016	toneladas	8.661.609
Ecuador	Azúcar, caña	2017	toneladas	9.030.074
Ecuador	Azúcar, caña	2018	toneladas	7.502.251

Nota: La tabla muestra el índice de producción de cultivos de cada año en relación con el período base 2000-2018. Valores adaptados de FAOSTAT (2020).

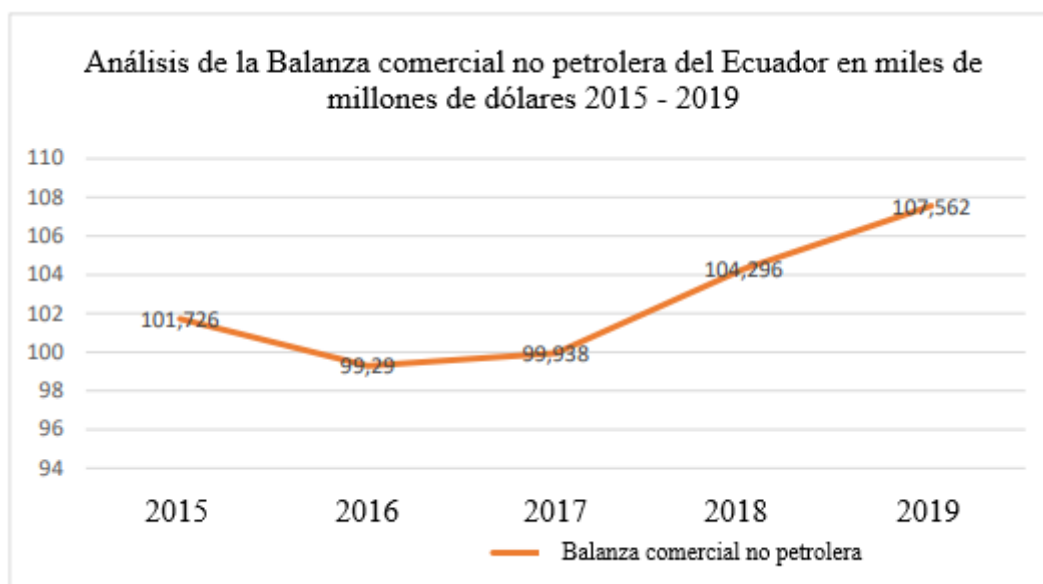
Elaborada por: Anchundia y Fernández (2022).

Los datos de esta tabla evidencian que Ecuador, produce 7.518.629 millones de toneladas de caña de azúcar en promedio, sin embargo, no existe una tendencia clara de aumento o disminución de producción, por ejemplo, en el año 2015 hubo un aumento a diez millones de toneladas, para el año siguiente esta producción decreció a 8 millones, llegando al año 2017 subió a 9 millones de toneladas, finalmente para 2018 hubo una ligera disminución de producción a 7 millones de toneladas.

4.2. Diagnosticar la situacional actual de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana a Ecuador en el período 2015 – 2019.

Entre los resultados analizados en cuando a la situacional actual de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana a Ecuador en el período 2015 – 2019 y su incidencia en la balanza comercial no petrolera en los años de estudio, se puede resumir

que existe un decrecimiento en este lapso de tiempo, aunque, a partir del año 2017 ha ido creciendo nuevamente. En el año 2019 es donde se da el valor más alto registrado donde se generaron aproximadamente 107.562 mil millones de dólares, en la figura correspondiente se puede observar la tendencia existente de la balanza comercial en el periodo de años de estudio.



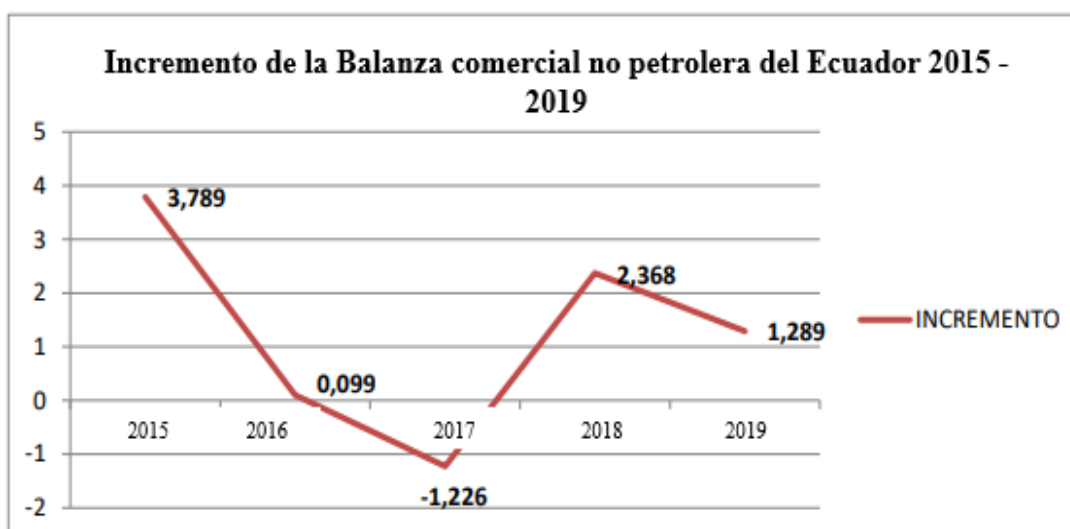
Nota: El gráfico demuestra la situación actual de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana a Ecuador en el período 2015 – 2019 y su incidencia en la balanza comercial no petrolera en los años de estudio. En el año 2019 es donde se da el valor más alto registrado donde se generaron aproximadamente 107.562 mil millones de dólares. Valores tomados BCE (2020)

Figura 6.

Balanza comercial del Ecuador 2015 - 2019.

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

A partir del método anterior, es posible determinar el crecimiento de la balanza comercial no petrolera en el año de estudio con respecto al año anterior, donde se pueden notar las fluctuaciones existentes. En particular, 2017 bajó un 1226 % año tras año, el único año en el período de estudio que experimentó una disminución. La Figura 7 ilustra esta tendencia.



Nota: En el gráfico se ilustra la tendencia del crecimiento de la balanza comercial no petrolera en el año de estudio con respecto al año anterior, donde se pueden notar las fluctuaciones existentes. Datos adaptados del BCE (2020).

Figura 7.

Incremento de la balanza comercial del Ecuador 2015 - 2019.

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

A continuación, se procede a detallar la exportación de la caña de azúcar ecuatoriana a distintos mercados internacionales, donde se encuentra la República de España como objeto de análisis, en la siguiente tabla se procede al detalle de la misma, seguido de una figura para una mayor facilidad de comprensión.

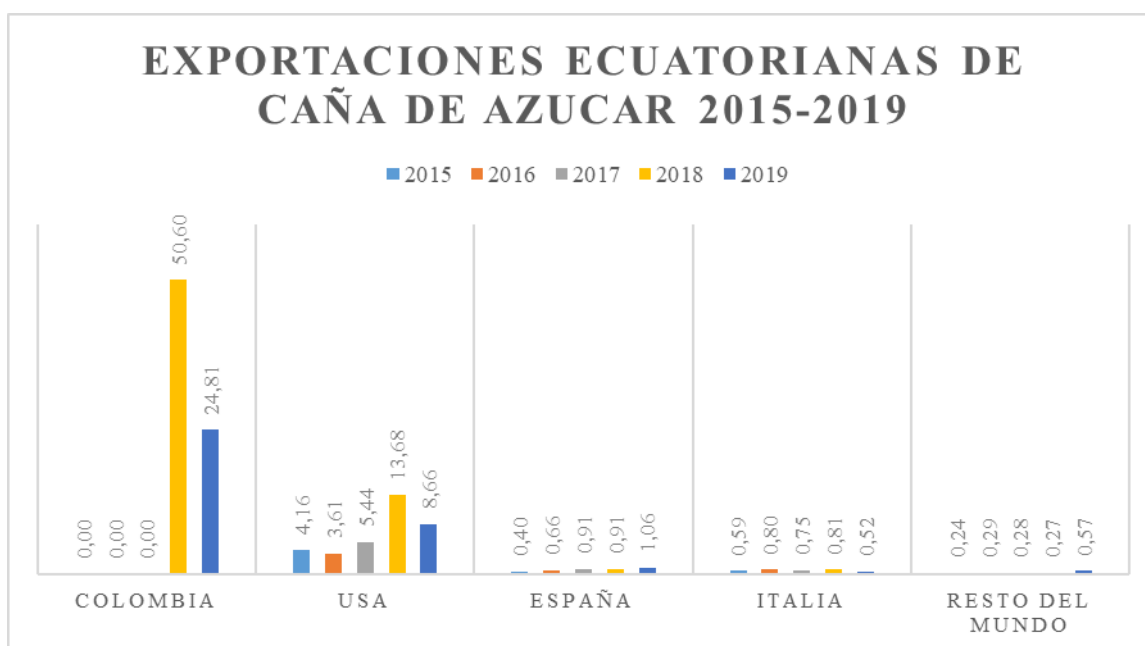
Tabla 4

Exportación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019

Destino	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Colombia	0,00	0,00	0,00	50,60	24,81	75,41
USA	4,16	3,61	5,44	13,68	8,66	35,55
España	0,40	0,66	0,91	0,91	1,06	3,94
Italia	0,59	0,80	0,75	0,81	0,52	3,47
Resto del mundo	0,24	0,29	0,28	0,27	0,57	1,65
Total	5,39	5,36	7,38	66,27	35,62	120,02

Nota: En esta tabla se detalla la exportación de la caña de azúcar ecuatoriana a distintos mercados internacionales desde el año 2015 al 2019. Información adaptada del BCE, (2020)

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).



Nota: En el gráfico se ilustra el detalle de la exportación de la caña de azúcar ecuatoriana a distintos mercados internacionales desde el año 2015 al 2019. Datos adaptados del BCE (2020).

Figura 8.

Exportación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

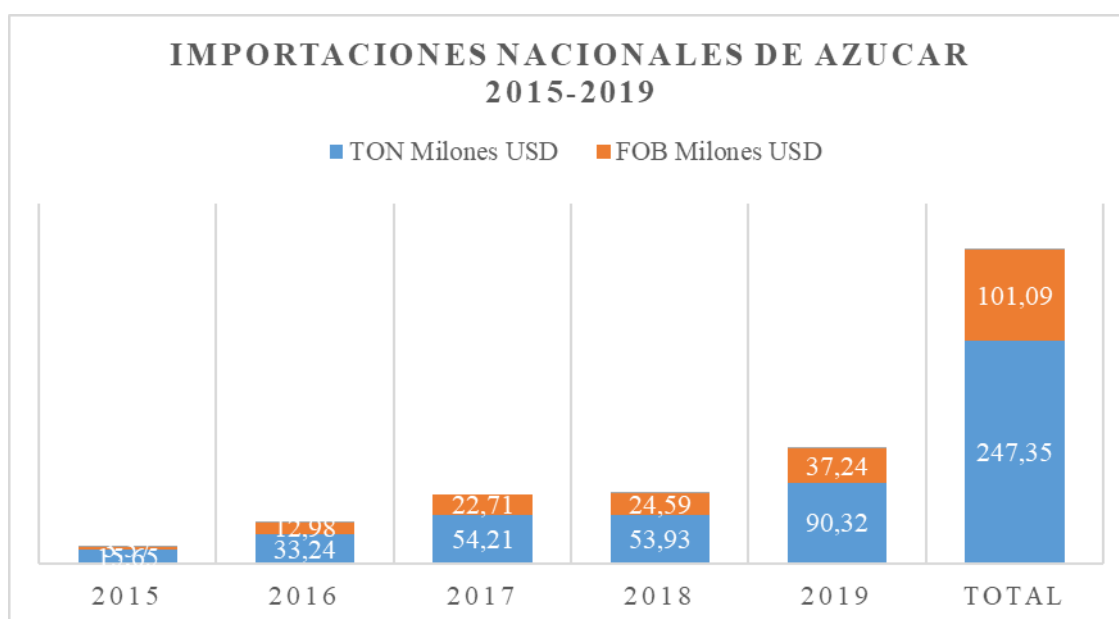
Es necesario mencionar que los valores expuestos de las exportaciones Nacionales de Azúcar Por País son registrados por el Banco Central del Ecuador en FOB en millones de dólares, donde se destaca que el principal destino de la caña de azúcar ecuatoriana es la Republica de Colombia, seguida de Estados Unidos y España como tercer comprador y el primero fuera del continente americano, siendo así, se puede determinar que existe potencial para continuar exportando caña de azúcar en España, puesto que, existió un crecimiento año a año de las exportaciones a ese país. Sin embargo, en líneas generales solo representa el 3.28% de los envíos de caña de azúcar a mercados internaciones provenientes del Ecuador.

Por otra parte, en cuanto a las importaciones nacionales de caña de azúcar, se presenta un tanto altas, por ejemplo, Ecuador importa en promedio 0.41 millones de dólares en valor FOB, a continuación, se presenta una tabla sobre la tendencia de las importaciones nacionales de este producto, más una figura para una mejor comprensión de las estadísticas expuestas.

Tabla 5*Importación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019*

Año	TON Millones USD	FOB Millones USD	Tonelada promedio USD
2015	15,65	3,57	0,23
2016	33,24	12,98	0,39
2017	54,21	22,71	0
2018	53,93	24,59	0,46
2019	90,32	37,24	0,41
Total	247,35	101,09	0,41

Nota: En esta tabla representa la tendencia de las importaciones nacionales de caña de azúcar periodo 2015 al 2019 en el Ecuador, se demuestra que se importa un promedio de 0.41 millones de dólares. Datos adaptados del BCE, (2020). *Elaborada por:* Anchundia y Fernández (2021).



Nota: En el gráfico se representa la tendencia de las importaciones nacionales de caña de azúcar periodo 2015 al 2019 en el Ecuador, se demuestra que se importa un promedio de 0.41 millones de dólares. Datos adaptados el BCE (2020)

Figura 9.*Importación ecuatoriana de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.**Elaborada por:* Anchundia y Fernández (2021).

Según el propio Banco Central del Ecuador por la próxima década comprendida entre 2020 a 2029 se espera continúe el aumento de las importaciones, a pesar de ser un

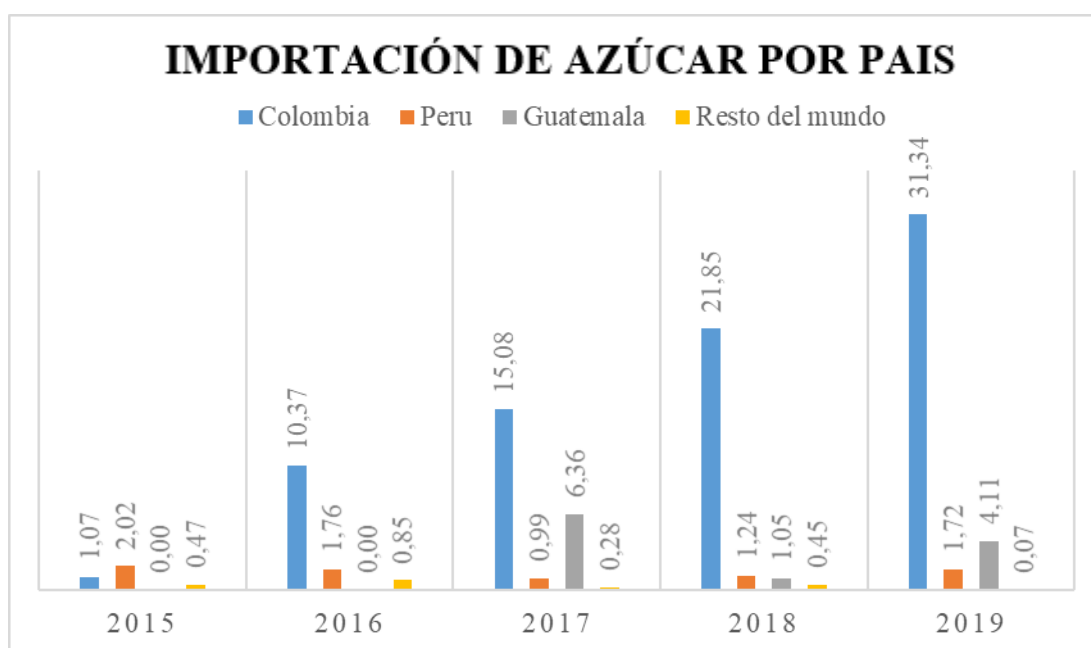
país productor y exportador. Ecuador importa la mayor parte de azúcar de Colombia (79%), seguido de Guatemala y Perú.

Tabla 6

Importación ecuatoriana de caña de azúcar por país, periodo 2015 - 2019

Destino	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Colombia	1,07	10,37	15,08	21,85	31,34	79,71
Perú	2,02	1,76	0,99	1,24	1,72	7,73
Guatemala	0,00	0,00	6,36	1,05	4,11	11,52
Resto del mundo	0,47	0,85	0,28	0,45	0,07	2,12
Total	3,56	12,98	22,71	24,59	37,24	101,08

Nota: En la tabla se detalla la importación de la caña de azúcar en los demás países como lo son Colombia, Perú, Guatemala y el resto del mundo, el periodo de tiempo fue del 2015 al 2019. Datos adaptados del BCE, (2020). *Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).*



Nota: En el gráfico se detalla la importación de la caña de azúcar en los demás países como lo son Colombia, Perú, Guatemala y el resto del mundo, el periodo de tiempo fue del 2015 al 2019. Datos adaptados el BCE (2020).

Figura 10.

Importación ecuatoriana de caña de azúcar por país, periodo 2015 - 2019.

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

Como se observar en la figura anterior, las importaciones desde el año 2018 se vieron en aumento, esto se debe a que para aquel año la Secretaría de la Comunidad Andina (CAN) aprobó el levantamiento de las salvaguardias del Estado ecuatoriano para el azúcar con origen en Colombia, que establecía un cupo de 30.000 toneladas métricas anuales. A partir del 24 de octubre de ese año se levantaron las mencionadas salvaguardas para que los empresarios colombianos puedan exportar grandes cantidades de azúcar a Ecuador.

La diferencia entre exportaciones e importaciones de azúcar dentro de ese periodo de tiempo quedan determinadas de la siguiente manera:



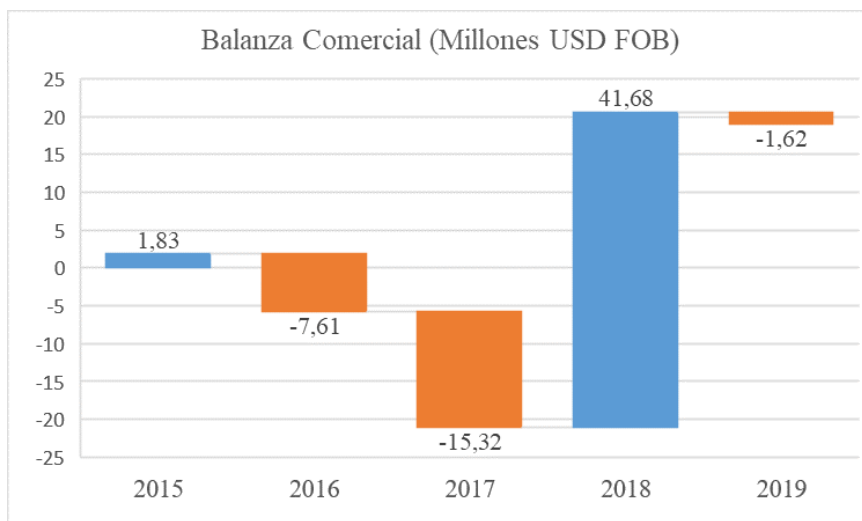
Nota: En el gráfico se evidencia la diferencia entre exportaciones e importaciones de azúcar dentro de ese periodo 2015 al 2019. Datos adaptados del BCE (2020).

Figura 11.

Comparación de exportaciones e importaciones de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

Por otro lado, la balanza comercial únicamente del sector del azúcar en lo que respecta al valor FOB en millones de dólares, queda de la siguiente manera:



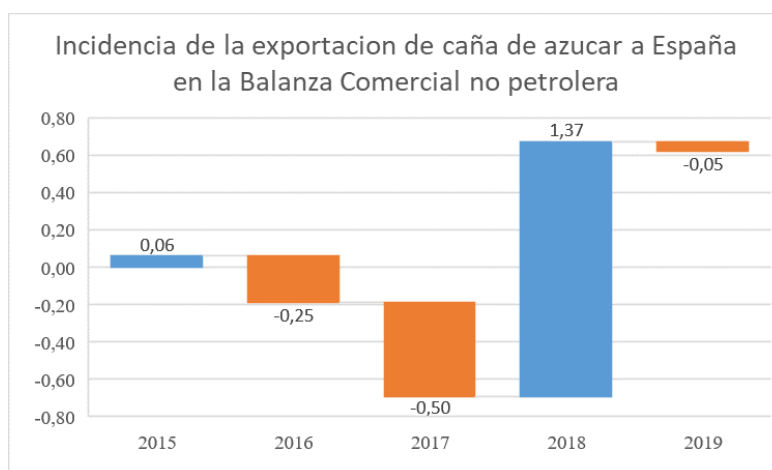
Nota: En el gráfico se evidencia la tendencia de la balanza comercial del sector del azúcar en lo que respecta al valor FOB en millones de dólares. Datos adaptados del BCE (2020).

Figura 12.

Balanza comercial de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

En el 2018 la Balanza del sector es positiva, debido a la eliminación de restricción arancelaria a productos de Colombia y Perú, lo que favoreció al Ecuador para que pueda exportar sus productos, pero también abrió un libre comercio para las importaciones que vengan desde esos países antes mencionados.



Nota: En el gráfico se evidencia la incidencia de las exportaciones de caña de azúcar en la balanza comercial. Datos adaptados del BCE (2020).

Figura 13.

Incidencia de la exportación de caña de azúcar a España en la balanza comercial de caña de azúcar, periodo 2015 - 2019.

Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

Por otra parte, para conocer la incidencia de las exportaciones de caña de azúcar en la balanza comercial, se debe tomar en cuenta que el 3.28% es el porcentaje representativo de España en esta balanza, siendo así, sus incidencias en esos periodos de estudios quedan expuestos en la figura anterior.

4.3. Proponer un modelo de desarrollo comercial que fortalezca la competitividad de la exportación de caña de azúcar ecuatoriana a España.

Este modelo de desarrollo comercial se basa en el artículo 306 de la Asamblea Nacional Constituyente, donde se señala, que el Estado debe proveer exportaciones al sector agrícola, con preferencia a aquellas que generen un mayor valor agregado y en particular a pequeños y medianos productores del sector. En esta situación, los productores de caña de azúcar, están interesados en conocer las diferentes etapas relacionados con ser exportadores, para lo cual pretenden seguir los pasos y documentos para ser un exportador.

En la actualidad , existen según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) muchas familias dedicadas a la producción de caña de azúcar, los cuales efectúan sus ventas a los intermediarios, conllevando que esta actividad se convierta en su sustento económico básico para las familias, el usar intermediarios no les permite a los productores mejorar y ampliar su trabajo manufacturero y emitir a las otras generaciones sus saberes ancestrales , pues las mismas ni desean incursionar en esta actividad .

Con el fin de lograr un mayor beneficio para ellos, además es importante que cada productor introduzca sus propios productos en diferentes mercados a nivel mundial. El desarrollo del presente modelo se justifica desde su punto de vista en la necesidad de brindar al mercado internacional, más precisamente España, el mismo que por su bajo costo es de fácil colocación en el mercado ajustándose al cumplimiento de los estándares para su exportación, siendo este producto netamente ecuatoriano.

Según PROECUADOR (2017), todos los exportadores deben cumplir con los siguientes requisitos:

1. Obtener un Registro de Contribuyente único (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) que indique la actividad económica que se desarrollará.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN otorgado por:
 - Registro civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
 - Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>
3. Registrarse como exportador en Ecuapass para poder:
 - Actualizar la información en la base de datos.
 - Crear un nombre de usuario y contraseña.
 - Aceptar la política de uso.
 - Registra tu firma electrónica. (PRO ECUADOR, 2017)

Para continuar con este proceso, debe obtener un Certificado de Origen (DJO) para obtener un certificado de origen que confirme el país o territorio del que provienen los bienes exportados. Estos son los pasos para crear DJO:

1. Ingrese al "portal Ecuapass".
 - Ingrese su nombre de usuario y contraseña.
2. Ventana única Ecuador (VUE)
 - Certificado de origen.
 - Declaración juramentada de origen DJO.
3. Refinamiento de DJO
 - Identificación de la compañía.
 - Productos (complete el formulario para cada producto).
 - Uso de herramientas de competitividad aduanera.
 - Bienes extranjeros importados directamente o adquiridos en el mercado interno.
 - Datos del país.
 - El costo y el valor de los productos acabados de fábrica.
 - Proceso de producción (paso a paso, descripción completa).
 - Características técnicas del producto.
 - Aplicaciones de productos.
 - VAN total.
 - Selección del plan de origen o consenso
 - Representante legal. (PRO ECUADOR, 2017)

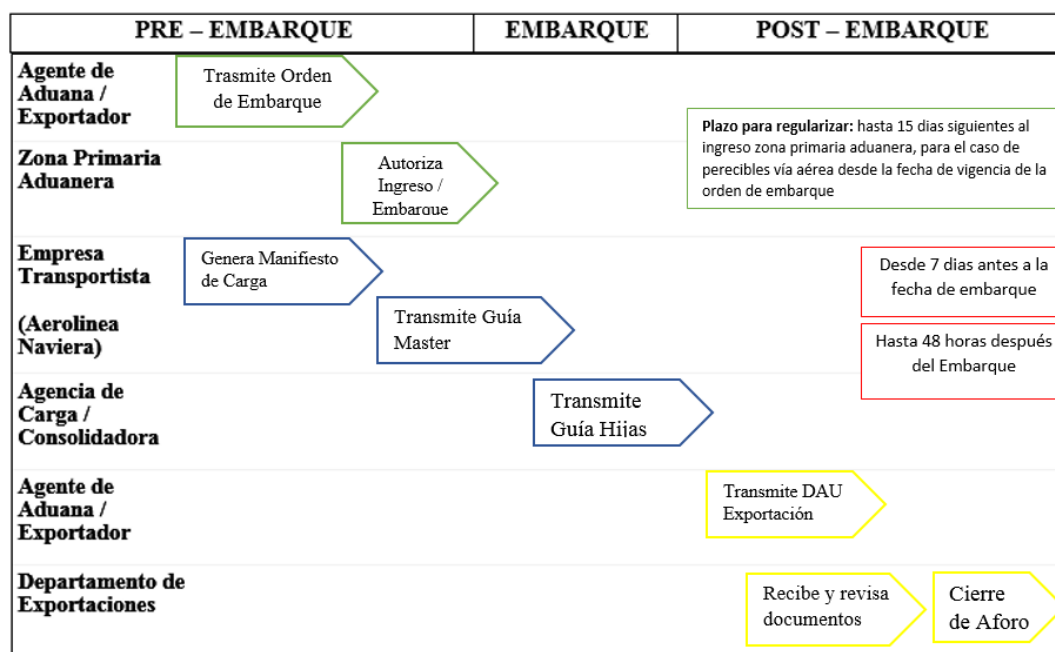
En esta etapa, es muy importante transferir electrónicamente la Declaración de Aduanas (DAE) dentro del sistema ECUAPASS. Se requieren los siguientes datos para este proceso:

- Cantidad
- Datos del destinatario
- Descripción del producto por artículo de la factura
- Destino de carga
- Exportador o declarante
- Peso de otros datos relacionados con el producto

Tan pronto como se ingresa la DAE en el sistema ECUAPASS, se debe tener los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Lista de embalaje
- Pre-aprobación

A continuación, se expone el proceso de exportación de la caña de azúcar hacia el mercado español.



Nota: En el gráfico se expone el proceso de exportación de la caña de azúcar hacia el mercado español.

Figura 14.

Proceso de exportación de caña de azúcar. Elaborada por: Anchundia y Fernández (2021).

El aumento de las exportaciones se encuentra entre las principales prioridades de cualquier gobierno que desee estimular el crecimiento económico. Sin embargo, todavía existe un fuerte desacuerdo sobre cómo deben intervenir los gobiernos. Por ejemplo, a menudo se ha argumentado que lo mejor que pueden hacer los gobiernos es eliminar los obstáculos al buen funcionamiento de las fuerzas del mercado y proporcionar información a las empresas exportadoras sobre los mercados de destino y los competidores extranjeros. Esta opinión está, por supuesto, lejos de ser unánimemente compartida. A continuación, se compila una lista de mejores prácticas para fomentar las exportaciones:

- Creación de esquemas de devolución de aranceles. Entre las medidas tradicionales, el sistema de devolución de impuestos es, como sugieren las encuestas de opinión de los empresarios, una medida que ha demostrado ser exitosa en el pasado. Los esquemas estándar de devolución de derechos pueden mejorarse: (a) haciéndolos accesibles también a los exportadores indirectos y extendiéndolos a los insumos importados utilizados en la producción de productos finales exportados; (b) eliminar el pago anticipado de derechos para las empresas exportadoras a fin de reducir los requisitos de crédito.
- Simplificación de la regulación. El gobierno debería simplificar la regulación relacionada con las exportaciones; largos procedimientos burocráticos afectan negativamente especialmente a los nuevos exportadores. Al mismo tiempo, los gobiernos deben mejorar la recopilación y difusión de información sobre los mercados extranjeros y los requisitos para exportar. Las acciones en esta categoría también deben considerar los estándares de productos y otros requisitos técnicos impuestos para exportar a los mercados de los países desarrollados.
- Mejorar la cooperación entre los actores económicos. Además de los instrumentos de política tradicionales, el crecimiento de las exportaciones podría verse favorecido al mejorar la cooperación entre los exportadores y entre el gobierno y los actores empresariales. Por ejemplo, hoy en día existe una mayor conciencia sobre la posibilidad de utilizar consorcios de exportación para ayudar a las PYME a acceder a los mercados internacionales. Esto puede verse como un complemento a otras formas de intervención del gobierno.

- Combinar políticas de crecimiento de las exportaciones a corto y largo plazo. La estimulación del crecimiento de las exportaciones requiere la combinación de políticas de corto y largo plazo. En este contexto, es importante explotar también la complementariedad entre las leyes internacionales y otras políticas nacionales (dirigidas, por ejemplo, a mejorar la productividad y el contenido tecnológico de los productos nacionales).

El análisis cuidadoso de las especificidades del entorno económico e institucional local sugiere no tomar prestadas estrategias políticas de otros países simplemente porque hayan tenido éxito allí. De hecho, la misma política (o combinación de políticas) implementada en dos países diferentes puede generar resultados completamente diferentes. En particular, el entorno institucional específico del país es crucial para los resultados de las políticas.

Las complementariedades institucionales y políticas son importantes. Las políticas internas pueden afectar el desempeño de las exportaciones ya sea directamente, a través del conjunto de instrumentos de política con influencia directa en el comercio exterior, o indirectamente, a través del conjunto de medidas de política que tienen su influencia directa en otros aspectos de los sistemas económicos (por ejemplo, monetario y fiscal). Políticas, controles de producción y precios, políticas de inversión, políticas cambiarias) y, a su vez, estimular el desempeño del comercio exterior. Todas estas medidas políticas no pueden considerarse de forma aislada; no solo importa la elección de la política, sino también el contexto económico e institucional y la combinación de políticas dentro de la cual se implementa.

CONCLUSIONES

En lo que respecta a las principales características en cuanto a precio al productor, rendimiento y producción de la caña de azúcar ecuatoriana, se concluye que, no existe una tendencia clara sobre si hay un crecimiento o un decrecimiento en lo que respecta al rendimiento de la caña de azúcar, lo que si se logra diferenciar, es que el rendimiento para el productor es bajo debido a los elevados precios de producción que existen en el mercado, situación que aprovechan las grandes empresas exportadoras del Ecuador para comprar sus productos directamente del productor en un valor mucho más económico.

Por otra parte, en cuanto a la situacional actual de las exportaciones de caña de azúcar ecuatoriana a Ecuador en el período 2015 – 2019, dentro del informe técnico realizado se puede concluir que desde el año 2018 existe un crecimiento en las exportaciones de caña de azúcar no solo a España, sino también a países como Colombia y Estados Unidos, en el caso particular de Colombia hasta el año 2017 no se registraban exportaciones a mencionado país, sin embargo, basto la eliminación de restricciones para importar y exportar entre Ecuador y Colombia para que sus relaciones comerciales incrementen, de manera similar, España continua siendo el mayor destino de exportación de caña de azúcar ecuatoriana en Europa.

Finalmente, se concluye que, para desarrollar las exportaciones de caña de azúcar a España, la colaboración estratégica entre los diferentes niveles de gobierno y el sector privado se considera ampliamente como un elemento clave para el éxito de las políticas. De hecho, una condición previa para el éxito de las exportaciones es la capacidad del gobierno nacional, incluido el diseño, la implementación, la aplicación y el seguimiento de políticas. De ello se deduce que la combinación de políticas sugerida para un país determinado debe adaptarse sobre la base de las capacidades disponibles para el gobierno nacional, el gobierno su nacional y las agencias nacionales.

RECOMENDACIONES

Realizar capacitaciones realistas, con fines específicos para el desarrollo de las personas dedicadas a esta actividad y optimizar el manejo de recursos propios en la búsqueda de mercados para el medio ambiente y el apoyo de entidades como la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones. y el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería Ecuatoriana.

Por otra parte, se recomienda también la apertura de nuevos mercados, pero dando información directa o por los medios de comunicación a los agricultores, con fines de lucro a través del nicho comercial seguro y darse cuenta con nuevos modelos de desarrollo comercial para fomentar las exportaciones.

Finalmente, se recomienda aumentar la disponibilidad de crédito, puesto que, la disponibilidad de crédito a corto y (especialmente) a largo plazo es crucial para los exportadores. Esto es decisivo para las pequeñas y medianas empresas, para las cuales las restricciones crediticias son más vinculantes que para las grandes empresas. Dado que las PYME constituyen la gran mayoría de las empresas de los países en desarrollo, es necesario mejorar este ámbito para favorecer el crecimiento de las exportaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acharya, S. (2017). Incoterms and its Application in Contract. *Verdict*, 47-50.
- Canta, A., Casabella, R., & Torres, G. (2014). *Comercio Internacional en el siglo XXI. La puerta de acceso a los negocios globales*. Buenos Aires: Dunken.
- Carhuancho, I., & Nolazco, F. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil: UIDE. Obtenido de [https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog% c3% ada% 20 para% 20 la% 20 investigaci% c3% b3 n% 20 hol% c3% adstica.pdf](https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog%c3%ada%20para%20la%20investigaci%c3%b3n%20hol%c3%adstica.pdf)
- CFN. (Febrero de 2018). *Corporación Financiera Nacional*. Obtenido de Ficha Sectorial: Arroz: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Ficha-Sectorial-Arroz.pdf>
- Contreras, R. (2016). *Implementación de sistemas electrónicos de seguridad en embarcaciones de pesca artesanal en el Ecuador con financiamiento internacional*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Daza, J. (2019). *Caracterización social de municipios que implementan cultivos de palma para agrocombustibles: caso San Carlos de Guaroa*. Bogotá: Repositorio Institucional UCC.
- Díaz, A. (2013). *América Latina y el Caribe : la propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio*. Bogotá: Política Científica y Tecnológica.
- Dorta, P. (2013). Transporte y Logística Internacional . *Universidad de Las Palmas de Gran Canaria* , 2-73.
- Eslava, A. (2016). Aspectos logísticos-comerciales en el transporte internacional de contenedores marítimos. *Revista de Logística*, 1-7.
- Espinoza, B., Chicaiza, P., & Quinchuela, T. (2018). *Modelo predictivo ecuatoriano para el consumo de energías primarias a partir de variables económicas*. Quito: UCE.
- Fajardo, L., Rivadeneira, Á., & Castillo, S. (2017). *Teorías y enfoques que sustentan la responsabilidad social empresarial de las empresas*. Milagro : Unemi.
- FAO. (05 de Julio de 2018). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Obtenido de Recorte de las perspectivas sobre la producción mundial de cereales y existencias camino de un marcado descenso en 2018/19: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/es/>

- Flores, A. (2015). *LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS FRANQUICIAS MEXICANAS: FACTORES ORGANIZACIONALES Y AMBIENTALES QUE DETERMINAN SU GRADO DE INTERNACIONALIZACIÓN Y LA ELECCIÓN DEL PAÍS DE DESTINO*. Mexico: Universidad Autonoma de Nueva Leon.
- Florez, C. (2015). *La liberalización de los mercados y el fomento de la competitividad como elementos del desarrollo económico de la región de Antioquia, Colombia*. Madrid: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
- Heredia, E. (2018). *Evolución de la agricultura sostenibre y agricultura convencional en el caso de cultivo de Banano en Ecuador periodo 2014 - 2017*. Foz de Iguazu: Instituto Latino-Americano Economía, Sociedad y Política .
- Hernández, R. F., & Baptista, P. (2014). *Alcance de la investigación-Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill. .
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2017). *Metodología de investigación*. Mexico: McGrawhill.
- Holguín, C. (2019). *Análisis de la implementación de las salvaguardias cambiarias en Ecuador como medida para reducir el déficit de la balanza comercial período 2013-2017*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas.
- Ibarbia, M. (2015). *¿ Por qué las empresas pueden cambiar el mundo? Campaña de comunicación masiva para impulsar las Empresas B en Mendoza*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- INEC. (2017). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censo*. Obtenido de Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua:
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2017/Informe_Ejecutivo_ESPAC_2017.pdf
- Jensen, K. B. (2021). *La comunicación y los medios: Metodologías de investigación*. La comunicación y los medios. Obtenido de
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Sf1FEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PI&dq=metodolog%C3%ADa+de+investigacion&ots=2LpHpQwYc&sig=hZDLPEy6soPEzwve5KUjciGtzuU#v=onepage&q&f=false>
- Llairó, M., & Gutiérrez, M. (2017). *Las industrias Culturales: ¿UN NUEVO CAMINO AL DESARROLLO?* Madrid: Universidad de Buenos Aires.

- Lopez, A., Niembro, A., & Ramos, D. (2014). *La competitividad de América Latina en el comercio de servicios basados en el conocimiento*. Santiago : CEPAL.
- López, P. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Scielo* , 276.
- Lozano, E. (2019). *Niveles comparativos de la unidades de producción agrícola aseguradas y unidades de producción agrícola no aseguradas para la sostenibilidad del seguro agrícola en el cantón Mocache, Provincia de los Rios* . Guaranda : Universidad Estatal de Bolívar.
- Macías, M. (2021). La investigación cualitativa en el nivel universitario. *Accelerating the world's research*, pp. 1-11. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/66249941/La_investigacion_cualitativa_en_el_nivel_universitario_de_pregrado-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1635547152&Signature=eDsuA6RdIaTZKWo1MSVG62RdPK5lovUXWfVJ98b25bvUpH79pPy1tHNU4hgxGVtTQp7T33upS3ho86kzgd3RQk1b
- Macías, V., Ramírez, J., Delgado, Y., & Ortega, A. (2018). *La Reforma Agraria y los cambios de uso del suelo ejidal en Aguascalientes, 1983-2013*. Mexico: Centro de Investigaciones Biológicas del Noroeste S.C.
- Meza, A., & Guillermo, J. (2021). *Manual de temas de la investigación cuantitativa*. México: Universidad Pedagógica de Durango. Obtenido de <http://www.upd.edu.mx/PDF/Libros/Nodales.pdf#page=101>
- Morales, M. (2017). *Estrategias de marketing internacional de la empresa campo verde para la comercialización de quinua en el mercado chino*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego .
- Nieto, C., & Aldás, A. (2019). *Presión de selección ambiental y diferencial de rendimiento de catorce cultivos alimenticios del Ecuador*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Orejas, A. (2015). *Internacionalización de empresas españolas de distribución*. Madrid: Pontificia Universidad de Comillas.
- Ostosa, A. (2015). Compraventas marítimas internacionales: contratos FOB y CIF. *Revistas PUCP*, 94-133.
- Paredes, P. (2017). *Análisis de los productos no tradicionales de exportación más relevantes en el período 2007-2014 y su relevancia en el sector exterior ecuatoriano*. Quito: PUCE.

- Parodi, A. (2017). *De la sociedad de la información a la sociedad del conocimiento y su impacto en el comercio exterior Ecuatoriana*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil .
- Portal, R. (2016). *EL TLC PERÚ – EEUU Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE JUGO Y CONCENTRADO DE MARACUYÁ EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE. 2010 – 2014*. Lima: SUNEDU.
- Posligua, A. (2015). *Importancia de las relaciones comerciales del Ecuador con países de Medio Oriente; caso Irán, Turquía e India período 2007 - 2012*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas.
- Ramírez, J. (2018). *Impacto causado por la deforestación del ecosistema bosque a consecuencia de la siembra de Cacao (Theobroma cacao L.) en la provincia de Padre Abad - región Ucayali*. Pucallpa: UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI.
- Reyes, F. (2018). *Las PYMES y su contribución en el producto interno bruto (PIB) no petrolera del Ecuador período : 2014-2017*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas.
- Rodríguez, I. (2017). *Efecto del compost en el rendimiento agrícola de caña de azúcar en el Ingenio Valdez*. Machala : Universidad Técnica de Machala.
- Salazar, E. (2017). *La balanza de pagos y su impacto en la administración de las finanzas públicas del Ecuador en el año 2013*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Sánchez et al. (2019). *Análisis Prospectivo de las Exportaciones del Banano Ecuatoriano al Principal Socio Comercial Estados Unidos en el Periodo 2006-2017*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- SENAE. (Abril de 2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de Para Exportar: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Suárez, L. (2018). *Análisis de las exportaciones de café y su participación en las exportaciones no petroleras del Ecuador durante el período 2012-2016*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas.
- Toala, G., & Mendoza, A. (2019). Importancia de la enseñanza de la metodología de la investigación científica en las ciencias administrativas. *Revista Dialnet*, págs. 56-70.

- Tobalina, C., Cox, G., & Astudillo, A. (2019). *Proyecto de Implementación de una planta productora de Etanol, a base de caña de azúcar, en la Península de Santa Elena como alternativa de desarrollo sustentable*. Guayaquil: Espol.
- Torres, P. (2016). Acerca de los enfoques cuantitativo y cualitativo en la investigación educativa. *Revista de ciencias pedagógica*, pag. 1-15. Obtenido de <http://atenas.umcc.cu/index.php/atenas/article/view/194/364>

ANEXOS

Anexo 1 Entrevista a gerentes de empresas exportadoras de caña de azúcar

1. ¿Cuántas variedades de azúcar exporta la empresa y cuáles son las más apetecidas para la exportación y por qué?
2. ¿En qué fechas específicas se aumenta el nivel de producción?
3. ¿Considera que aun en esta época de pandemia le ha resultado rentable la exportación de la caña de azúcar?
4. ¿Qué tipo de presentación utiliza la empresa para la exportación de la caña de azúcar?
5. ¿Qué Incoterms usa y que aranceles y/o valores debe asumir la empresa para poder exportar su producto?
6. ¿Cuál es el nivel de producción de la empresa y que porcentaje del total de su producción es para exportación?
7. ¿Cuál es el proceso de exportación que realiza la empresa desde su planta productora hasta el consumidor final en Estados Unidos?
8. ¿De acuerdo a las políticas emitidas por el gobierno cree usted que la empresa ha tenido alguna afectación financiera?
9. ¿Cómo ha sido la evolución de ventas durante el 2020 en relación al año 2019?