



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN:

“Evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas (Periodo 2015 - 2017)”

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

ELABORADO POR:

Ing. José Alberto Romero Cortez

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN:

Econ. Jack Chávez García, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Ing. José Alberto Romero Cortez, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

Guayaquil, 14 de octubre del 2019

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Econ. Jack Chávez García, Mgs.

REVISORES:

Lcda. Magaly Garcés Silva, MSc.

Ing. Julio Jácome Tapia, Mgs

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Econ. María Tera Alcívar, PhD.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, José Alberto Romero Cortez

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación: “Evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas (Periodo 2015 - 2017)”, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, 14 de octubre del 2019

EL AUTOR

Ing. José Alberto Romero Cortez



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, José Alberto Romero Cortez

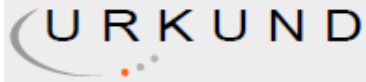
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación de Maestría titulada: “Evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas (Periodo 2015 - 2017)”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 14 de octubre del 2019

EL AUTOR

Ing. José Alberto Romero Cortez

REPORTE URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS JOSE ROMERO CORREGIDO 23.09.2019-U (1).pdf
(D56000271)
Submitted: 24/09/2019 23:46:00
Submitted By: maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec
Significance: 2 %

Sources included in the report:

1439884106_Proyecto Integrador.docx (D15055135)
1440200822_Proyecto Integrador (1).docx (D15073030)
1442431299_Cabanilla PARRALES-llorente Bravo.pdf (D15300628)
<https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
<https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1105-la-economia->
<https://www.proecuador.gob.ec/el-camaron-a132e7fe-dc04-4f2b-9dc2-ebfaee90ffda-a528f51a-1a0b-4bf4-bdd9-692b7e7e9c1d>

Instances where selected sources appear:

26

Agradecimiento

A Dios por ser mi guía, darme la luz y bendición para recorrer el camino del aprendizaje, y brindarme la fe, paciencia, inteligencia y sabiduría durante todo mi periodo de postgrado.

A mis padres, quién me ha dado la mejor herencia que es la educación. Ella es mi motor, ejemplo e inspiración para continuar preservando y luchando por mis metas sin dejarme vencer por los obstáculos.

A la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, por haberme brindado la oportunidad de aprender y aprehender nuevos conocimientos, los cuales me han ayudado en mi desarrollo personal y profesional.

A mis profesores, por compartirme sus enseñanzas en el aula de clase.

A mi tutor de tesis Econ. Jack Chávez, quién con su tiempo, experiencia, comprensión, dedicación y energía me ha guiado a concluir con éxito el trabajo de fin de carrera.

Dedicatoria

Este trabajo va dedicado a Dios, porque gracias a Él ha sido posible la realización y culminación del mismo.

A mis padres y mi novia, por su motivación y apoyo incondicional, hicieron que mis ganas de seguir adelante en esta vida no desfallecieran.

A todos quienes directa o indirectamente me apoyaron con su granito de arena para la terminación de este trabajo.

CONTENIDO

Capítulo I	2
Introducción	2
Problemática	5
Formulación del Problema	5
Sistematización del problema	5
Delimitación de la investigación.....	6
Delimitación espacial.....	6
Delimitación temporal.....	6
Delimitación teórica.....	6
Justificación de la investigación	7
Beneficiarios directos:	7
Beneficiarios indirectos:	7
Objetivos.....	8
Objetivo General.....	8
Objetivos específicos	8
Marco teórico.....	9
Desarrollo Económico del Sector Bananero en Ecuador	9
El Sector Bananero en la Economía Ecuatoriana.....	10
El Mercado Internacional de Banano.....	11
Inserción del Sector Bananero en el Mercado Internacional	13
Sector Camaronero.....	14
Precios bajo de camarón	14
Golpe a los sectores acuícolas y pesqueros tras modificación del precio del diésel	17
Exportaciones camarón del segundo trimestre de 2018.....	18
Evolución sectorial del Ecuador del segundo trimestre del 2018	18
El camarón ecuatoriano supera al banano.....	19
El Comercio Exterior y su Importancia	20
Teorías del crecimiento económico	20
Momentos de las teorías del crecimiento económico	22
Teorías del Comercio Internacional.....	24
La Ventaja Absoluta	24
La Ventaja Comparativa	24
Teoría basada en los recursos y las capacidades de la Empresa	26

RSI y el enfoque de Du Pont.....	26
Impuestos para el sector bananero	27
Ley de fomento productivo beneficia con IVA Tarifa 0%	28
Marco Contextual.....	29
El Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea	29
Acuerdo de Cartagena CAN	31
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica CAN-MERCOSUR	31
Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre la República del Ecuador y Los Estados AELC.	32
Asociación Latinoamericana de Integración ALADI	33
Organización Mundial de Comercio	34
Normas que rigen a los exportadores.....	34
Normas y certificaciones para exportar a los mercados internacionales.....	34
Marco Conceptual.....	35
Camarón.....	35
Acuicultura.....	35
Banana	36
Agricultura	36
Exportar	36
Análisis de negocios	36
Análisis Financiero	36
Análisis de Rentabilidad	37
Análisis de Riesgo.....	37
Análisis de los flujos.....	37
Análisis prospectivo.....	38
Valuación	38
Rentabilidad	38
Liquidez	39
Deuda y capital	39
Valor y costo.....	40
Ratios financieros.....	40
Clasificación de ratios financieros	41
El rendimiento sobre el capital (ROE).....	41
El rendimiento sobre los activos (ROA).....	42
El rendimiento sobre la inversión (ROI).....	42

Estados financieros	43
Inversionistas	44
Inversión Extranjera Directa	44
Marco metodológico	45
Metodología de la investigación	45
Enfoque de la investigación	45
Alcance de la investigación	46
Diseño de la investigación	46
Análisis de contenido cuantitativo	47
Capítulo II	48
Riesgo de Mercado	67
Capítulo III.....	69
Análisis comparativo Intrasector	69
Sector camaronero	69
Sector bananero.....	82
Análisis comparativo Extra-sector	96
Capítulo IV.....	105
Conclusiones	116
Recomendaciones	118
Referencias bibliografía	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Teorías del crecimiento económico.....	22
Tabla 2. Venta local de banano producido por el mismo sujeto pasivo.....	27
Tabla 3. Exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo.....	28
Tabla 4. Segundo componente en exportaciones de banano producido por el mismo sujeto pasivo.....	28
Tabla 5. Ratios financieros de Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.....	49
Tabla 6. Ratios financieros de Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.....	50
Tabla 7. Ratios financieros de Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.....	52
Tabla 8. Ratios financieros de Promarisco S.A.....	54
Tabla 9. Ratios financieros de Sociedad Nacional de Galápagos C.A.....	56
Tabla 10. Ratios financieros de Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA.....	58
Tabla 11. Ratios financieros de Truistfruit S.A.....	60
Tabla 12. Ratios financieros de REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.....	62
Tabla 13. Ratios financieros de Sabrostar Fruit Company S.A.....	64
Tabla 14. Ratios financieros de Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.....	66
Tabla 15. Riesgo de Mercado Camarón.....	68
Tabla 16. Riesgo de Mercado de Banano.....	68
Tabla 17. Resumen de indicadores financieros ROE de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.....	69
Tabla 18. Resumen de indicadores financieros ROA de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.....	71
Tabla 19. Resumen de indicadores financieros ROI de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.....	73
Tabla 20. Resumen de indicadores financieros Liquidez de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.....	75

Tabla 21. Resumen de indicadores financieros Endeudamiento de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.	77
Tabla 22. Resumen de indicadores financieros Margen de Utilidad de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.	79
Tabla 23. Resumen de indicadores financieros Utilidad por acción de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.	81
Tabla 24. Resumen de indicadores financieros (ROE) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.....	83
Tabla 25. Resumen de indicadores financieros (ROA) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.....	85
Tabla 26. Resumen de indicadores financieros (ROI) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.....	87
Tabla 27. Resumen de indicadores financieros (Liquidez) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.....	89
Tabla 28. Resumen de indicadores financieros (Endeudamiento) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.....	91
Tabla 29. Resumen de indicadores financieros (Margen de utilidad) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.....	93
Tabla 30. Resumen de indicadores financieros (Utilidad por acción) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.....	95
Tabla 31. Resumen de indicadores financieros promedio del 2015 al 2017 de las compañías analizadas de cada sector.....	112
Tabla 32. Resumen de exportaciones en miles de dólares de cada sector estudiado.....	113

ÍNDICES DE FIGURAS

Figura 1 Evolución sectorial del segundo trimestre del 2018	19
Figura 2 ALADI.....	33
Figura 3 La Organización Mundial del Comercio.....	34
Figura 4 Relación promedio del ROE y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.....	70
Figura 5 Relación promedio del ROA y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.....	72
Figura 6 Relación promedio del ROI y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.....	74
Figura 7 Relación promedio de liquidez y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.....	76
Figura 8 Relación promedio de endeudamiento y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.....	78
Figura 9 Relación promedio de margen de utilidad y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.....	80
Figura 10 Relación promedio de la utilidad por acción y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.....	82
Figura 11 Relación promedio del ROE y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.....	84
Figura 12 Relación promedio del ROA y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.....	86
Figura 13 Relación promedio del ROI y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.....	88
Figura 14 Relación promedio de liquidez y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.....	90
Figura 15 Relación promedio de endeudamiento y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.....	92
Figura 16 Relación promedio de margen de utilidad y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.....	94
Figura 17 Relación promedio de utilidad por acción y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.....	96

Figura 18 Comparativo del promedio del ROE y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.....	97
Figura 19 Comparativo del promedio del ROA y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.....	98
Figura 20 Comparativo del promedio del ROI y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.....	99
Figura 21 Comparativo del promedio del liquidez y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.....	100
Figura 22 Comparativo del promedio de endeudamiento y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.....	101
Figura 23 Comparativo del promedio del margen de utilidad y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.....	102
Figura 24 Comparativo del promedio de la utilidad por acción y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.....	103
Figura 25 Variación porcentual del PIB Acuicultura y pesca de camarón vs PIB Nacional.....	106
Figura 26 Exportaciones de camarón ecuatoriano de 2009 al 2017.....	107
Figura 27 Evolución del precio promedio anual / libra 2009 - 2017.....	107
Figura 28 Variación porcentual PIB Agricultura, ganadería, caza y silvicultura vs PIB Nacional.....	108
Figura 29 Exportaciones de banano ecuatoriano del 2009 al 2017 toneladas vs dólares (en miles).....	109
Figura 30 Precios internacionales del banano.....	110

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A-1. Estado de Situación Financiera Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.....	124
Anexo A-2 Estado de Resultado Integral Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.....	125
Anexo B-1 Estado de Situación Financiera Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.....	126
Anexo B-2 Estados de Resultados Integrales Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.....	127
Anexo C-1 Estado de Situación Financiera Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.....	128
Anexo C-2 Estados de Resultados Integrales Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.....	129
Anexo D-1 Estado de Situación Financiera Promarisco S.A.....	130
Anexo D-2 Estado de Resultados Integrales Promarisco S.A.....	131
Anexo E-1 Estado de Situación Financiera Sociedad Nacional de Galápagos C.A.....	132
Anexo E-2 Estado de Resultados Integrales Sociedad Nacional de Galápagos C.A.....	133
Anexo F-1 Estado de Situación Financiera Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA.....	134
Anexo F-2 Estado de Resultados Integrales Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA.....	135
Anexo G-1 Estado de Situación Financiera Truistfruit S.A.....	136
Anexo G-2 Estado de Resultados Integrales Truistfruit S.A.....	137
Anexo H-1 Estado de Situación Financiera REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.....	138
Anexo H-2 Estado de Resultados Integrales REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.....	139
Anexo I-1 Estado de Situación Financiera Sabrostar Fruit Company S.A.....	140
Anexo I-2 Estado de Resultados Integrales Sabrostar Fruit Company S.A.....	141
Anexo J-1 Estado de Situación Financiera Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.....	142
Anexo J-2 Estado de Resultados Integrales Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.....	143

Resumen

El presente trabajo de investigación, está encaminado a una evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de las empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas, mediante el análisis de la información financiera obtenida desde el año 2015 al 2017. Los motivos que incentivaron esta investigación, fue de dar a conocer a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros, el atractivo que existe en la rentabilidad del sector camaronero y bananero, y los frutos de la inversión en estos.

Por lo cuál, en el Capítulo I de este trabajo, se definieron las generalidades, problemática, objetivos, y el marco teórico de esta investigación, el cual será la base para el desarrollo del Capítulo II y III. En el Capítulo II se procedió a seleccionar como muestra de las 5 principales exportadoras de camarón y banano, y a la recopilación de la información financiera, para la determinación y análisis de los indicadores financieros de rentabilidad, liquidez, endeudamiento, margen de utilidad, utilidad por acción. Con los resultados del Capítulo II, se elaboró el Capítulo III, el cual contiene el análisis intrasector entre las 5 exportadoras de camarón y 5 exportadoras de banano; y el análisis extrasector, mediante el cual se realizó la comparabilidad a través de los promedios de los ratios financieros del sector camaronero versus sector bananero. A partir de los resultados del Capítulo II y III, se elaboró el Capítulo IV, en el cual se determinó el sector que refleja mejor salud en las cifras de los estados financieros e indicadores. Además, contiene la interpretación de la viabilidad de la inversión en cada sector y los pasos para incrementar la rentabilidad de las empresas exportadoras de camarón y banano.

Las conclusiones y recomendaciones que se obtuvieron al finalizar el presente estudio, contienen directrices para aumentar la rentabilidad. Es importante mencionar, que el Estado ha expedido normativas y reglamentos que proponen incentivos tributarios para ambos productos no petroleros: camarón y banano (señalados como industrias priorizadas), con la finalidad de atraer inversión local y extranjera en dichos sectores.

Palabras clave: Rentabilidad, inversión, análisis comparativo, exportadoras de camarón, exportadoras de banano, sector camaronero, sector bananero, intrasector, extrasector.

Abstract

This research work is aimed at a comparative evaluation of the profitability in the investment of shrimp exporting companies versus banana exporting companies in the province of Guayas, by analyzing the financial information obtained from 2015 to 2017. The reasons that encouraged this investigation, was to make known to both domestic and foreign investors, the attractiveness that exists in the profitability of the shrimp and banana sector, and the fruits of the investment in these.

Therefore, in Chapter I of this work, the generalities, problems, objectives, and the theoretical framework of this research were defined, which will be the basis for the development of Chapter II and III. In Chapter II, the 5 main shrimp and banana exporters were selected as a sample, and the financial information was collected, for the determination and analysis of the financial indicators of profitability, liquidity, indebtedness, profit margin, and profit on action. With the results of Chapter II, Chapter III was prepared, which contains the intra-sector analysis between the 5 shrimp exporters and 5 banana exporters; and the extra-sector analysis, through which comparability was performed through the average financial ratios of the shrimp sector versus the bananas. Based on the results of Chapter II and III, Chapter IV was prepared, in which the sector that best reflects health in the figures of the financial statements and indicators was determined. In addition, it contains the interpretation of the viability of the investment in each sector and the steps to increase the profitability of the shrimp and banana export companies.

The conclusions and recommendations that were obtained at the end of this study contain guidelines to increase profitability. It is important to mention that the State has issued regulations that propose tax incentives for both non-oil products: shrimp and bananas (designated as prioritized industries), in order to attract local and foreign investment in these sectors.

Keywords: Profitability, investment, comparative analysis, shrimp exporters, banana exporters, shrimp sector, banana sector, intrasector, extractor.

Capítulo I

Generalidades de la investigación

En el presente capítulo se estudiarán los antecedentes respecto al tema, el rigor metodológico y se conocerán los motivos que impulsaron la preparación de esta investigación; esto es: el problema existente, la justificación, la fundamentación teórica, así como los objetivos que se buscan alcanzar.

Introducción

Según Diario El Universo (2018), Ecuador en el ámbito del comercio internacional destaca por ser un país exportador de productos bases, entre estos podemos subrayar las exportaciones de productos no petroleros como banano y camarón, las cuales forman parte importante del comercio internacional. Como un empate técnico consideró José Antonio Camposano, presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA), las cifras de exportaciones que en el 2017 registraron los dos principales productos de exportación no petroleros del país: el banano y el camarón.

Sin embargo, en el año 2017, el camarón por primera vez se adelantó al banano, esta vez por tan solo \$ 3 millones. Según sus cifras, las exportaciones de camarón en el 2017 estuvieron en el rango de 940 millones de libras, lo que representó alrededor de \$ 3.035 millones; en comparación a los \$ 3.032 millones que generó el banano. Las cifras son respaldadas por las del Banco Central del Ecuador (BCE), el camarón generó \$ 3.037,86 millones frente a los \$ 3.034,54 millones del banano. El presidente de la CNA señaló que el banano siempre mantuvo una diferencia a favor con el camarón, que oscilaba entre los \$ 300 millones y los \$ 200 millones durante los últimos años, incluyendo el 2014 cuando en los primeros nueve meses el camarón se adelantó a la fruta, pero al final del año el balance favoreció al banano.

En 2016, por ejemplo, según cifras del BCE, el banano alcanzó sus exportaciones por \$ 2.734,16 millones, \$ 154 millones más que el crustáceo que tuvo \$ 2.580,15 millones.

Pero ¿qué permitió el repunte del camarón este año, en el que hasta noviembre pasado era superado por el banano por \$ 17 millones? Camposano (2018) lo atribuye a un comportamiento no típico, debido a situaciones de oferta y demanda, de las exportaciones de camarón en diciembre 2017, al que calificó como un mes récord cuando se exportaron 91 millones de libras (\$ 291 millones), 50% más de la cantidad promedio para ese mes, que con el 8% o 10% de crecimiento habitual solo hubiese llegado a los 71 millones de libras exportadas.

“Los últimos dos diciembres (2015 y 2016) habían sido de 65 millones de libras (...). Con 71 millones de libras no le ganábamos a nadie, entonces fue un diciembre atípico el que nos ayudó”, sostuvo Camposano, quien pese al logro reconoció que el banano tiene más regulaciones que el camarón.

“El banano posiblemente tiene una norma que les complica la vida, nosotros no tenemos eso y siempre hemos dicho como sector productivo que no aspiramos a tener regulaciones de ese tipo”, consideró Camposano, quien señaló que lo dinámico del sector, la oferta y la demanda que establece los precios de compra y venta es lo que les ha permitido planificar a largo plazo y crecer. (El Universo, 2018)

Según Diario El Comercio (2018), La industria camaronera ha tenido dos momentos en los últimos 10 años. El 2007 fue el primer año de recuperación de los niveles de producción que tenía antes de la crisis de la mancha blanca en 1999. En el 2013 la caída de las exportaciones de Tailandia provocó que los precios se disparen y el sector nacional siguió creciendo. Pese a los buenos resultados logrados, Camposano dice que el sector terminó el 2017 perdiendo más cuota de mercado en Estados Unidos por falta de competitividad. A ese país se vendió el 16% de la producción. A diciembre 2017, la estadística en el Ecuador en lo que respecta al crecimiento del camarón, indica que en 100 días se obtiene un camarón de 20 a 25 gramos, mientras que antes en el mismo tiempo se obtenía uno de hasta 12 gramos. Además, el promedio de sobrevivencia mejoró a niveles de 60% a 80%; hace 10 años era de 40% a 60%

El crecimiento del sector camaronero se apuntala en el impulso a las inversiones privadas locales y del exterior directa e indirecta. También se apunta en crecer en la

tecnificación en toda la cadena productiva, desde las maduradoras, laboratorios, piscinas y fábricas de alimentos hasta plantas procesadoras y exportadoras. También se ata la creciente demanda del mercado asiático, al que se destinó el 58% de las ventas, frente al 50% que representó el 2016. El sector calcula que el 2018 crecerá entre el 6% y 8%.

En tanto, Richard Salazar, administrador de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (Acorbanec), lamenta la pérdida de la hegemonía del sector, pese el crecimiento del año pasado. Salazar (2018) añadió “Bien por el camarón porque han hecho un buen trabajo, pero no tienen una ley como la del banano que en lugar de dinamizar e impulsar las exportaciones las obstruye”. Para Salazar, la ley del banano debe derogarse, ya que el mercado ha cambiado en los últimos años. Cuando se la expidió los principales mercados eran Estados Unidos y la Unión Europea, con el 70% de las ventas, pero hoy no llega al 43%; actualmente los mayores destinos son Rusia, Medio Oriente y los países de Asia. (El Comercio, 2018)

Según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (2018), las exportaciones bananeras crecieron 12% en 2017. Ahora en 2018 la devaluación del dólar frente a las principales divisas mundiales y en especial frente a las divisas de los principales exportadores de banano de la región trae perspectivas positivas para las exportaciones de banano del país. Los analistas de divisas en firma estadounidense ForexLive, este retroceso en el precio del dólar es causado por el conocido “Efecto Trump” en la economía de los Estados Unidos, la incertidumbre del gobierno de Trump afecta la confianza de los mercados internacionales en la economía americana; a pesar de estas perspectivas, Salazar cree que para el 2018, el escenario del banano será similar al del 2017. Las respectivas se afectan por los límites de expansión de tierras productivas y los bajos niveles de productividad.

Europa es el principal destino de las exportaciones de banano de Ecuador y a la vez el país es el principal origen de las importaciones de banano del continente. La reciente devaluación del dólar frente al euro ayuda a que Ecuador consolide aún más su dominio en el mercado del banano en Europa. Desde inicios del 2017 el dólar se ha devaluado más del 13% con respecto al euro. Esta pérdida del valor del dólar hace que las exportaciones de banano

ecuatorianas sean más baratas y atractivas en el mercado Europeo. Ahora para los europeos es posible comprar más banano ecuatoriano con menos euros en comparación a hace un año. La devaluación de dólar es una muy buena noticia para los exportadores de banano de Ecuador y se espera que ayude a impulsar las exportaciones del sector en 2018. Sin embargo, el sector no puede depender de la devaluación del dólar para su competitividad.

Por lo contrario, el sector aún debe superar muchas regulaciones y procedimientos que le restan competitividad al producto en mercados internacionales. (AEBE, 2018)

Problemática

Con lo señalado, se puede inferir que si la inversión extranjera en el Ecuador está en aumento, porque los acuerdos con la Unión Europea han abierto las puertas del comercio exterior, entonces, las exportaciones de los productos no petroleros, como el camarón y banano, pueden explicar el incremento, siempre que los inversionistas del exterior encuentren rentable la inversión en uno de aquellos productos; en consecuencia, es importante deducir el dilema de invertir en empresas exportadoras, de camarón o banano, ya que ello permitirá de conocer el atractivo de invertir en el sector que le deje mayor rentabilidad. Una disyuntiva tanto práctica como académica, debido al alcance que, la comparación de los datos, puede sugerir.

Formulación del Problema

Ante esta problemática, se formula la siguiente pregunta general a la problemática: ¿Cuál es la mejor opción de mercado para invertir, fundamentándose en la información financiera y en la rentabilidad obtenida desde el año 2015 al 2017, en los sectores de exportaciones no petroleras ecuatorianos, camarón y banano de la ciudad de Guayaquil?

Varios mecanismos permiten soslayar el problema:

Sistematización del problema

1. ¿Cómo se va a evaluar la rentabilidad de la inversión en las empresas de los sectores a estudiarse?

2. ¿Cuál de los sectores a estudiarse presenta mejores indicadores financieros para medir la rentabilidad de la inversión?

3. Como consecuencia de los análisis efectuados en cada sector: ¿Cuál es la oportunidad de que la inversión se realice en los sectores de camarón y banano, y los pasos a seguir para alcanzar la rentabilidad deseada?

Delimitación de la investigación

Campo: Economía

Área: Finanzas

Tema: “Evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas (Periodo 2015 - 2017)”.

Delimitación espacial

Empresas exportadoras de banano y camarón ubicadas en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas.

Delimitación temporal

El tiempo estimado para la realizar el análisis de la rentabilidad de las inversiones en empresas exportadoras de banano y camarón en la ciudad de Guayaquil, será de seis meses, contados a partir de junio del 2018 a Noviembre del 2018 y abarcará información financiera analizada desde el año 2015 al 2017, sobre datos reportados y públicos.

Delimitación teórica

- ✓ Empresas exportadoras de camarón y banano.
- ✓ Revisión de la información financiera recolectada.
- ✓ Análisis de rentabilidad de la inversión.
- ✓ Resultados de análisis presentados a inversionistas extranjeros.
- ✓ Contrastación de datos entre sectores involucrados en el estudio.

Justificación de la investigación

Actualmente, el Ecuador vive una década de estabilidad política, adicionando que en la economía ecuatoriana circula una de las divisas más sólidas del mercado internacional que es el dólar, ha ocasionado que la inversión extranjera comience a retomar fuerza. Los inversionistas atraídos por un país que se destaca en el comercio internacional por ser exportador de productos básicos han puesto su mirada en los sectores del camarón y banano. Sin embargo, hay inversores que buscan la actividad que les genere mayor rentabilidad, ya que están constantemente revisando los indicadores financieros y los resultados de la inversión.

El desarrollo del presente proyecto se direcciona a contribuir a despejar esta inquietud, indicando el sector en el que se genera una mejor rentabilidad y, en los casos en que se decida invertir en determinado sector, señalar en las recomendaciones cómo mejorar la rentabilidad del sector en el que se invierta.

Para soportar el análisis, se mencionará los beneficiarios directos e indirectos de esta investigación.

Beneficiarios directos:

Los beneficiarios directos de este proyecto serán: las empresas exportadoras de camarón y banano, evaluados a través de los recursos humanos, materiales y financieros. También servirá de guía no solo para inversionistas del exterior si no también inversores locales que deseen emprender en las actividades de estos sectores.

Beneficiarios indirectos:

Los beneficiarios indirectos de este proyecto serán: el Estado, pues atraerá recursos financieros del exterior que van a ser invertidos en estas actividades y dinamizarán la economía; las instituciones financieras debido a que toda inversión o emprendimiento intensifica las actividades bancarias de crédito e inversión; la población pues con la inversión se crean o crecen empresas que generarán plazas de trabajo.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar comparativamente la rentabilidad de la inversión entre las empresas exportadoras de camarón versus exportadores de banano en la ciudad de Guayaquil mediante el análisis de la información financiera obtenida desde el año 2015 al 2017, con la finalidad de ofrecer a los inversores un panorama de cuál será la mejor opción de mercado para invertir.

Objetivos específicos

1. Analizar la información financiera de las principales exportadoras de cada sector a estudiarse.
2. Comparar los indicadores financieros con los que se mide la rentabilidad de los sectores estudiados.
3. Interpretar la viabilidad de la inversión en el sector camaronero y bananero.

Marco teórico

Desarrollo Económico del Sector Bananero en Ecuador

El Desarrollo del Sector bananero en nuestro país inicia durante siglo XX, luego de la caída de exportaciones de cacao en la década de 1920, la depresión mundial a causa de la crisis de 1929, no es sino hasta el año 1948 durante el Gobierno del Presidente Galo Plaza Lasso que la actividad bananera logra dinamizarse, pues fue en esa época en la que Ecuador se introduce en la producción tecnificada de banano, iniciativa que al cabo de dos años consigue convertir a nuestro país en el mayor exportador de banano del mundo generando un importante impulso a la agricultura ecuatoriana y su economía.

El desarrollo de este sector trajo consigo un importante impacto en la economía ecuatoriana, pues se realizaron obras de infraestructura vial y portuaria, así como el crecimiento de las ciudades y zonas de producción bananera como Machala, La Maná y Quevedo, se produjo también un movimiento migratorio hacia la costa ecuatoriana, al incrementarse la producción y consecuentemente las plazas de trabajo, fortaleciendo así las relaciones laborales y mejorando las condiciones salariales de la época, se incrementaron también los créditos concedidos a pequeños y medianos productores.

El despliegue internacional de la fruta ecuatoriana estableció las bases del desarrollo reciente del capitalismo en el Ecuador, y posibilitó la quiebra de una estructura social fuertemente dominada por la oligarquía tradicional. La formación de un numeroso proletariado agrícola; la aparición de la mediana propiedad en la estructura agraria el rápido crecimiento urbano costeño; el rápido crecimiento urbano; la expansión de las clases medias y la estructuración del actual Estado ecuatoriana son alguno de los principales cambios sociales que hicieron posible la rápida transformación de la sociedad ecuatoriana (Espinosa & Sylva, 1987, p. 12).

Durante esta época el Estado jugó un papel importante en la expansión del sector económica y la exportación de banano, acogiéndose al modelo capitalista mundial, no obstante,

el mercado interno y las divisas no eran suficientes por lo que las empresas transnacionales como la United Fruit Company y Standar Fruit, concentraron la comercialización del producto.

Con la presencia de la United Fruit Company se crearon condiciones para atender a la mano de obra rural, y asentarla en el mismo lugar de las plantaciones lo que indudablemente favoreció el aspecto laboral y la creación de sindicatos; no obstante luego de la reforma agraria de 1960 y con la crisis que sufrió el sector debido a una baja en los precios por la sobreoferta del producto, se desencadenaron conflictos sociales en el aspecto laboral, como explotación de la fuerza laboral mediante la reducción de costos de mano de obra, y como consecuencia el aumento de las jornadas laborales, empleos sin contrato y condiciones de trabajo inapropiadas.

No obstante el sector se recuperó cerca de los años ochenta y desde entonces ha mantenido niveles crecientes de producción manteniendo al Ecuador, hasta la actualidad como uno de los principales exportadores de banano a nivel mundial, favoreciendo con ello al desarrollo de la economía en general, puesto que se potencializó no solo el sector bananero como tal sino también los de las industrias adyacentes tales como los servicios logísticos y de transporte, la comercialización de cartón, plásticos, productos químicos para la agroindustria, entre otros.

El Sector Bananero en la Economía Ecuatoriana

El mercado ecuatoriano de banano para exportación podría considerarse un monoposonio, porque son pocos los intermediarios que compran fruta a un gran número de productores que operan con una escasa organización colectiva. El gobierno establece un precio mínimo de sustentación pagado al productor que para el año 2016 fue de \$6.16 por caja, según Acuerdo Ministerial N°016 (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) , 2016); y para el 2017 fue de \$6.26 por caja, según Acuerdo Ministerial N°265 (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), 2016); sin embargo, este precio no siempre se respeta.

Las variables que afectan el precio dependen tanto de la temporada, la demanda y la negociación que realicen los productores, ya que, aunque algunos cuentan con contratos, otros entregan volúmenes SPOT; es decir; sin previo contrato con un exportador y en ciertos casos

este tipo de negociaciones informales afectan al sector en general. “Los precios se negocian de diferente manera dependiendo de la naturaleza del comprador, bien sea éste una Empresa Transnacional (ET), un importante exportador nacional o un pequeño exportador nacional”

Las empresas transnacionales, así como algunos grandes productores nacionales (FOB), suelen tener arreglos contractuales con agricultores (FAS). En los contratos se especifican la tecnología de producción, la periodicidad de entregas y el precio por caja. La fruta producida es de alta calidad y se destina principalmente a los mercados de altos ingresos de América del Norte y Europa. Los grandes exportadores nacionales suelen tener fincas propias, pero en la mayoría de los casos el banano procede de productores independientes a quienes se les exige menos calidad que las empresas transnacionales.

Según el aporte de la FAO del año 2008, el banano se cultiva en todas las regiones tropicales y tiene una importancia fundamental para las economías de muchos países en desarrollo. En términos de valor bruto de producción, el banano es el cuarto cultivo alimentario más importante del mundo, después del arroz, el trigo y el maíz. Constituye un alimento básico que contribuye a la seguridad alimentaria de millones de personas en gran parte del mundo en vías de desarrollo y, dada su comercialización en mercados locales, proporcionan ingresos y empleo a las poblaciones rurales.

Se debe destacar el aporte que la industria bananera tiene al crecimiento de la economía en nuestro país, tanto por los ingresos que de esta actividad se genera, por las fuentes de trabajo que se crean en cada uno de los procesos de producción, así como de las industrias adyacentes que de esta actividad se derivan. “El sector bananero, según datos del MAGAP genera alrededor de 2 a 2.5 millones de empleo tanto directo como indirecto, siendo un promedio de empleo directo de 0.8 hombres por hectárea de banano” (AEBE, 2018, p. 22).

El Mercado Internacional de Banano

Acceder al mercado internacional para un pequeño productor resulta un verdadero reto, no sólo por la inversión que se requiere, sino por el tipo de mercado al que se enfrenta, el

mercado ecuatoriano de banano puede considerarse un monopsonio ya que son pocos los intermediarios que compran fruta a un gran número de productores. No obstante, la ventaja competitiva que el banano ecuatoriano ha logrado obtener en el mercado mundial gracias a su calidad y sabor debe ser aprovechada, para ello es importante fomentar el modelo de asociación gremial para minimizar costos y adquirir financiamientos que permitan a los productores exportar banano de forma directa.

Además de las limitaciones de acceso a los mercados, surgidas de la aplicación de regímenes preferenciales, existen otras barreras, unas de índole fiscal, como los gravámenes arancelarios y demás impuestos, y otras de carácter cuantitativo, dirigidas a proteger la producción propia de banano o de otras frutas. Es indiscutible que las restricciones a las importaciones afectan de alguna manera el crecimiento del mercado de banano.

El mercado mundial bananero, puede dividirse en tres de acuerdo con las características y comercialización: Mercados libres, que suministran el 75% del comercio mundial, los mercados protegidos con un 20% y los mercados nuevos con un 5%. Los mercados libres son aquellos donde impera la mayoría de los casos de libre comercio con respecto a la oferta y demanda de precios; son libres en cuanto a volúmenes e impuestos de importación. Los mercados preferenciales están racionalizados y la oferta y la demanda suele estar en equilibrio, ya sea porque existe satisfacción plena o porque el país protector importa los volúmenes faltantes al mercado libre manteniendo los precios pactados.

Las importaciones de bananos para los principales mercados del mundo están organizadas por grupos de compañías multinacionales entre las cuales destacan: Chiquita Banana Brands, Dole y Del Monte Corp. y las empresas comercializadoras estatales en los países de economía centralizada.

Esta modalidad asociativa representa múltiples beneficios a los productores, ya sea tributarios antes mencionados, otorgar mayor poder de negociación por los volúmenes implicados, así como menores costos de exportación, lo que se traduce en mejores márgenes de rentabilidad. (AEBE, 2018, p. 20)

Inserción del Sector Bananero en el Mercado Internacional

Ecuador es uno de los principales proveedores de productos primarios a nivel mundial, la inserción del banano en los mercados internacionales gracias a la intervención del Estado durante el Gobierno de Galo Plaza Lasso, se produjo en medio del periodo expansivo del capitalismo, otro factor que contribuyó fue la creciente demanda de la fruta en los mercados europeos posterior a la segunda guerra mundial, habiendo las plantaciones centroamericanas disminuido su producción a causa de la Sigatoka y el mal de Panamá.

Ecuador desempeñó un papel importante abasteciendo a los mercados europeos a través de la transnacional United Fruit, situación que trajo consigo la internacionalización de la economía a causa del inminente proceso de globalización. En un escenario donde la comunicación, las relaciones empresariales y el comercio en general se llevan a cabo de forma más acelerada, resulta imperiosa la necesidad de llegar a acuerdos que faciliten la negociación internacional, muchos empresarios suelen ser escépticos sobre los beneficios que genera el intercambio de productos en mercados internacionales, su principal preocupación reside en las diferencias que existen entre los países que están negociando.

Según Paul Krugman (2016), “Los empresarios de países en vías de desarrollo suelen mostrarse preocupados de que la apertura al comercio internacional provoque un desajuste en sus economías porque sus industrias no serán capaces de competir. Por otra parte, la disyuntiva a la que se enfrentan los empresarios de industrias tecnológicamente avanzadas, donde las personas ganan salarios elevados, es el efecto de succión que podría generar establecer acuerdos comerciales con países en los que los salarios son inferiores, porque esto encarecería su nivel de vida, puesto que el comercio internacional no se limita al intercambio de bienes tangibles, sino también abarca las migraciones internacionales y el endeudamiento.”

Como producto de exportación, el banano contribuye de forma decisiva a las economías de muchos países de bajos ingresos y con déficit de alimentos, entre los cuales figura Ecuador. (AEBE, 2018, p. 21)

Sector Camaronero

El sector camaronero ha efectuado un cambio relevante en su proceso, desde que inició con la utilización de un sistema de producción extensivo de baja necesidad en el que siembra de 8 a 15 larvas por metro y el precio del productor se duplicó en el año 2014. Estas estimaciones indican a nivel mundial hay un déficit del 25% de camarón, causado por el síndrome de muerte temprana que ataca al camarón del continente asiático. Lo que ayudó a que los precios pasaran de USD 2 en promedio en 2010 a USD 4 por libra (Cámara Nacional Acuicultura). (Bernabé, 2016)

Precios bajo de camarón

Con el crecimiento de la oferta, la industria mundial del camarón se enfrentará a desafíos en toda su cadena de valor, advierten los analistas. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

La actual situación de los bajos precios en la industria del camarón está “aquí para quedarse”, con un crecimiento de la oferta que no muestra signos reales de desaceleración, de acuerdo con Gorjan Nikolik, asociado Director de Proteína Y Marisco Animal en Rabobank. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

En un nuevo informe titulado “mantenerse al tanto de los crustáceos”, Nikolik señaló “la esperada caída del precio del camarón ha llegado” y si bien puede haber una pequeña corrección de precios a corto plazo, en ausencia de un brote de enfermedad imprevista, la situación de precios bajos llegó para quedarse. Siempre se supo, una reaparición en el suministro de camarón o una “reacción generada” después del Síndrome de Mortalidad Temprana (SME) que se registró en el 2010 y que en consecuencia devastó la producción de camarón, pero tardó más de lo esperado en llegar, dijo Nikolik. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

“Tomo mucho tiempo para que se materializara la recuperación del suministro, pero cuando lo hizo, llegó como una ola grande comenzando aproximadamente en el 2017 y según

cifras del primer semestre del año la fuerte recuperación, la fuerte recuperación se está acelerando en el 2018”, dijo. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

India y Ecuador han sido los principales beneficiarios del brote de EMS, expandiendo la industria de la cría de camarones en unas 400,000 toneladas métricas y 250,000 toneladas métricas, respectivamente; convirtiéndolos en los dos principales exportadores de camarón a nivel mundial. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

En consecuencia, el éxito de la industria del camarón en India y Ecuador atrajo inversiones de empresas nacionales e internacionales, así como apoyo del gobierno. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

En India, muchos nuevos agricultores se unieron a la industria que tenían otras ocupaciones rurales. La rentabilidad, junto con la alta disponibilidad de capital, estimuló una ola de nuevas fábricas y planta procesadoras. “Este impulso de crecimiento tenía todas las características necesarias para causar un exceso de oferta, y no solo de camarones, sino también de alimento y capacidad de procesamiento” dijo Nikolik. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

Además, la situación de alto precio inducida por el EMS causó cambio en la industria del camarón en varios y diferentes niveles, no solo en India y Ecuador, sino a nivel mundial. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

“En general, observamos tres dinámicas separadas, todas capaces de aumentar significativamente la oferta de camarón a nivel mundial si los precios se mantienen altos”, dijo. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

Se conoce que las consecuencias dieron lugar a una gran cantidad de innovaciones técnicas para mejorar la bioseguridad. A saber, las consecuencias resultaron en una plétora de innovación técnica para mejorar la bioseguridad, mientras se convertían una serie de granjas de *Penaus monodon* y se sumaron nuevas tierras para la cría de camarón. Luego, además de esto,

se ha producido una proliferación en los proyectos de sistemas de la acuicultura de recirculación (RAS). *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

“Con todo esto ocurriendo en paralelo, y motivado por los altos precios de camarón, estaba claro que sólo es cuestión de tiempo hasta que el suministro de camarones se recupere”, dijo Nikolik. En el 2017, los primeros signos de una oferta que excedía la demanda se hicieron evidentes, con los comerciantes informando sobre el aumento de inventarios. Además, China, un insaciable comprador de camarón durante los últimos cinco años, comenzó a mostrar signos de debilitamiento de la demanda debido a la caída del yuan chino. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

“El colapso del precio ocurrió durante las primeras cosechas de 2018, como resultado de una fuerte oferta de dos dígitos, una vez más, desde India y Ecuador, pero el crecimiento de la producción también fue divulgado en Indonesia, Vietnam, y otras regiones”, Nikolik. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

En India, por ejemplo, los precios *Penaeus vannamei* es de 60pc/kg disminuyeron desde INR 350 (€ 4,40/\$5) por kilogramo a INR 220 (€ 2,80/\$3,10) por kilogramo en la primera mitad del año. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

Actualmente, muchos acuicultores están cosechando sus camarones a pérdida, o al menos con un margen de beneficio mucho más bajo que en el último cinco años, principalmente porque los elementos claves del costo que forman parte de la ecuación, como alimentación, energía y trabajo, no se han contraído, y para algunos, han aumentado. Este “grupo” de ganancias decrecientes de la industria se redistribuirá a lo largo de la cadena de valor considerables consecuencias”, advirtió Nikolik. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

Una nueva realidad con un impacto considerable Rabbobak predice que muchos acuicultores reducirán la siembra en la próxima cosecha, y algunos incluso pueden optar por no almacenar sus estanques, mientras que otros pueden reducir las tasas de alimentación y retrasar la cosecha. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

El cultivo del camarón tiene un ciclo bastante corto, y los acuicultores pueden responder rápidamente a los cambios en el precio, equilibrando el mercado dentro de unos meses, dijo Nikolik. “Sin embargo, predecir como los camarones de cada región responderán a un entorno de bajo precio en una serie de cultivos en los próximos años, en muchos más difícil”. Los diversos modelos de negocios y la poca disponibilidad de datos no permiten una comparación de costos a nivel regional. Incluso si uno o dos cultivos generan pérdidas, algunos acuicultores pueden escoger continuar sus operaciones sin ningún cambio, con contratos para llenar o con la esperanza de un aumento repentino de precios, unos meses después. Además, muchos gobiernos ofrecen subsidios para alimentación o energía para mitigar las pérdidas. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

Alternativamente, por ejemplo, en Tailandia la industria podría acordar esquemas de precio mínimo, que en última instancia amortiguan la respuesta de la oferta del camarón y prolongan el entorno de precios bajos. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

“Aunque es probable que haya una recuperación leve de los precios a corto plazo, el nivel de precios más bajos, en ausencia de un brote de una nueva enfermedad importante, representa una nueva realidad”, dijo Nikolik. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

“Una realidad en la que los niveles precios imponen tendencias de oferta aún más que los desafíos biológicos de la oferta: un cambio de una industria impulsada por la oferta a otra más impulsada por la demanda”. *AQUACULTURA*, (124), 20-21.

Golpe a los sectores acuícolas y pesqueros tras modificación del precio del diésel

En el Ecuador se exporta más 4,500 millones de dólares anuales entre atún, pesca y camarón, valor representativo que afectaría tras anulación del subsidio del diésel industrial. (Cámara Nacional de Acuicultura, 2018)

La eliminación del subsidio aumentará en 10 centavos la libra de camarón, provocando la disminución de la competitividad del mercado camaronero en el exterior. Por lo anterior mencionado la industria camaronera prevé una baja en el margen de su rentabilidad, puesto que algunos de productores declararán pérdida. Esta industria realiza pagos de nómina por 300 millones de dólares y aporta con más de 40 millones al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social anualmente. Esta actividad productiva otorga 261 mil plazas de trabajo. (Cámara Nacional de Acuacultura, 2018)

Exportaciones camarón del segundo trimestre de 2018

Entre los productos que presentaron un desempeño positivo en su relación con el exterior están: camarón en 7%, debido a la mejora en la tecnificación de las piscinas acuícolas. (Banco Central del Ecuador, 2018)

Evolución sectorial del Ecuador del segundo trimestre del 2018

Esta industria registró resultados positivos con un crecimiento interanual de 4,1%, gracias al uso de sistemas intensivos en tecnología, que permitió sembrar más larvas por piscina. Como resultado de lo anterior, las exportaciones del país alcanzaron 129,2 miles de toneladas métricas que representaron un incremento interanual de 8,4%. (Banco Central del Ecuador, 2018)

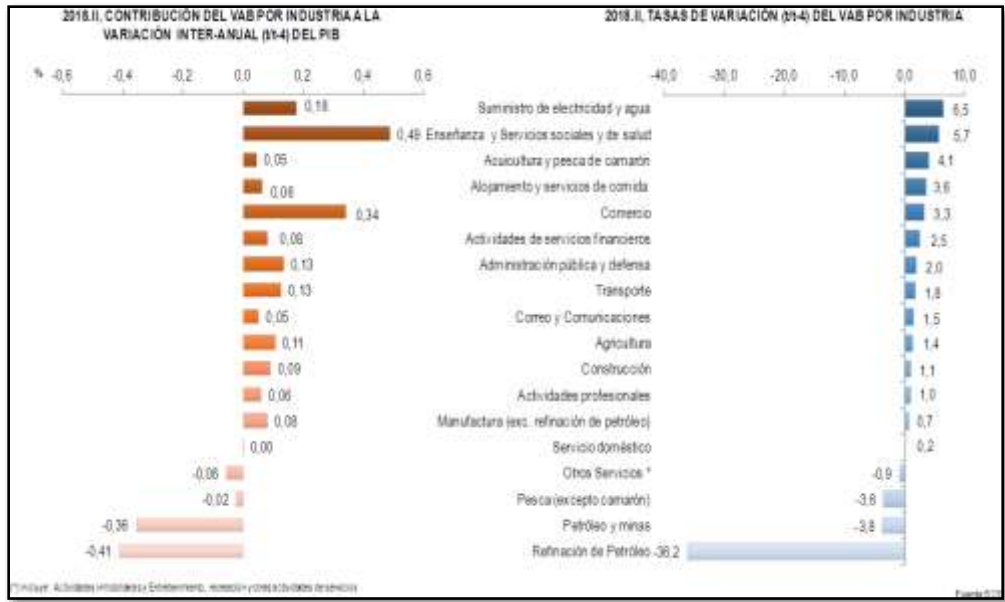


Figura 1. Evolución sectorial del segundo trimestre del 2018. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2018).

El camarón ecuatoriano supera al banano

Desde enero a octubre del 2017, el camarón se convirtió en el principal producto de las exportaciones, mientras que el banano ocupó el segundo lugar. Durante el año 2016, las exportaciones de banano fueron más altas que las de exportaciones camarón. Expertos señalan que el banano es más estable que el camarón; de acuerdo con las estadísticas del BCE durante los últimos once años, las exportaciones de camarón se multiplicaron 5 veces, mientras que el banano aumentó en 2.3 veces. (PRO-ECUADOR, 2017)

Con el continuo crecimiento del camarón es probable que supere al banano en los siguientes años. (PRO-ECUADOR, 2017)

El Comercio Exterior y su Importancia

El comercio internacional o mundial es el que tiene lugar entre todos los países, es decir, es el conjunto de los intercambios comerciales que se realizan en el mundo. El comercio exterior es el que se desarrolla entre un país determinado y el resto de los países del mundo. Por lo tanto, es una parte del comercio mundial. Al hablar de comercio exterior tendremos como referencia un país determinado o un conjunto de países cuando se trate de un caso de integración económica.

En definitiva, el comercio de territorio aduanero es el que define y determina si una operación forma parte del comercio interior o exterior de un país o área de integración económica. Por esta razón definimos:

- El comercio nacional o interior como aquel que tiene lugar dentro de un territorio aduanero.
- El comercio exterior como las compraventas entre dos territorios aduaneros.
- El comercio internacional como las compraventas entre todos los países del mundo.

(González, Martínez, Otero, & González, 2014, p. 22)

Teorías del crecimiento económico

Desde el momento en que el problema de las desigualdades de desarrollo económico y social existentes entre diferentes regiones de un mismo territorio nacional comenzó a ser objeto de preocupación y estudio, se planteó y comenzó a desarrollarse una controversia aún inconclusa acerca si el crecimiento provocaba la atenuación o acentuación de esas desigualdades; en otras palabras, si el crecimiento desencadenaría tendencias hacia la convergencia o hacia la divergencia de los respectivos indicadores de ingreso y bienestar. En esta discusión, los distintos modelos teóricos que tratan de explicar el origen y la dinámica del crecimiento económico han sido esencialmente los que han suministrado los argumentos a favor de una y otra posibilidad.

Al mismo tiempo, en la medida en que estos modelos han permitido fundamentar previsiones tanto favorables como contrarias a la secuencia del crecimiento, también han aportado elementos de juicio sobre la conveniencia o inconveniencia de aplicar políticas específicas para enfrentar dichas desigualdades.

De esta manera aun cuando el propósito de la mayor parte de estos desarrollos teóricos fue esencialmente descriptivo, explicativo y predictivo, sus principales aportes han terminado por ser adoptados como respaldo para la formulación de políticas encaminadas a lograr una mayor convergencia interregional. Pese a que esta relación entre modelos teóricos dominantes y políticas no siempre ha guardado una correspondencia al pie de la letra, resulta difícil encontrar ejemplos de políticas orientadas a corregir las desigualdades que, directa o indirectamente, no hayan buscado respaldo en las hipótesis, los supuestos, explicaciones y relaciones causales introducidos por esos modelos.

En esta dirección se propone una periodización que considera básicamente tres grandes momentos (ver cuadro 1) establecidos en función de la influencia efectiva que en cada uno de ellos tuvo una corriente teórica dominante sobre el crecimiento económico en el diseño de las políticas: el primero, cuando la influencia procedió principalmente de las ideas y recetas keynesianas; el segundo, cuando éstas fueron desplazadas por modelos de corte neoclásico y el tercero, actualmente en pleno desarrollo, donde el influjo procede de un conjunto de nuevos modelos, también de origen neoclásico, que privilegian el carácter endógeno del crecimiento. (Mattos, 2013, p. 44 - 45)

Tabla 1*Teorías del crecimiento económico*

Momento	Teorías y modelos	Hipótesis básica	Supuestos básicos
Keynesiano 1930-mediados de los 70	Keynesianas y poskeynesianas (Harrod, Domar, Kaldor, Robinson, etc.)	El libre juego del mercado genera desempleo y acentúa las desigualdades económicas.	El crecimiento depende fundamentalmente de la tasa de ahorro. Concurrencia imperfecta y rendimientos crecientes; externalidades.
Neoliberal Mediados de los 70-1990	Neoclásicas de crecimiento y movilidad de factores (Meade, Solow, Ramsey, Swan, etc.)	El libre juego de las fuerzas del mercado propicia la convergencia económica.	El crecimiento a largo plazo depende fundamentalmente del progreso técnico. Concurrencia perfecta, rendimientos constantes, rendimiento decreciente del capital; progreso técnico explicado exógenamente.
Endógeno 1990-¿?	Nuevas teorías neoclásicas del crecimiento o del crecimiento endógeno (Romer, Lucas, Barro, Revelo, etc.)	El juego de las fuerzas de mercado no asegura la convergencia económica.	El crecimiento a largo plazo depende de la acumulación de capital físico, de capital humano y de conocimientos, explicadas endógenamente en función de expectativas de ganancia; externalidades y rendimientos crecientes.

Nota. Tomado del libro Nuevas Teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la de la periferia, por Mattos (2013).

Momentos de las teorías del crecimiento económico

De estas teorías de crecimiento económico, este trabajo se identifica con las teorías de crecimiento endógeno. La nueva teoría de crecimiento está principalmente representada por el trabajo de Paul Romer (1986; 1990), Robert Lucas (1988), Robert Barro (1990) y Sergio Rebelo (1991). Sin embargo, estos desarrollos tienen como antecedente el seminal trabajo de Arrow (1962) y el trabajo de Frankel (1962). En general, estos modelos surgen ante la necesidad de explicar tres hechos en los que la teoría neoclásica había fallado:

- En primer lugar, los modelos de crecimiento endógeno debían explicar por qué las economías de los países industrializados producen cantidades mucho mayores que las de hace un siglo o más. Según Paul Romer (1990: S71), el producto por hora trabajada en los Estados Unidos es ahora diez veces el producto por hora trabajada hace cien años. La explicación estaría en el cambio tecnológico.
- Segundo, había que explicar el crecimiento del capital humano, es decir, el desarrollo de una fuerza de trabajo efectiva, como resultado de las nuevas tecnologías educativas.
- Finalmente, debía explicarse la divergencia sistemática en el crecimiento de las economías del mundo.

Entre las principales herramientas teóricas utilizadas por los modelos de crecimiento endógeno, se encuentran las funciones de producción con rendimientos constantes o crecientes a factores de producción acumulables, la introducción de factores de educación y capacitación en el trabajo, bajo la forma de capital humano, y el desarrollo de nuevas tecnologías para el mercado mundial. Con estos cambios introducidos al modelo neoclásico tradicional, se halló que el crecimiento del producto puede ser indefinido, pues los retornos a la inversión del capital, en sentido amplio (es decir, que incluye el capital humano) no necesariamente se reduce a medida que la economía se desarrolla. En este proceso, la difusión del conocimiento y las externalidades producidas por el avance tecnológico son cruciales, pues compensan la tendencia de los rendimientos marginales decrecientes ante la acumulación del capital.

Además, para esta teoría, el crecimiento económico no es totalmente independiente de la política económica, pues esta tiene efectos permanentes sobre el crecimiento de largo plazo. Esta es una clara diferencia con respecto a los modelos neoclásicos, en los cuales el crecimiento de largo plazo es totalmente independiente de los cambios de política económica, pues sus efectos en el producto per cápita son temporales. Por último, la teoría de crecimiento endógeno es útil para los países subdesarrollados, porque ofrece una alternativa de desarrollo sin dependencia del comercio, a diferencia de otras teorías para las cuales el comercio es el motor del crecimiento. (Sala, 2013, p. 431 - 432)

Teorías del Comercio Internacional

La teoría del Comercio Internacional analiza las variantes relacionadas al intercambio de bienes y servicios entre los diferentes países, por una parte, la estructura, dirección y volumen del comercio internacional, esto es, qué bienes intercambia un país en los mercados, con qué países y en qué cantidades; por otra parte, los efectos del comercio internacional sobre el bienestar de los países que lo llevan a cabo.

Para efectos del presente trabajo de investigación señalaremos las dos principales teorías de comercio internacional:

La Ventaja Absoluta

Según la teoría de la ventaja absoluta, de acuerdo con la formulación de Adam Smith, un país exportaría aquellas mercancías en las que tuviera ventaja absoluta de costos, esto es aquellas en las que el costo total de producción fuera inferior en dicho país con respecto a los costos derivados de producir la misma mercadería en otro. Smith sostenía que, con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera ventaja absoluta, o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países, e importar de otros en los que tuviera una desventaja absoluta, esto conduciría a un incremento de la producción mundial. (González R. , 2013)

La Ventaja Comparativa

Basándose en la reciprocidad de los beneficios recibidos, que produce acceder a una amplia variedad de productos al eliminar las restricciones comerciales David Ricardo desarrolló un principio básico de la teoría de la ventaja comparativa: Un país exporta la mercadería que produce con un menor costo relativo, en términos de otra mercancía, de este modo, la diferente productividad del trabajo en los dos países determinará un patrón de comercio internacional, que llevaría a un aumento del bienestar en ambos países, en el sentido de que la especialización

productiva de acuerdo a las pautas de la ventaja comparativa permitirá mayor volumen de producción y consumo de ambas mercaderías. (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2016, p. 26)

A lo largo de los años el Ecuador se ha colocado como uno de los principales exportadores de banano en el mundo, situación que denota una clara ventaja comparativa al haberse convertido en el mayor exportador de banano en el mundo. La ventaja comparativa es el resultado de diferentes características de los factores de producción (capital, tierra y trabajo), habilidades empresariales, recursos y tecnología, por lo tanto, el libre comercio es beneficio para todos los países, siempre que cada uno pueda ganar si se especializa en algo de acuerdo con la ventaja comparativa que posea.

A esta teoría también se le denomina la teoría pura del comercio internacional o la teoría de proporcionales factoriales, los neoclásicos implementan una teoría de valor, basada en la utilidad de los bienes y el modelo de equilibrio en general, que intercambia las variables económicas más representativas para llegar a una solución de equilibrio. (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2016, p. 10).

La ventaja comparativa se ve afectada por la interacción entre los recursos de las naciones y la tecnología de la producción, el comercio internacional se debe en gran medida a las diferencias de recursos de los países, este concepto pone en manifiesto la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países y la producción en que son utilizados para producir diferentes bienes.

Según Paul Krugman (2016, pág. 130) sin comercio el trabajo tendría menos ingresos en nuestro país que en el extranjero, cuando nuestro país y el extranjero comercian, los precios relativos de los bienes convergen (...) el comercio internacional lleva a la total igualación del precio de los factores.

Esta teoría argumenta que existen industrias que, dependiendo de la conveniencia de los costos, pueden desplazarse de un país a otro, en primera instancia la demanda en alta; sin embargo, los avances tecnológicos o la aparición de mayor competencia en el mercado, llevan

la demanda a un nivel intermedio donde la producción se estandariza por ello las industrias empiezan a buscar nuevos mercados donde producir a un menor costo.

Teoría basada en los recursos y las capacidades de la Empresa

La teoría nos explica que los recursos y capacidades se han transformado en la base fundamental para la estrategia empresarial, puesto que los recursos y las capacidades internas proporcionan dirección básica para la estrategia y a principalmente rentabilidad para la empresa. (Grant, 1991)

Por lo anterior expuesto es necesario indagar en la relación que existe entre recurso y rentabilidad y tratar de responder dos preguntas:

¿Qué oportunidades existen para economizar el uso de los recursos?

La interrogante expuesta tiene como propósito, que la compañía evalúe si se pueden usar menos recursos para producir el mismo nivel o si puede incrementar la producción usando los mismos recursos. (Grant, 1991)

¿Cuáles son las posibilidades para usar los recursos existentes más intensamente y en un rentable empleo?

La interrogante expuesta tiene como propósito, que la compañía evalúe si los recursos con los que cuenta, los puede asignar en uso más rentable. (Grant, 1991)

RSI y el enfoque de Du Pont

En 1919 Du Pont comenzó a emplear un enfoque diferente para evaluar la efectividad de la empresa. Esta razón sirve para entender el rendimiento sobre la inversión de una empresa, para lo cual debemos multiplicar el margen de neta por la rotación de los activos totales, consiguiendo el rendimiento sobre la inversión o la capacidad que tiene la empresa para generar ganancias sobre los activos totales. La empresa logrará una mejora en la capacidad de generar

ganancias, si incrementa la rotación sobre los activos. (Van Horne C, Wachowicz, & John, 2010)

Impuestos para el sector bananero

El Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno en su artículo enumerado después del artículo 13, indica que será declarado mensualmente por el sujeto pasivo en la forma y plazos que para el efecto establezca el Servicio de Rentas Internas. El impuesto así pagado constituirá crédito tributario, exclusivamente para la liquidación del impuesto a la renta único. (Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial Suplemento 209, 8 de junio de 2010)

Para el cálculo de este impuesto único se aplicarán las siguientes tarifas, de acuerdo con los rangos de número de cajas por semana:

Tabla 2

Venta local de banano producido por el mismo sujeto pasivo

Número de cajas por semana	Tarifa
De 1 a 1,000	1%
De 1,001 a 5,000	1.25%
De 5,001 a 20,000	1.50%
De 20,001 a 50,000	1.75%
De 50,001 en adelante	2%

Nota. Tomado del Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial Suplemento 209, 8 de junio de 2010.

Tabla 3*Exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo*

Número de cajas por semana	Tarifa
De 1 a 30,000	1.50%
De 30,001 en adelante	1.75%

Nota. Tomado de Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial Suplemento 209, 8 de junio de 2010

Tabla 4*Segundo componente en exportaciones de banano producido por el mismo sujeto pasivo*

Número de cajas por semana	Tarifa del 2do componente
De 1 a 50,000	1.25%
De 50,001 en adelante	1.50%

Nota. Tomado de Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial Suplemento 209, 8 de junio de 2010

- Para las exportaciones de asociaciones de micro y pequeños productores, cuyos miembros produzcan individualmente hasta 1.000 cajas por semana, la tarifa será del 0,5%. En los demás casos de exportaciones por parte de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores, la tarifa será del 1%. (Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial Suplemento 209, 8 de junio de 2010).

Las tarifas establecidas en el presente artículo se aplicarán de manera progresiva por las operaciones semanales totales de cada sujeto pasivo.

Ley de fomento productivo beneficia con IVA Tarifa 0%

El pasado 21 de agosto de 2018, La ley de Fomento productivo consideró reformar el artículo 55 de la Ley de Régimen Tributario en los numerales 4 y 5, esta acción beneficiará de la tarifa 0% a la materia prima e insumos para el sector agropecuario, acuícola y pesquero, importados o adquiridos, maquinaria de uso agropecuario, acuícola y pesca, partes y piezas

que se establezca por parte del Presidente de la República mediante Decreto. (Ley Orgánica para el Fomento Productivo Atracción de inversiones, generación de empleo, y estabilidad y equilibrio fiscal, Suplemento Registro Oficial 309, 2018)

Los representantes del sector camaronero consideran que esta aprobación da buenas señales de impulso a la producción del sector acuícola.

Marco Contextual

El Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea

La Unión Europea es uno de los socios comerciales más importantes para el Ecuador, ocupando en los últimos años el primer lugar como destino de las exportaciones ecuatorianas no petroleras. El Acuerdo entre la Unión Europea y el Ecuador normará el comercio de bienes y servicios desde y hacia dicho bloque, así como la participación de las Partes en licitaciones para la contratación pública, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en el ámbito del comercio y, en particular disposiciones precisas que establecen un trato especial y diferenciado a favor del Ecuador, en reconocimiento a las asimetrías existentes entre la UE y el Ecuador.

Los productos ecuatorianos exportados al mercado europeo ingresarán libres de aranceles y obstáculos a una de las regiones de mayor poder adquisitivo del mundo. Esto se producirá inmediatamente después de la entrada de vigencia del Acuerdo. Contribuirá a la modernización del aparato productivo nacional en un contexto de inserción inteligente a los mercados internacionales, bajo una estrategia de optimización de beneficios. Las negociaciones del Acuerdo se cerraron oficialmente el 17 de julio de 2014. (Ministerio de Comercio Exterior, 2014, p. 4).

El viernes 11 de noviembre del 2016, el Vicepresidente de la República Jorge Glas, en representación del gobierno ecuatoriano suscribió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE). El documento también fue firmado por los Ministros Europeos y los Plenipotenciarios designados por Colombia y Perú. Luego el Consejo enviará el Protocolo al Parlamento Europeo. Durante la ceremonia que se realizó en la

sede del Consejo de la Unión Europea en Bruselas – Bélgica, el segundo mandatario destacó que: “la firma del protocolo fortalecerá la producción ecuatoriana, buscando nuevos mercados para nuestros productos que ahora entrarán a la UE con 0% de arancel. Estamos seguros de que en las próximas semanas los parlamentos ratificarán este Acuerdo para que entre en vigencia el 1ro de enero del 2017”, dijo.

La Comisaria de Comercio Exterior de la Unión Europea, Cecilia Malmstrom felicitó al país por la firma de este acuerdo de amplio alcance, mientras el embajador de Colombia, José Rivera Salazar destacó la relación bilateral que se manifiesta en una agenda de entendimiento en materia de comercio, inversión y turismo. De su parte, la embajadora de Perú, Cristina Ronquillo, reiteró la voluntad política peruana para continuar construyendo un futuro común. De acuerdo con proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población.

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. El banano ingresará con un arancel preferencial. Por otro lado, las condiciones de acceso de varios productos ecuatorianos al mercado de la UE mejorarán sustancialmente. Algunos de los productos que se benefician con este acuerdo son rosas, frutas frescas (melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvilla, guabas, mango, piñas y frutas congeladas), café, cacao, atún, camarón, textiles, maderas y manufacturas plásticas.

Antes de la ceremonia, el segundo mandatario mantuvo dos entrevistas con las agencias Euronews y EFE en donde destacó que el acuerdo comercial permitirá al sector productivo ecuatoriano beneficiarse de bienes de capital y servicios que entrarán a Ecuador con cero arancel, además de pensar en cadenas productivas regionales que son posibles ahora con Colombia y Perú, países que también tienen un acuerdo comercial con la Unión Europea. (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016)

Acuerdo de Cartagena CAN

Entró en vigor el 16 de octubre de 1969, el presente Acuerdo tiene por objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano. Así mismo, son objetivos de este Acuerdo propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional; fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros. Estos objetivos tienen la finalidad de procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

Los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones que se encuentra dentro de este acuerdo son: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 1969).

Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica CAN-MERCOSUR

Entró en vigor el 18 de octubre de 2004, el presente acuerdo tiene los siguientes objetivos:

- a) Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las Partes Contratantes;
- b) Formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco;
- c) Alcanzar el desarrollo armónico en la región, tomando en consideración las asimetrías derivadas de los diferentes niveles de desarrollo económico de las Partes Signatarias;
- d) Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración que permita la

disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional recíproco y con terceros países fuera de la región;

- e) Promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos de las Partes Signatarias;
- f) Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica;
- g) Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y agrupaciones de países extra regionales.

(Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2005)

Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre la República del Ecuador y Los Estados AELC.

Entró en vigor en 2018, Los Estados AELC y Ecuador establecen un área de libre comercio, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, la cual está basada en las relaciones comerciales entre economías de mercado y en el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos, con miras a promover la prosperidad y el desarrollo sostenible:

Los objetivos de este Acuerdo son:

- a) liberalizar el comercio en mercancías, de conformidad con el Artículo XXIV del GATT 1994 (GATT 1994);
- b) liberalizar el comercio de servicios, de conformidad con el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS);
- c) incrementar mutuamente las oportunidades de inversión;
- d) prevenir, eliminar o reducir barreras técnicas al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias que sean innecesarias;
- e) promover la competencia en sus economías, particularmente en la medida en que esta incida en las relaciones económicas entre las Partes;
- f) lograr una mayor liberalización de los mercados de contratación pública de las Partes sobre bases mutuas;
- g) asegurar la protección adecuada y efectiva de derechos de propiedad intelectual, de conformidad con los principios y objetivos del Acuerdo sobre los Aspectos de los

Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la Organización Mundial de Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC);

- h) desarrollar comercio internacional de manera tal que contribuya al objetivo del desarrollo sostenible y que asegure que este objetivo está integrado y reflejado en las relaciones comerciales entre las Partes;
- i) promover la cooperación, a fin de contribuir a la implementación de este Acuerdo y a mejorar los beneficios derivados del mismo; y,
- j) contribuir al desarrollo y expansión armónicos del comercio mundial.

(Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018)

Asociación Latinoamericana de Integración ALADI

ALADI		
Es el mayor grupo latinoamericano de integración, los países miembros son: Argentina Bolivia Brasil Chile Colombia Cuba Ecuador México Panamá Paraguay Perú Uruguay Venezuela	Fue suscrito el 12 de agosto de 1980 y estableció los siguientes principios generales: -Pluralismo en materia política y económica. -Convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano. -Flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros. -Multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.	Este tratado propicia la creación de un área de preferencias económicas: -Preferencia arancelaria regional que aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países. -Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros). -Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área. -Tanto los acuerdos regionales como los de alcance parcial (Artículos 6 a 9) pueden abarcar materias diversas como desgravación arancelaria y promoción del comercio; complementación económica; comercio agropecuario; cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria; preservación del medio ambiente; cooperación científica y tecnológica; promoción del turismo; normas técnicas; y muchos otros campos previstos a título expreso o no en el TM 80 (Artículos 10 a 14).

Figura 2. ALADI adaptado de Asociación Latinoamericana de Integración (1980).

Organización Mundial de Comercio



Figura 3. La Organización Mundial del Comercio adaptado de Organización Mundial de Comercio (1996)

Normas que rigen a los exportadores

El régimen aduanero que aprueba la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) es la exportación. Es importante señalar que los exportadores deben tramitar el Registro de Exportador.

Además, el COMEXI indicó que los exportadores deberán registrarse en el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se exporte chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos, cueros y pieles. (Aduana del Ecuador SENA, 2017)

Normas y certificaciones para exportar a los mercados internacionales

La aplicación de normas internacionales de calidad está siendo requerida en forma creciente en los distintos mercados internacionales, donde existe una gran demanda de productos latinoamericanos. La producción orgánica en la región latinoamericana está principalmente orientada a la exportación. Según la Cepal entre 80% al 90% de la producción orgánica de uno de cada diez países es enviado a la Unión Europea, Japón y Estados Unidos.

Tanto en el ámbito de la Unión Europea (UE) como Estados Unidos, Canadá y, en general los países desarrollados, exigen que los productos que ingresen a esos mercados tengan

algún tipo de garantía de inocuidad y calidad. Por este motivo el número de regulaciones técnicas y estándares se está incrementando constantemente en la mayoría de los países. La Unión Europea desde el 1ero de octubre del 2014 rige el reglamento 834/2007 donde en términos de trazabilidad de productos alimenticios a comercializarse en la CE determina como requisito mínimo tener la información de un paso atrás y un paso adelante. Otros sistemas y certificaciones que son recomendados o exigidos en los países importadores de nuestros productos son:

- Safe Quality Food (SQF)
- International Food Standard (IFS)
- ISO 22000
- Global Food Safety Initiative (GFSI)
- British Retail Consortium (BRC)
- Globalgap
- AIB
- Nature's Choice
- Kosher
- Halal

(Diario del Exportador, 2015)

Marco Conceptual

Camarón

Crustáceo marino decápodo de pequeño tamaño, muy parecido a la gamba, pero de cuerpo comprimido lateralmente y antenas muy largas; hay varias especies, generalmente de color casi transparente; abunda en el Atlántico, el Mediterráneo y el Pacífico; su carne es comestible y muy apreciada. (Oxford University Press, 2018)

Acuicultura

Técnica de dirigir y fomentar la reproducción de peces, moluscos y algas en agua dulce o salada. (Oxford University Press, 2018)

Banana

Fruto del bananero, comestible, de forma alargada y algo curvada, pulpa de color blanquecina y piel lisa de color amarillo que se desprende con facilidad. (Oxford University Press, 2018)

Agricultura

Cultivo de la tierra. Conjunto de actividades y conocimientos desarrollados por el hombre, destinados a cultivar la tierra y cuya finalidad es obtener productos vegetales (como verduras, frutos, granos y pastos) para la alimentación del ser humano y del ganado. (Oxford University Press, 2018)

Exportar

Enviar o vender un producto de la tierra o de la industria a un país extranjero. (Oxford University Press, 2018)

Análisis de negocios

El análisis de estados financieros es parte del análisis de negocios. El análisis de negocios es la evaluación de las perspectivas y riesgos de una compañía con el propósito de tomar decisiones de negocios. Estas decisiones de negocios se extienden a la valuación de capital y deuda, la evaluación del riesgo de crédito, las predicciones de utilidades, la prueba de auditorías, las negociaciones de compensación e incontables decisiones más. El análisis de negocios ayuda a tomar decisiones informadas, contribuyendo a estructurar la tarea de decisión mediante una evaluación del ambiente de negocios de una compañía, de sus estrategias y de su desempeño y posición financieros. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2015, p. 4)

Análisis Financiero

El análisis financiero es la utilización de los estados financieros para analizar la posición y el desempeño financieros de una compañía, así como para evaluar el desempeño financiero futuro. Varias preguntas facilitan enfocar el análisis financiero. Una serie de preguntas está orientada al futuro. Por ejemplo, ¿cuenta una compañía con los recursos para ser exitosa y crecer? ¿Cuenta con recursos para invertir en nuevos proyectos? ¿Cuáles son sus fuentes de rentabilidad? ¿Cuál es su capacidad futura de producir utilidades? Una segunda serie incluye preguntas que evalúan

el récord del desempeño de una compañía y su capacidad para alcanzar el desempeño financiero esperado. Por ejemplo, ¿qué tan firme es la posición financiera de la compañía? ¿Qué tan rentable es la compañía? ¿Cumplieron las utilidades con los pronósticos del analista? Esto incluye un análisis de las razones por las que una compañía no estuvo a la altura de las expectativas (o las superó). El análisis financiero se compone de tres áreas amplias: análisis de la rentabilidad, análisis de riesgos y análisis de las fuentes y la utilización de fondos. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2015, p. 12)

Análisis de Rentabilidad

El análisis de la rentabilidad es la evaluación del rendimiento sobre la inversión de una compañía. Se enfoca en las fuentes y los niveles de rentabilidad, e implica la identificación y la medición del impacto de varios generadores de rentabilidad. También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad: márgenes (la porción de las ventas no compensada por los costos) y rotación (utilización del capital). El análisis de la rentabilidad también se centra en las razones de cambio en la rentabilidad y en la sustentabilidad de las utilidades. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2015, p. 12)

Análisis de Riesgo

El análisis del riesgo es la evaluación de la capacidad de una compañía para cumplir con sus compromisos. El análisis del riesgo implica la evaluación de la solvencia y la liquidez de una compañía, junto con la variabilidad en sus utilidades. Debido a que el riesgo es de sumo interés para los acreedores, el análisis del riesgo a menudo se considera en el contexto del análisis del crédito. Aun así, el análisis del riesgo es importante para el análisis del capital, tanto para evaluar la confiabilidad y sustentabilidad del desempeño de una compañía como para estimar el costo de su capital. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2015, p. 12)

Análisis de los flujos

El análisis de los flujos de efectivo es la evaluación de cómo una compañía obtiene y utiliza sus fondos. Este análisis permite vislumbrar las futuras implicaciones del financiamiento de una

compañía. Por ejemplo, es probable que una compañía que fondea nuevos proyectos con efectivo generado internamente (utilidades) logre un mejor desempeño futuro que una compañía que solicita préstamos colosales para financiar sus proyectos, o, peor aún, pide prestado para saldar sus pérdidas actuales. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2015, p. 12 - 13)

Análisis prospectivo

El análisis prospectivo es el pronóstico de los futuros resultados –comúnmente utilidades, flujos de efectivo, o ambos. Este análisis hace uso del análisis contable, el análisis financiero, y el análisis de la estrategia y el ambiente de negocios. El resultado del análisis prospectivo es una serie de resultados futuros esperados que se utilizan para estimar el valor de la compañía. Aun cuando las herramientas cuantitativas ayudan a mejorar la exactitud del pronóstico, el análisis prospectivo sigue siendo un proceso relativamente subjetivo. Ésa es la razón por la que en ocasiones se hace referencia al análisis prospectivo como un arte, no como una ciencia. Sin embargo, hay muchas herramientas a las que se puede recurrir para perfeccionar este análisis. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2015, p. 13)

Valuación

La valuación es el principal objetivo de muchos tipos de análisis de negocios. La valuación se refiere al proceso de convertir los pronósticos de los resultados futuros en un estimado del valor de la compañía. Para determinar el valor de una compañía, un analista debe seleccionar un modelo de valuación y también debe estimar el costo del capital de la compañía. Aunque la mayoría de los modelos de valuación requieren pronósticos de los resultados futuros, existen métodos apropiados que utilizan la información financiera actual. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2015, p. 13)

Rentabilidad

Se puede definir como la relación que existe entre lo que se invierte y los beneficios que se obtienen con esa inversión. (el resultado se expresa a manera de porcentaje). Los porcentajes son una forma de medir los beneficios en los mercados de dinero y capital, entonces este porcentaje se convierte en un parámetro de comparación para decidir dónde es más conveniente invertir desde el punto de vista del retorno de la inversión, esto es, en qué empresa el

inversionista podrá ganar más. Para estos inversionistas el cálculo de la rentabilidad se hará dividiendo las utilidades de la empresa, que son los beneficios que se obtienen, entre el capital contable de la empresa, que corresponde a la inversión realizada. (Rodríguez, 2012, p. 7)

Liquidez

La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). El activo circulante, que comprende los activos más líquidos, incluye el efectivo y los activos que se convertirán en efectivo en el transcurso de un año a partir de la fecha del balance general. Las cuentas por cobrar son los montos aún no cobrados a los clientes por los bienes o servicios que se les vendieron (después de un ajuste debido a las cuentas potencialmente incobrables). El inventario se compone de las materias primas que se usarán en la producción, el trabajo en proceso y los artículos terminados. Los activos fijos son el tipo de activos menos líquido. Los activos fijos tangibles incluyen bienes inmuebles, planta y equipo. Estos activos no se convierten en efectivo como resultado de las actividades normales de la empresa y, por lo general, no se usan para pagar gastos tales como la nómina. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2016)

Deuda y capital

Los pasivos son obligaciones de la empresa que requieren un desembolso de efectivo dentro de un periodo estipulado. Muchos pasivos son obligaciones contractuales de pago de una cantidad e interés estipulados en un periodo. De este modo, los pasivos son deudas y con frecuencia se asocian con cargas de efectivo nominalmente fijas, denominadas servicio de la deuda, las cuales colocan a la empresa en incumplimiento de contrato si no se pagan. El capital contable es un derecho residual y no fijo contra los activos de la empresa. En términos generales, cuando la empresa solicita fondos en préstamo, otorga a los tenedores de bonos derecho prioritario sobre el flujo de efectivo de la empresa.¹ Los tenedores de bonos pueden demandar a la empresa si ésta incurre en incumplimiento de sus contratos de bonos. Esto puede conducir a que la empresa se declare en quiebra. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2016)

Valor y costo

Con frecuencia, el valor contable de los activos de una empresa se denomina valor de mantenimiento o valor en libros de los activos.² De acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP), los estados financieros auditados de empresas en Estados Unidos registran los activos al costo.³ En consecuencia, los términos valor de mantenimiento y valor en libros son desafortunados. De manera específica describen un “valor”, cuando en realidad las cifras contables se basan en el costo. Esta ambigüedad induce a error a muchos lectores de los estados financieros haciéndolos pensar que los activos de la empresa se registraron a los valores de mercado verdaderos. El valor de mercado es el precio al que los compradores y los vendedores están dispuestos a negociar los activos. Sería una simple coincidencia que el valor contable y el valor de mercado fueran iguales. En realidad, el trabajo de la administración consiste en crear valor para la empresa que sea superior al costo. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2016)

Ratios financieros

Desde finales del siglo XIX, el análisis por ratios ha sido una de las herramientas más utilizadas para la interpretación y evaluación de los estados financieros. Generalmente este tipo de análisis lleva consigo la descomposición en los componentes de los estados financieros (activo fijo y activo circulante, por ejemplo) para su ulterior comparación, tanto de unos con otros, como con datos del exterior. Estos ratios y coeficientes y porcentajes son de gran ayuda para el análisis, ya que reducen el gran número de conceptos que hay que analizar a un conjunto relativamente pequeño y de fácil comprensión de indicadores con significado económico. El objetivo principal del análisis por ratios es el de facilitar la interpretación de los estados financieros. Esto se consigue básicamente reduciendo el gran número de datos que contienen los estados financieros a un conjunto relativamente pequeño de ratios. Estos ratios ponen en relación valores absolutos de base común deducidos de los estados financieros, lo que permite una comparación significativa de los datos, tanto a lo largo del tiempo, como a través de distintas empresas en un periodo determinado. (Court, 2009, p. 335)

Clasificación de ratios financieros

Los ratios financieros se pueden clasificar, según la fuente de datos que utilizas, en:

- Ratios de balance.
- Ratios de resultados.
- Ratios de situación de fondos.
- Ratios mixtos, cuyo denominador y numerador proceden de fuentes diferentes.

También pueden clasificarse en función de distintos aspectos económicos de las operaciones de la empresa, y así distinguimos:

- Ratios de rentabilidad.
- Ratios de liquidez.
- Ratios de solvencia.
- Ratios de eficiencia.

Esta clasificación se orienta fundamentalmente hacia las distintas necesidades de los diferentes grupos de usuarios: los de rentabilidad serán más útiles para los inversores, los de solvencia para las instituciones de crédito, los de liquidez para los proveedores, etcétera. (Court, 2009, p. 336)

El rendimiento sobre el capital (ROE)

El denominado rendimiento o retorno de capital contable (ROE, por su siglas en inglés: Return on Equity) es una de las medidas que se usa comúnmente para cuantificar el desempeño financiero de la organización. El ROE es la razón contable más importante, refiriéndose a esta como “del reglón de fondo” e indicando que mide la utilidad neta al capital común. Dado que los accionistas de la empresa realizan inversiones con la finalidad de obtener un rendimiento económico, este ratio proporciona el nivel de desempeño que dichos accionistas están obteniendo de su inversión en términos contables, y al mismo tiempo proporciona un criterio para comparar el desempeño de la empresa en referencia al valor promedio experimentado por la industria en la que la organización se desenvuelve. El ROE como un ratio que indica cuán rentable es la empresa para sus dueños o shareholders y al mismo tiempo afirman que es el indicador financiero de rentabilidad más comprensible debido a que constituye el output de todas las actividades y decisiones llevadas a cabo durante el ejercicio económico. Teniendo en

cuenta que las ganancias después de impuestos (Earnings After Tax) corresponden al dinero que los accionistas perciben de la operación, el ROE se define matemáticamente como:

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio}$$

(Court, 2009, p. 338)

El rendimiento sobre los activos (ROA)

Como su nombre lo indica, el ROA (Return over Assets), por sus siglas en inglés, mide la capacidad que tiene una empresa para lograr ganancias a partir de sus activos, independientemente de su tamaño; por lo tanto, un ROA alto indica un buen desempeño financiero y operacional. El ROA comúnmente es el resultado de dividir el ingreso neto entre el activo total. El activo total es el activo promedio equivalente al mismo periodo del ingreso reportado.

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activo\ total}$$

Sin embargo, análisis más precisos toman las utilidades antes de intereses e impuestos y las dividen entre el activo total. Este tipo de cálculo considera el rendimiento únicamente a partir de los activos, por lo que las decisiones de financiamiento no intervienen en dicho cálculo, y para ello toman los datos del estado de ganancias y pérdidas antes de que se incluyan las amortizaciones.

$$ROA = \frac{Utilidad\ operativa}{Total\ de\ activos\ promedio} \times (1 - T)$$

(Court, 2009, p. 339 - 341)

El rendimiento sobre la inversión (ROI)

El rendimiento sobre la inversión es a veces llamado tasa de retorno, tasa de beneficio, retorno de la inversión o simplemente retorno, y expresa la cantidad de dinero ganado o perdido en una inversión dividido entre la cantidad de dinero invertido.

La cantidad de dinero ganado o perdido puede ser llamado interés, beneficio (o pérdida) o ganancia. La cantidad de dinero invertido se puede denominar el activo, el capital o el principal.

El ROI, por lo tanto, es un término financiero que expresa el beneficio obtenido al final de un periodo sobre la inversión inicial realizada. Matemáticamente se expresa de la siguiente manera:

$$ROI = \frac{\text{Ganancia de inversión} - \text{Costo inversión}}{\text{Costo inversión}}$$

Otra forma de expresarlo es:

$$ROI = \frac{BAIT}{\text{Capital invertido}}$$

De esta manera:

Si el $ROI > 0$, la inversión es rentable.

Si el $ROI < 0$, la inversión no es rentable, pues se incurre en pérdidas.

(Court, 2009, p. 341-342)

Estados financieros

Los estados financieros con propósito general (denominados “estados financieros”) son aquellos que pretenden cubrir las necesidades de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad:

- (a) Activos;
- (b) Pasivos;
- (c) Patrimonio;
- (d) Ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;
- (e) Aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales;
- (f) Flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

Un juego completo de estados financieros comprende:

- (a) un estado de situación financiera al final del periodo;
- (b) un estado del resultado y otro resultado integral del periodo
- (c) un estado de cambios en el patrimonio del periodo;
- (d) un estado de flujos de efectivo del periodo;
- (e) notas, que incluyan un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa;

(IFRS Foundation, 2018, p. 952, 954 - 956)

Inversionistas

Los inversionistas son personas físicas que tienen la intención de invertir en la compra de acciones de una empresa, ya sea para tener un control sobre ella o sólo para obtener beneficios monetarios. Sus decisiones están enfocadas en comprar acciones de una u otra empresas según sus expectativas de obtener beneficios. Sus análisis están principalmente dirigidos a determinar los niveles de rentabilidad y liquidez de la empresa; esto no significa que no sean importantes otros aspectos como tecnologías, capacidades de los recursos humanos, participación de los mercados, entre otros, sino que desde el punto de vista financiero y con la información financiera pueden llevar a cabo el análisis de rentabilidad y liquidez que le serán primordiales para realizar sus decisiones de inversión. (Rodríguez, 2012, p. 7)

Inversión Extranjera Directa

La Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión que es un organismo del Banco Mundial define a la Inversión Extranjera Directa (IED) de la siguiente manera:

“Inversión extranjera significa adquirir intereses de largo plazo en una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor. El propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero”. (MIGA - WORLD BANK GROUP, 2015)

Marco metodológico

En este apartado se indicará la metodología que se va a emplear en la investigación, dando a conocer el enfoque y el diseño, así como el detalle de las consideraciones para la estimación del modelo estadístico cuyo fin es la identificación de las variables, el método utilizado para la recolección de datos y la formulación del modelo estadístico, su composición y base del análisis.

Metodología de la investigación

El objetivo principal de la investigación es evaluar, de forma comparativa, la rentabilidad en las empresas exportadoras de camarón versus exportadoras de banano en la ciudad de Guayaquil mediante el análisis de la información financiera.

Enfoque de la investigación

El enfoque cuantitativo parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se traza un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo, con corte retrospectivo en el periodo de tiempo de 2015 al 2017, según lo indicado por Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014), este tipo de investigación conlleva al análisis secuencial y probatorio de la realidad objetiva de la rentabilidad que genera el sector bananero y camaronero.

Alcance de la investigación

El alcance de la investigación es descriptivo, consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan.

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de cualquier fenómeno que se analice. Únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren; su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

De esta forma, esta investigación busca mostrar con precisión un panorama de la mejor opción de mercado para invertir específicamente en el sector camaronero y bananero desde el año 2015 al 2017.

Diseño de la investigación

El diseño de esta investigación es no experimental con corte longitudinal tipo tendencia. Debido a que en un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza. En la investigación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos. En la investigación no experimental no hay ni manipulación intencional ni asignación al azar. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

La investigación tiene corte longitudinal puesto que recaban datos en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación o fenómeno, sus causas y sus efectos.

En el presente caso, se analizan cambios en las variables a través del tiempo, debido a que se analizarán los datos se enmarcaron en el periodo 2015 al 2017. En función al análisis efectuado, el tipo de diseño longitudinal es de tendencia, porque son aquellos que analizan cambios al paso del tiempo en categorías, conceptos, variables o sus relaciones de alguna población en general. Su característica distintiva es que la atención se centra en la población o universo. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

Al realizar el análisis de la información financiera de las principales exportadoras de los sectores camaroneros y bananeros y comparar sus indicadores financieros con los que se mide la rentabilidad, el diseño no experimental con corte longitudinal tipo tendencia permite lograr los objetivos planteados dentro del actual estudio.

Análisis de contenido cuantitativo

Esta técnica consiste en cuantificar los mensajes o contenidos en categorías y subcategorías, y los somete a análisis estadístico.

Los datos recolectados para realizar esta investigación son de fuente secundaria, confiables, válidos y objetivos porque provienen de las diferentes instituciones oficiales, tales como: Banco Central del Ecuador (BCE), Cámara Nacional de Acuicultura, Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE). Se recogieron datos desde el año 2015 al 2018 para poder observar la evolución que ha tenido cada sector.

Del Banco Central del Ecuador, a través de los boletines estadísticos publicados en su página web, se obtuvo la información del sector comercial de las variables PIB (año base 2015) y la oferta y utilización de bienes y servicios desde 20015 al 2017. De la Cámara Nacional de Acuicultura se obtuvieron las exportaciones de camarón, mientras que de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) se obtuvieron las exportaciones de banano desde el 2015 al 2017 respectivamente.

Capítulo II

A fin de analizar la información financiera de las principales exportadoras de cada sector a estudiarse, en el presente capítulo se recoge los datos financieros publicados y se ordena la información para dilucidar las cifras que se contrastan.

En el mes de julio de 2018, la revista América Economía presentó el ranking las cien empresas exportadoras no petroleras más grandes del país, las cuales vendieron 7,600 millones de dólares en el año 2017, lo que representó más del 60% de las exportaciones de totales del año 2016. El banano y el camarón, en su conjunto, alcanzaron los 12,200 millones de dólares.

Del ranking presentado por la revista América Economía, se ha seleccionado una muestra de las cinco exportadoras banano y camarón con los ingresos más representativos correspondientes al año 2017.

Las cinco exportadoras de banano seleccionadas como muestra de estudio son:

- Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA
- Truistfruit S.A.
- REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.
- Sabrostar Fruit Company S.A.
- Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.

Las cinco exportadoras de camarón seleccionadas como muestra de estudio son:

- Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.
- Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.
- Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S. A.
- Promarisco S. A.
- Sociedad Nacional de Galápagos C.A.

Posteriormente, se obtuvo del sitio web de la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros, en la sección Portal de Documentos, los estados financieros auditados correspondientes a los ejercicios 2015, 2016 y 2017, de las compañías antes mencionadas.

Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.

Tabla 5

Ratios financieros de Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	22,073	21,217	8,510
		121,552	97,489	82,742
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del 10.29%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$152 millones, es decir, un 46.45% superior al año 2015.	18.16%	21.76%	10.29%
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	22,073	21,217	8,510
		244,528	191,645	156,662
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del 5.43%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$152 millones, es decir, un 46.45% superior que en el año 2015. No obstante durante los años 2016 y 2017 se observa un incremento por \$87 millones, es decir un 56% superior al año 2015.	9.03%	11.07%	5.43%
ROI	BAIT / Costo de inversión	31,400	32,851	15,154
		121,552	97,489	82,742
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2015; sin embargo, en el año 2016 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	25.83%	33.70%	18.31%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	153,961	112,188	87,656
		101,872	79,019	55,085
	El resultado obtenido en los tres últimos años se considera óptimo. En el año 2015, la compañía contó con 1.59 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 1.42 y 1.51 respectivamente.	1.51	1.42	1.59
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	101,872	79,019	55,085
		121,552	97,489	82,742
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 66,57%. Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, el volumen de endeudamiento se ha incrementado en \$49 millones, es decir, un 66.36% superior que en 2015. Por tanto, en	83.81%	81.05%	66.57%

caso de cualquier imprevisto, la compañía tendría margen para endeudarse en el corto plazo.

Margen de utilidad

Utilidad neta / ventas	22,073	21,217	8,510
	480,203	426,596	327,888

En el periodo 2015, el margen de utilidad era del 2.60%.; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$152 millones, es decir, un 46.45% superior que en el año 2015.

4.60%	4.97%	2.60%
-------	-------	-------

Utilidad por acción

Utilidad neta / Total de acciones	22,073	21,217	8,510
	26,503	18,503	18,503

La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del 0.46; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$152 millones, es decir, un 46.45% superior que en 2015.

0.83	1.15	0.46
------	------	------

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Industrial Pesquera Santa Priscila S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

La tabla procesa y compara los datos temporales de la empresa estudiada, tanto en bloque como de forma horizontal y vertical. Resumen que se acumula para contrastar entre sectores, de forma interna como externa (intra-sector; extra-sector).

Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.

Tabla 6
Ratios financieros de Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	7,850	4,282	5,329
		52,939	45,597	41,314
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del 12.90%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las	14.83%	9.39%	12.90%

ventas se incrementaron en \$89 millones, es decir, incrementaron un 32.51% más que en el año 2015.

ROA	Utilidad Neta /Activo Total	<u>7,849</u>	<u>4,283</u>	<u>5,330</u>
		76,985	70,074	66,993
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del 7.96%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$89 millones, es decir, incrementaron un 32.51% más que en el año 2015. No obstante durante los años 2016 y 2017 se observa un incremento de activos por \$9 millones, es decir un 15% superior al año 2015.	10.20%	6.11%	7.96%
ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>10,506</u>	<u>6,152</u>	<u>8,448</u>
		52,939	45,597	41,314
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2016; sin embargo, en el año 2015 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	19.85%	13.49%	20.45%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>54,399</u>	<u>49,889</u>	<u>48,687</u>
		19,729	21,067	20,869
	En el año 2015, la compañía contó con 2.33 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 2.37 y 2.37 respectivamente. El resultado obtenido en los tres últimos años puede considerarse óptimo; sin embargo, hay un exceso de activos principalmente en cartera y propiedades, planta y equipos.	2.76	2.37	2.33
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>19,729</u>	<u>21,067</u>	<u>20,869</u>
		52,939	45,597	41,314
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 50.51%. Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, el volumen de endeudamiento disminuyó en \$1.1 millones, es decir, un 5% menos que en el año 2015, además se presentó un incremento en patrimonio principalmente por reservas de \$11.6 millones, es decir, un 28% superior al año 2015. Por tanto, en caso de cualquier	37.27%	46.20%	50.51%

imprevisto, la compañía tendría margen para endeudarse en el corto plazo.

Margen de utilidad

Utilidad neta / ventas	<u>7,850</u>	<u>4,282</u>	<u>5,329</u>
	372,117	346,182	282,953

En el periodo 2015, el margen de utilidad era del 1.88%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$89 millones, es decir, incrementaron un 32.51% más que en el año 2015.

2.11%	1.24%	1.88%
-------	-------	-------

Utilidad por acción

Utilidad neta / Total de acciones	<u>7,850</u>	<u>4,282</u>	<u>5,329</u>
	90,000	90,000	90,000

La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del 0.06; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$89 millones, es decir, un 32.51% superior al año 2015.

0.09	0.05	0.06
------	------	------

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S. A.

Tabla 7

Ratios financieros de Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	<u>4,291</u>	<u>6,937</u>	<u>3,524</u>
		53,235	49,189	42,211
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del 8.35%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$129 millones, es decir, un 55.46% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$121millones y \$3 millones, es decir, un 57% y 48% superior al año 2015, respectivamente.	8.06%	14.10%	8.35%
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	<u>4,291</u>	<u>6,937</u>	<u>3,524</u>
		175,320	124,139	109,564

	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del 3.22%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$129 millones, es decir, un 55.46% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los activos por \$65 millones es decir un 60% superior al año 2015.	2.45%	5.59%	3.22%
ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>9,803</u> 53,235	<u>12,223</u> 49,189	<u>7,360</u> 42,211
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2015; sin embargo, en el año 2016 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	18.41%	24.85%	17.44%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>109,111</u> 94,193	<u>71,572</u> 53,368	<u>63,307</u> 56,003
	El resultado obtenido en los tres últimos años se considera óptimo. En el año 2015, la compañía contó con 1.13 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 1.34 y 1.16 respectivamente.	1.16	1.34	1.13
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>94,193</u> 53,235	<u>53,368</u> 49,189	<u>56,003</u> 42,211
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 132.67%. Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, el volumen de endeudamiento se ha incrementado en \$54 millones, es decir, un 81% superior al año 2015.	176.94%	108.49%	132.67%
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>4,291</u> 364,080	<u>6,937</u> 278,165	<u>3,524</u> 234,195
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del 1.51%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$129 millones, es decir, un 55.46% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$121 millones y \$3 millones, es decir, un	1.18%	2.49%	1.51%

57% y 48% superior al año 2015, respectivamente.

Utilidad por acción

Utilidad neta / Total de acciones	4,291	6,937	3,524
	17,500	13,476	10,320

La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del 0.34; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$129 millones, es decir, un 55.46% superior al año 2015. Además en el año 2017 se observa un incremento de \$7 millones en el número de acciones que tenía la compañía en el 2015.

0.25	0.51	0.34
------	------	------

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S. A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Promarisco S. A.

Tabla 8

Ratios financieros de Promarisco S.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	(6,324)	2,977	(2,638)
		26,011	10,650	(11,530)
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del 22.89%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$44 millones, es decir, incrementaron un 27% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$44 millones y \$259 mil, es decir, un 30% y 13% superior al año 2015, respectivamente. Es por esta situación que la compañía refleja pérdidas en el ejercicio 2017	(24.31%)	27.96%	22.89%
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	(6,324)	2,977	(2,638)
		139,594	140,632	148,438
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del (1.78%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$44 millones, es decir, incrementaron un 27% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$44 millones y \$259 mil,	(4.53%)	2.12%	(1.78%)

es decir, un 30% y 13% superior al año 2015, respectivamente. Es por esta situación que la compañía refleja pérdidas en el ejercicio 2017.

ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>4,818</u> 26,011	<u>8,923</u> 10,650	<u>2,294</u> (11,530)
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2015; sin embargo, en el año 2016 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	18.52%	83.78%	(19.89%)
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>34,825</u> 34,738	<u>30,509</u> 66,511	<u>34,071</u> 92,171
	En el año 2015, la compañía contó con 0.37 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 0.46 y 1 respectivamente. El resultado obtenido en el 2017 puede considerarse óptimo	1	0.46	0.37
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>34,738</u> 26,011	<u>66,511</u> 10,650	<u>92,171</u> (11,530)
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del (799.41%). Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, el volumen de endeudamiento disminuyó en \$57 millones, es decir, un 62% menos que en el año 2015, además durante los años 2016 y 2017, el patrimonio principalmente incremento por aumento de capital de \$41 millones, es decir, un 154% superior al año 2015. Por tanto, en caso de cualquier imprevisto, la compañía no tendría margen para endeudarse en el corto plazo.	133.55%	624.49%	(799.41%)
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>(6,324)</u> 209,789	<u>2,977</u> 203,156	<u>(2,638)</u> 165,197
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del (1.60%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$44 millones, es decir, incrementaron un 27% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$44 millones y \$259 mil, es decir, un 30% y 13% superior al año 2015, respectivamente. Es por esta situación que la compañía refleja pérdidas en el ejercicio 2017.	(3.01%)	1.47%	(1.60%)
Utilidad por acción	Utilidad neta / Total de acciones	<u>(6,324)</u>	<u>2,977</u>	<u>(2,638)</u>

	1,706,023	1,172,633	672,633
La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del (0.004); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$89 millones, es decir, un 32.51% superior al año 2015. durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$44 millones, es decir, incrementaron un 27% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$44 millones y \$259 mil, es decir, un 30% y 13% superior al año 2015, respectivamente. Es por esta situación que la compañía refleja pérdidas en el ejercicio 2017.	(0.004)	0.003	(0.004)

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Promarisco S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Sociedad Nacional de Galápagos C.A.

Tabla 9

Ratios financieros de Sociedad Nacional de Galápagos C.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	<u>2,437</u>	<u>2,379</u>	<u>2,232</u>
		16,383	13,951	7,826
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del 28.51%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$22 millones, es decir, un 9.12% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$25 millones, es decir, un 7.63% superior al año 2015.	14.88%	17.05%	28.51%
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	<u>2,437</u>	<u>2,379</u>	<u>2,232</u>
		67,310	45,676	44,613
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del 5%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$22 millones, es decir, un 9.12% superior al año 2015. En el año 2017 se observó un incremento en activos, principalmente en cartera, propiedades, planta y equipos	3.62%	5.21%	5.00%

e inventario, por \$22, es decir un 50% superior al 2015

ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>5,070</u>	<u>5,136</u>	<u>5,039</u>
		16,383	13,951	7,826
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2016; sin embargo, en el año 2015 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	30.95%	36.82%	64.39%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>36,990</u>	<u>26,006</u>	<u>27,744</u>
		39,135	30,074	33,106
	El resultado obtenido en los tres últimos años es regular. En el año 2015, la compañía contó con 0.84 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 0.86 y 0.95 respectivamente.	0.95	0.86	0.84
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>39,135</u>	<u>30,074</u>	<u>33,106</u>
		16,383	13,951	7,826
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 423.04%. Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, el volumen de endeudamiento se ha incrementado en \$6 millones, es decir, un 18% superior al año 2015. Además, en los años 2016 y 2017, se observa un incremento de capital de \$3.4 millones, es decir, un 217% superior al año 2015.	238.86%	215.55%	423.04%
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>2,437</u>	<u>2,379</u>	<u>2,232</u>
		229,556	203,961	206,870
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del 1.08%; durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$22 millones, es decir, un 9.12% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$25 millones, es decir, un 7.63% superior al año 2015.	1.06%	1.17%	1.08%
Utilidad por acción	Utilidad neta / Total de acciones	<u>2,437</u>	<u>2,379</u>	<u>2,232</u>
		125,000	125,000	39,471

La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del 0.06; durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$22 millones, es decir, un 9.12% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$25 millones, es decir, un 7.63% superior al año 2015. Además, en los años 2016 y 2017, se observa un incremento en el número de acciones por \$3.4 millones, es decir, un 217% superior al año 2015.

0.02 0.02 0.06

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Sociedad Nacional de Galápagos C.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA

Tabla 10

Ratios financieros de Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	<u>(4,721)</u> 7,513	<u>1,122</u> 12,167	<u>(3,741)</u> 10,261
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del (36.46%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$17 millones, es decir, un 7% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$15 millones, es decir, un 57% superior al año 2015, respectivamente.	(62.84%)	9.22%	(36.46%)
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	<u>(4,721)</u> 60,633	<u>1,122</u> 64,073	<u>(3,741)</u> 76,426
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del (4.89%); mientras que el 2016 y 2017 obtuvo 1.75% y (7.79%) respectivamente. Durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$17 millones, es decir, un 7% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$15	(7.79%)	1.75%	(4.89%)

millones, es decir, un 57% superior al año 2015, respectivamente.

ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>1,279</u>	<u>6,816</u>	<u>1,889</u>
		7,513	12,167	10,261
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2015; sin embargo, en el año 2016 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	17.03%	56.02%	18.41%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>48,682</u>	<u>62,077</u>	<u>74,207</u>
		53,120	51,906	66,165
	El resultado obtenido en los tres últimos años se considera óptimo. En el año 2015, la compañía contó con 1.12 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 1.20 y 0.92 respectivamente.	0.92	1.20	1.12
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>53,120</u>	<u>51,906</u>	<u>66,165</u>
		7,513	12,167	10,261
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 644.82%. Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, los pasivos corrientes disminuyeron en \$13 millones, es decir, un 20% inferior al año 2015. Es importante mencionar que el nivel de endeudamiento del año 2017 es mayor que el año 2015 y 2016, debido a las pérdidas acumuladas por \$14 millones se presenta una disminución en el patrimonio del año 2017.	707.07%	426.63%	644.82%
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>(4,721)</u>	<u>1,122</u>	<u>(3,741)</u>
		289,129	286,424	271,447
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del (1.38%), en el 2016 y 2017 obtuvo, (1.63%) y 0.39%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$17 millones, es decir, un 7% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$15 millones, es decir, un 57% superior al año 2015, respectivamente.	(1.63%)	0.39%	(1.38%)

Utilidad por acción	Utilidad neta / Total de acciones	(4,721)	1,122	(3,741)
		121,763	121,763	121,763
	La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del (0.03); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$17 millones, es decir, un 7% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$15 millones, es decir, un 57% superior al año 2015, respectivamente.	(0.04)	0.01	(0.03)

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Truistfruit S.A.

Tabla 11

Ratios financieros de Truistfruit S.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	1 (5,621)	11 (5,622)	(5,772) (5,633)
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del 102.47%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$3 millones, es decir, un 2 % inferior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$14 millones y, es decir, 9% inferior al año 2015.	(0.02%)	(0.20%)	102.47%
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	1 105,097	11 93,246	(5,772) 79,666
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del (7.25%), mientras que en los años 2016 y 2017 obtuvo 0.01% y 0%, respectivamente; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$3	0.001%	0.01%	(7.25%)

millones, es decir, un 2 % superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$14 millones, es decir, 9% inferior al año 2015.

ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>2,872</u> (5,621)	<u>2,722</u> (5,622)	<u>(2,810)</u> (5,633)
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al déficit patrimonial de la compañía, en el año 2015 obtuvo 49.88%, en el 2016 obtuvo (48.42%) y en el 2017 obtuvo (51.09%).	(51.09%)	(48.42%)	49.88%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>98,046</u> 109,222	<u>85,627</u> 74,030	<u>72,598</u> 60,257
	El resultado obtenido en los tres últimos años se considera óptimo. En el año 2015, la compañía contó con 1.20 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 1.16 y 0.90, respectivamente.	0.90	1.16	1.20
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>109,222</u> (5,621)	<u>74,030</u> (5,622)	<u>60,257</u> (5,633)
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del (1069.71%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, el volumen de endeudamiento se ha incrementado en \$48 millones, es decir, un 81% superior al año 2015	(1,943.11%)	(1,316.79%)	(1,069.71%)
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>1</u> 155,687	<u>11</u> 137,463	<u>(5,772)</u> 159,051
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del (3.63%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$3 millones, es decir, un 2 % inferior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$14 millones y, es decir, 9% inferior al año 2015.	0.001%	0.01%	(3.63%)

Utilidad por acción	Utilidad neta / Total de acciones	<u>1</u>	<u>11</u>	<u>(5,772)</u>
		1	1	1
	La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del (5,772); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$3 millones, es decir, un 2 % inferior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$14 millones y, es decir, 9% inferior al año 2015.	1	11	(5,772)

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Truistfruit S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.

Tabla 12

Ratios financieros de REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	<u>(8,072)</u>	<u>5,321</u>	<u>(14,406)</u>
		204,775	306,991	283,363
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del (5.08%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$9 millones, es decir, un 3% inferior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$20 millones y, es decir, 9% inferior al año 2015.	(3.94%)	1.73%	(5.08%)
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	<u>(8,072)</u>	<u>5,321</u>	<u>(14,406)</u>
		395,520	552,007	541,274
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del (2.66%), mientras que en los años 2016 y 2017 obtuvo 0.96% y (2.04%), respectivamente; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$9 millones, es decir, un 3% inferior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los activos por \$145 millones y, es decir, 27% inferior al año 2015.	(2.04%)	0.96%	(2.66%)
ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>9,005</u>	<u>12,736</u>	<u>(4,254)</u>
		204,775	306,991	283,363

	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al déficit patrimonial de la compañía, en el año 2015 obtuvo (1.50%) en el 2016 obtuvo 4.15% y en el 2017 obtuvo 4.40%.	4.40%	4.15%	(1.50%)
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>101,155</u> 155,752	<u>149,323</u> 167,043	<u>137,270</u> 222,165
	El resultado obtenido en los tres últimos años se considera óptimo. En el año 2015, la compañía contó con 0.62 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 0.89 y 0.65 respectivamente.	0.65	0.89	0.62
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>155,752</u> 204,775	<u>167,043</u> 306,991	<u>222,165</u> 283,363
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 78.40%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, el volumen de endeudamiento se ha incrementado en \$66 millones, es decir, un 30% superior al año 2015	76.06%	54.41%	78.40%
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>(8,072)</u> 266,205	<u>5,321</u> 268,639	<u>(14,406)</u> 275,841
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del (5.22%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$9 millones, es decir, un 3% inferior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$20 millones y, es decir, 9% inferior al año 2015.	(3.03%)	1.98%	(5.22%)
Utilidad por acción	Utilidad neta / Total de acciones	<u>(8,072)</u> 74,168	<u>5,321</u> 51,000	<u>(14,406)</u> 51,000
	La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del (0.28); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas disminuyeron en \$9 millones, es decir, un 3% inferior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó una disminución en paralelo de los costos de venta y gastos de ventas por \$20 millones y, es decir, 9% inferior al año 2015.	(0.11)	0.10	(0.28)

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Sabrostar Fruit Company S.A.

Tabla 13

Ratios financieros de Sabrostar Fruit Company S.A.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	<u>198</u> 1,988	<u>50</u> 1,767	<u>25</u> 1,713
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del 1.48%; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$23 millones, es decir, un 22% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$18 millones, es decir, un 19% superior al año 2015, respectivamente.	9.98%	2.76%	1.48%
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	<u>198</u> 46,424	<u>50</u> 41,039	<u>25</u> 15,683
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del 0.16%; mientras que el 2016 y 2017 obtuvo 0.12% y 0.43%, respectivamente. Durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$23 millones, es decir, un 22% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento de los activos por \$30 millones, es decir, un 196% superior al año 2015, respectivamente.	0.43%	0.12%	0.16%
ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>2,951</u> 1,988	<u>2,927</u> 1,767	<u>2,374</u> 1,713
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2015; sin embargo, en el año 2016 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	148.50%	165.61%	138.60%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>44,236</u> 44,107	<u>38,715</u> 39,046	<u>14,678</u> 13,950

El resultado obtenido en los tres últimos años se considera óptimo. En el año 2015, la compañía contó con 1.05 dólares por cada dólar de deuda a corto plazo, mientras que en el 2016 y 2017 obtuvo 0.99 y 1 respectivamente.

		1	0.99	1.05
Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>44,107</u> 1,988	<u>39,046</u> 1,767	<u>13,950</u> 1,713
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 814.34%. Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, los pasivos corrientes aumentaron en \$44 millones, es decir, un 216% superior al año 2015.	2,219.12%	2,209.44%	814.34%
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>198</u> 128,527	<u>50</u> 143,548	<u>25</u> 105,169
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del 0.02%, en el 2016 y 2017 obtuvo, 0.03% y 0.15%. Durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$23 millones, es decir, un 22% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$18 millones, es decir, un 19% superior al año 2015, respectivamente.	0.15%	0.03%	0.02%
Utilidad por acción	Utilidad neta / Total de acciones	<u>198</u> 1,688	<u>50</u> 1,688	<u>25</u> 10
	La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del 2.54; sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$23 millones, es decir, un 22% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$18 millones, es decir, un 19% superior al año 2015, respectivamente.	0.12	0.03	2.54

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Sabrostar Fruit Company S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.

Tabla 14

Ratios financieros de Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.

Ratios	Forma de cálculo	2017	2016	2015
ROE	Utilidad Neta /Patrimonio	<u>(1,772)</u> (605)	<u>844</u> 1,167	<u>(164)</u> 770
	El rendimiento obtenido de la inversión en el año 2015 era del (21.25%); sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$9 millones, es decir, un 9% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$7 millones, es decir, un 8% superior al año 2015, respectivamente.	293.03%	72.40%	(21.25%)
ROA	Utilidad Neta /Activo Total	<u>(1,772)</u> 9,275	<u>844</u> 9,586	<u>(164)</u> 7,940
	La capacidad de la compañía para lograr ganancias a partir de sus activos en el año 2015 era del (2.06%); mientras que el 2016 y 2017 obtuvo 8.81% y 19.10%, respectivamente. Durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$9 millones, es decir, un 9% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento los activos por \$1.3 millones, es decir, un 5% superior al año 2015, respectivamente.	(19.10%)	8.81%	(2.06%)
ROI	BAIT / Costo de inversión	<u>32</u> (605)	<u>2,533</u> 1,167	<u>855</u> 770
	La utilidad antes de impuestos e intereses obtenido con relación al patrimonio de la compañía fue menor en los años 2017 y 2015; sin embargo, en el año 2016 se obtuvo una mayor ganancia con la utilización de menos costos de inversión.	(5.35%)	217.05%	111.01%
Liquidez	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	<u>7,693</u> 9,363	<u>6,463</u> 6,497	<u>5,098</u> 6,069
	En el año 2015, la compañía contó con 0.84 dólares por cada dólar de deuda a	0.82	0.99	0.84

corto plazo, mientras en que el 2016 y 2017 obtuvo 0.99 y 0.82 respectivamente.

Endeudamiento	Pasivo Corriente/ Patrimonio	<u>9,363</u> (605)	<u>6,497</u> 1,167	<u>6,069</u> 770
	En el periodo 2015, el ratio de endeudamiento era del 788.16%. Sin embargo, durante los ejercicios 2016 y 2017, los pasivos corrientes aumentaron en \$3 millones, es decir, un 54% superior al año 2015.	(1,548.92%)	556.78%	788.16%
Margen de utilidad	Utilidad neta / ventas	<u>(1,772)</u> 111,765	<u>844</u> 102,468	<u>(164)</u> 102,495
	En el periodo 2015, el margen de utilidad era del (0.16%), en el 2016 y 2017 obtuvo, 0.82% y (1.58%). Durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$9 millones, es decir, un 9% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$7 millones, es decir, un 8% superior al año 2015, respectivamente.	(1.58%)	0.82%	(0.16%)
Utilidad por acción	Utilidad neta / Total de acciones	<u>(1,772)</u> 0.4	<u>844</u> 0.4	<u>(164)</u> 400
	La rentabilidad por acción que obtuvo la compañía en el 2015 era del (409.13). Durante los ejercicios 2016 y 2017, las ventas se incrementaron en \$9 millones, es decir, un 9% superior al año 2015. No obstante, durante los años 2017 y 2016 se observó un crecimiento en paralelo de los costos de venta por \$7 millones, es decir, un 8% superior al año 2015, respectivamente.	(4,428.39)	2,111.93	(409.13)

Nota. Ratios calculados a partir de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado se calcula a partir de la desviación estándar de la variación de los precios históricos de cada sector. A continuación, se presenta el riesgo de mercado por cada sector:

Tabla 15*Riesgo de Mercado Camarón*

Riesgo	2017	2016	2015
Riesgo de mercado de camarón	2.99%	3.20%	3.48%

Nota. Riesgo de mercado de camarón calculado a partir de los precios extraídos del portal web de la Cámara Nacional de Acuicultura.

Tabla 16*Riesgo de Mercado de Banano*

Riesgo	2017	2016	2015
Riesgo de mercado de banano	1.69%	1.82%	1.83%

Nota. Riesgo de mercado de banano calculado a partir de los precios extraídos del portal web del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

En este capítulo se procedió a seleccionar las cinco principales exportadoras de camarón y banano, luego a la recopilación de la información financiera obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y se efectuaron los cálculos de los ratios de rentabilidad, liquidez, margen de utilidad y ganancias por acción, con el propósito de analizar la información financiera de las cinco principales exportadoras de banano y camarón correspondientes a los ejercicios 2015, 2016 y 2017. Ello facilita la comparación entre las empresas y los sectores.

Capítulo III

En el capítulo anterior procedimos con los análisis de la información financiera de las principales exportadoras de cada sector a estudiarse, en el presente capítulo se llevará a cabo el desarrollo de los análisis comparativos de los indicadores financieros donde se mide la rentabilidad de los principales sectores estudiados en esta investigación. El análisis por realizarse será intra-sector es decir entre las principales compañías que conforman cada sector y extra-sector entre ambos sectores.

Análisis comparativo Intrasector

En el análisis comparativo intrasector se examinarán los principales indicadores de rentabilidad como ROE, ROA, ROI, liquidez, endeudamiento, margen de utilidad, utilidad por acción.

Sector camaronero

A continuación, se presenta el análisis comparativo de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017:

Tabla 17

Resumen de indicadores financieros ROE de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.

Ratios	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A. (IPSP)	Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	Promarisco S.A.	Sociedad Nacional de Galápagos C.A. (SONGA)
ROE 2015	10.29%	12.90%	8.35%	22.89%	28.51%
ROE 2016	21.76%	9.39%	14.10%	27.96%	17.05%
ROE 2017	18.16%	14.83%	8.06%	(24.31%)	14.88%

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

En la tabla resumen se observa que los mejores indicadores en lo que respecta al ROE en los 3 últimos años los ha obtenido Songa e IPSP, mientras que los dos primeros años Promarisco obtuvo mejores resultados sobre Songa e IPSP. En cuanto a los factores con los que

se calcula el ROE: la utilidad neta y patrimonio, IPSP obtuvo los mayores montos con un valor promedio de US\$ 17,267kmil y US\$ 100,594kmil respectivamente.

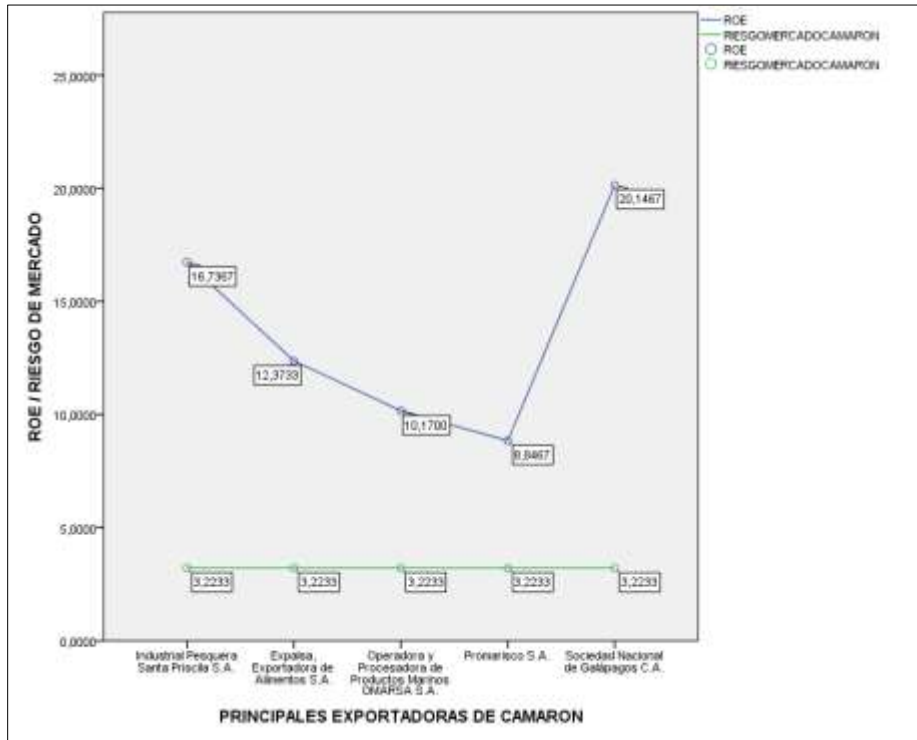


Figura 4. Relación promedio del ROE y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Songa presenta el ROE promedio más alto en los 3 últimos años por 20.15%, seguido por IPSP 16.74%, Expalsa 12.37%, Omarsa 10.17% y Promarisco 8.85%. Las 5 compañías en los 3 últimos años crecieron en sus ventas en forma proporcional a la demanda que abastecieron en el mercado asiático y europeo, y también al crecimiento de su capacidad instalada. Se concluye que las 5 principales exportadoras del sector camaronero tienen la capacidad de remunerar a sus accionistas, que los capitales propios se emplean de manera eficiente y que los indicadores ROE se encuentran por encima del riesgo de mercado promedio 3.22%.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al ROA en los 3 últimos años los ha obtenido IPSP y Expalsa. En cuanto a los factores con los

que se calcula el ROA: la utilidad neta y activo total, IPSP obtuvo los mayores montos con un valor promedio de US\$ 17,267kmil y US\$ 197,611kmil respectivamente.

Tabla 18

Resumen de indicadores financieros ROA de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.

Ratios	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	Promarisco S.A.	Sociedad Nacional de Galápagos C.A.
ROA 2015	5.43%	7.96%	3.22%	(1.78%)	5.00%
ROA 2016	11.07%	6.11%	5.59%	2.12%	5.21%
ROA 2017	9.03%	10.20%	2.45%	(4.53%)	3.62%

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

En el gráfico y su respectivo análisis, la empresa IPSP presenta el ROA promedio más alto en los 3 últimos años por 8.51%, seguido por Expalsa 8.09%, Songa 4.61%, Omarsa 3.75% y Promarisco -1.40%. Las 5 compañías en los 3 últimos años crecieron en sus ventas y utilidad neta en forma proporcional a la demanda que abastecieron en el mercado asiático y europeo, y también al crecimiento de su capacidad instalada lo cual se ve reflejado en el aumento de los activos fijos. Se concluye que de las 5 principales exportadoras del sector camaronero, IPSP y Expalsa son las que están siendo más eficaces en la administración de los activos, ya que ambas presentan un ROA por encima del 5%. Cabe mencionar que los indicadores ROA se encuentran por encima del riesgo de mercado promedio 3.22% a excepción de Promarisco.

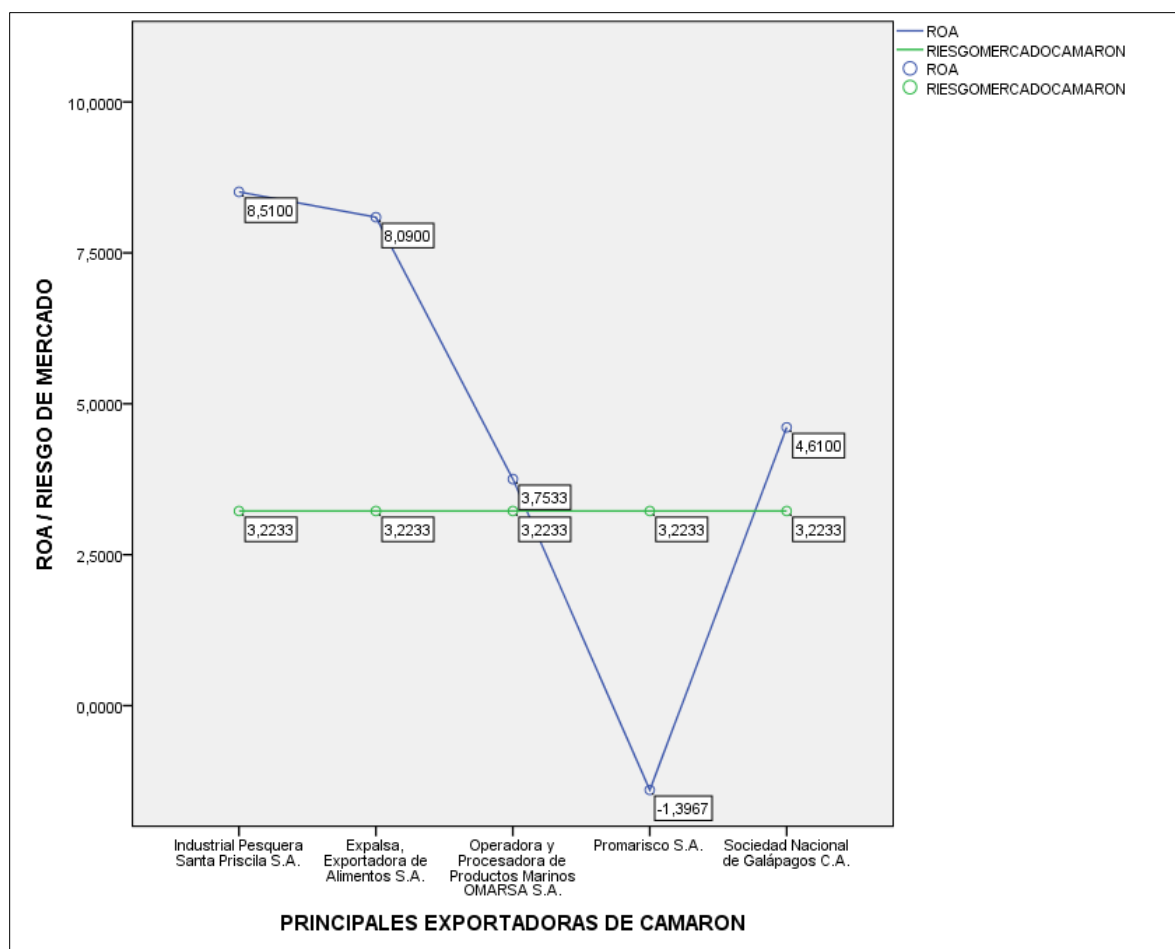


Figura 5. Relación promedio del ROA y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al ROI en los 3 últimos años los ha obtenido Songa. En cuanto a los factores con los que se calcula el ROI: el EBIT y Costo de inversión, IPSP obtuvo los mayores montos con un valor promedio de US\$ 26,468kmil y US\$ 100,594Kmil respectivamente.

Tabla 19

Resumen de indicadores financieros ROI de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.

Ratios	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	Promarisco S.A.	Sociedad Nacional de Galápagos C.A.
ROI 2015	18.31%	20.45%	17.44%	(19.89%)	64.39%
ROI 2016	33.70%	13.49%	24.85%	83.78%	36.82%
ROI 2017	25.83%	19.85%	18.41%	18.52%	30.95%

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Songa presenta el ROI promedio más alto en los 3 últimos años por 44.05%, seguido por Promarisco 27.47%, IPSP 25.95%, Omarsa 20.23% y Expalsa 17.93%. Las 5 compañías en los 3 últimos años crecieron en sus ventas y utilidad neta en forma proporcional a la demanda que abastecieron en el mercado asiático y europeo. Se concluye que las 5 principales exportadoras del sector camaronero están siendo eficaces en la recuperación del capital invertido. Cabe mencionar que los indicadores ROI se encuentran por encima del riesgo de mercado promedio 3.22%.

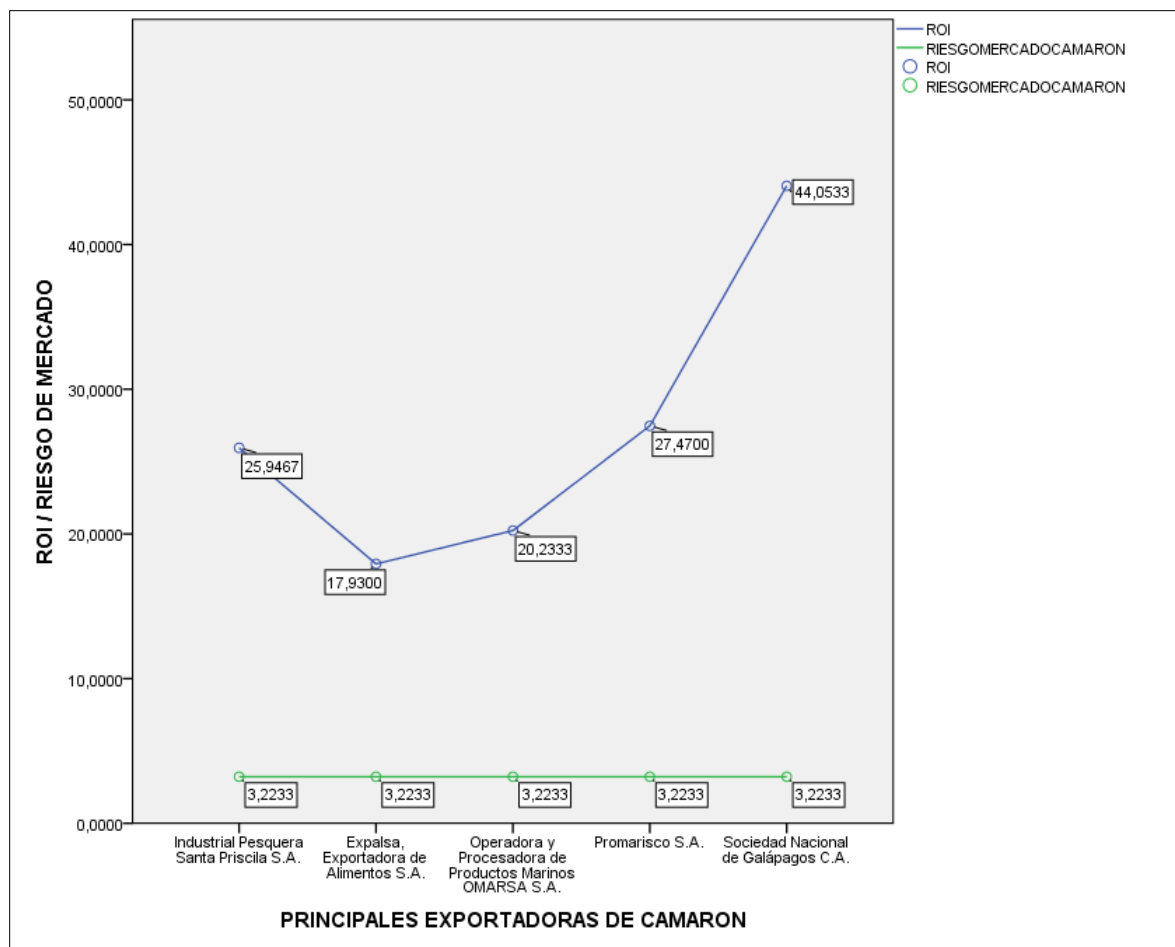


Figura 6. Relación promedio del ROI y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta a la liquidez en los 3 últimos años los ha obtenido Expalsa. En cuanto a los factores con los que se calcula la liquidez: activo corriente/pasivo corriente, IPSP obtuvo los mayores montos con un valor promedio de US\$ 117,935kmil y US\$ 76,659Kmil respectivamente.

Tabla 20

Resumen de indicadores financieros Liquidez de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.

Ratios	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	Promarisco S.A.	Sociedad Nacional de Galápagos C.A.
Liquidez 2015	1.59	2.33	1.13	0.37	0.84
Liquidez 2016	1.42	2.37	1.34	0.46	0.86
Liquidez 2017	1.51	2.76	1.16	1.00	0.95

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Expalsa presenta la liquidez promedio más alto en los 3 últimos años por 2.49, seguido por IPSP 1.51, Omarsa 1.21, Songa 0.88 y Promarisco 0.61. Se concluye que las 5 principales exportadoras en los 3 últimos años crecieron en activos y pasivos, siendo Expalsa, IPSP y Omarsa las que reflejan buena salud en su liquidez, ya que el indicador de estas se encuentra por encima de 1. Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 3.22%.

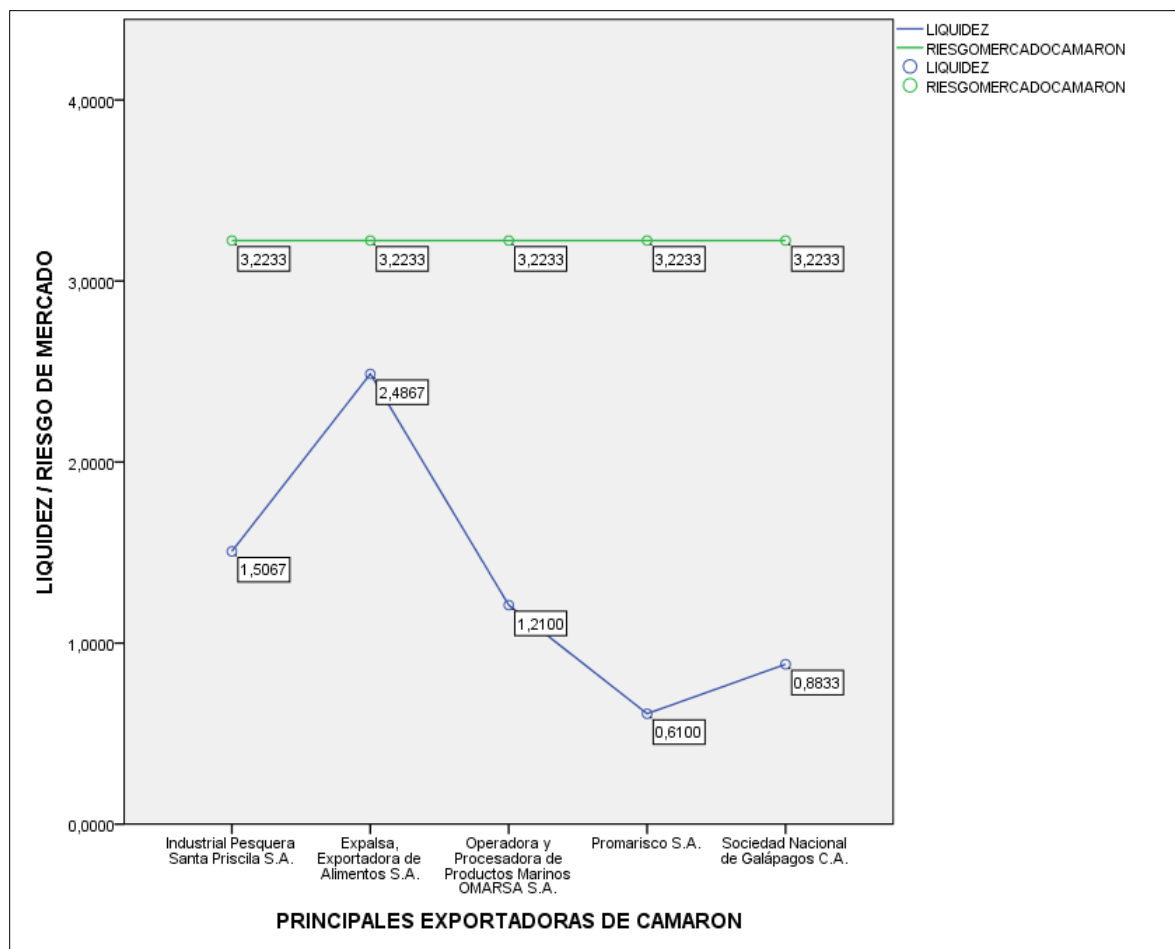


Figura 7. Relación promedio de liquidez y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al endeudamiento en los 3 últimos años los ha obtenido Expalsa. En cuanto a los factores con los que se calcula el endeudamiento corto plazo: pasivo corriente/patrimonio, Expalsa obtuvo los menores montos en pasivos a corto plazo con un valor promedio de US\$ 20,555kmil.

Tabla 21

Resumen de indicadores financieros Endeudamiento de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.

Ratios	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	Promarisco S.A.	Sociedad Nacional de Galápagos C.A.
Endeudamiento 2015	66.57%	50.51%	132.67%	(799.41%)	423.04%
Endeudamiento 2016	81.05%	46.20%	108.49%	624.49%	215.55%
Endeudamiento 2017	83.81%	37.27%	176.94%	133.55%	238.86%

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Promarisco presenta un alto endeudamiento en los 3 últimos que va desde el 700% al 133%, seguido por Songa 292.48%, Omarsa 139.37%, IPSP 77.14% y Expalsa 44.66%. Se concluye que Expalsa e IPSP manejan un endeudamiento adecuado, ya que esto se ve reflejado en la rentabilidad que han generado según sus indicadores (ROE, ROA y ROI). Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 3.22%.

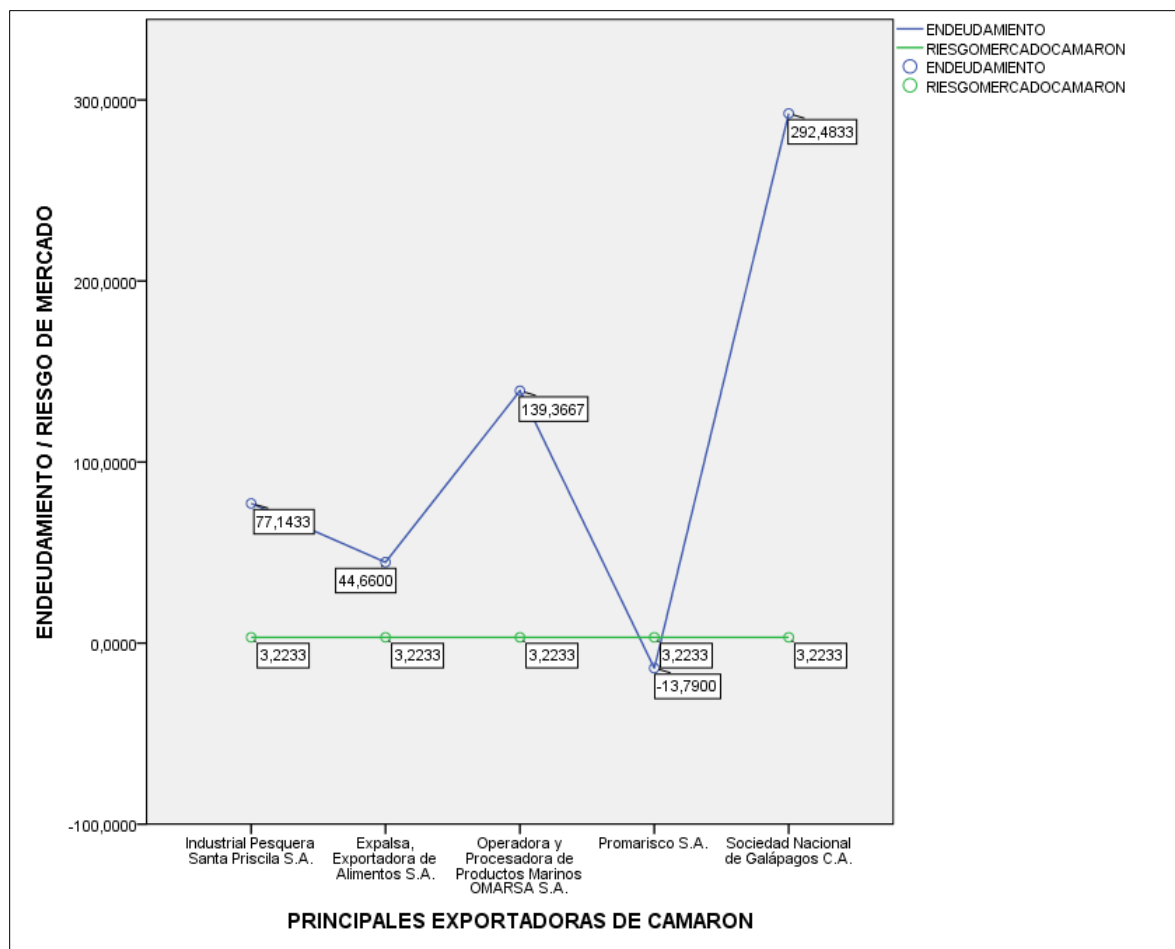


Figura 8. Relación promedio de endeudamiento y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al margen de utilidad en los 3 últimos años los ha obtenido IPSP. En cuanto a los factores con los que se calcula el margen de utilidad: utilidad neta/ventas, IPSP obtuvo los mayores montos con un valor promedio de US\$ 17,267kmil y US\$ 411,562kmil respectivamente.

Tabla 22

Resumen de indicadores financieros Margen de Utilidad de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.

Ratios	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	Promarisco S.A.	Sociedad Nacional de Galápagos C.A.
Margen de utilidad 2015	2.60%	1.88%	1.51%	(1.60%)	1.08%
Margen de utilidad 2016	4.97%	1.24%	2.49%	1.47%	1.17%
Margen de utilidad 2017	4.60%	2.11%	1.18%	(3.01%)	1.06%

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, IPSP presenta el margen de utilidad promedio más alto en los 3 últimos con 4.06%, seguido por Expalsa 1.74%, Omarsa 1.73%, Songa 1.10% y Promarisco (1.05%). Se concluye que IPSP manejan un buen margen de utilidad con relación a las otras exportadoras, ya que esto se ve reflejado en la rentabilidad que han generado según sus indicadores (ROE, ROA y ROI). Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 3.22%.

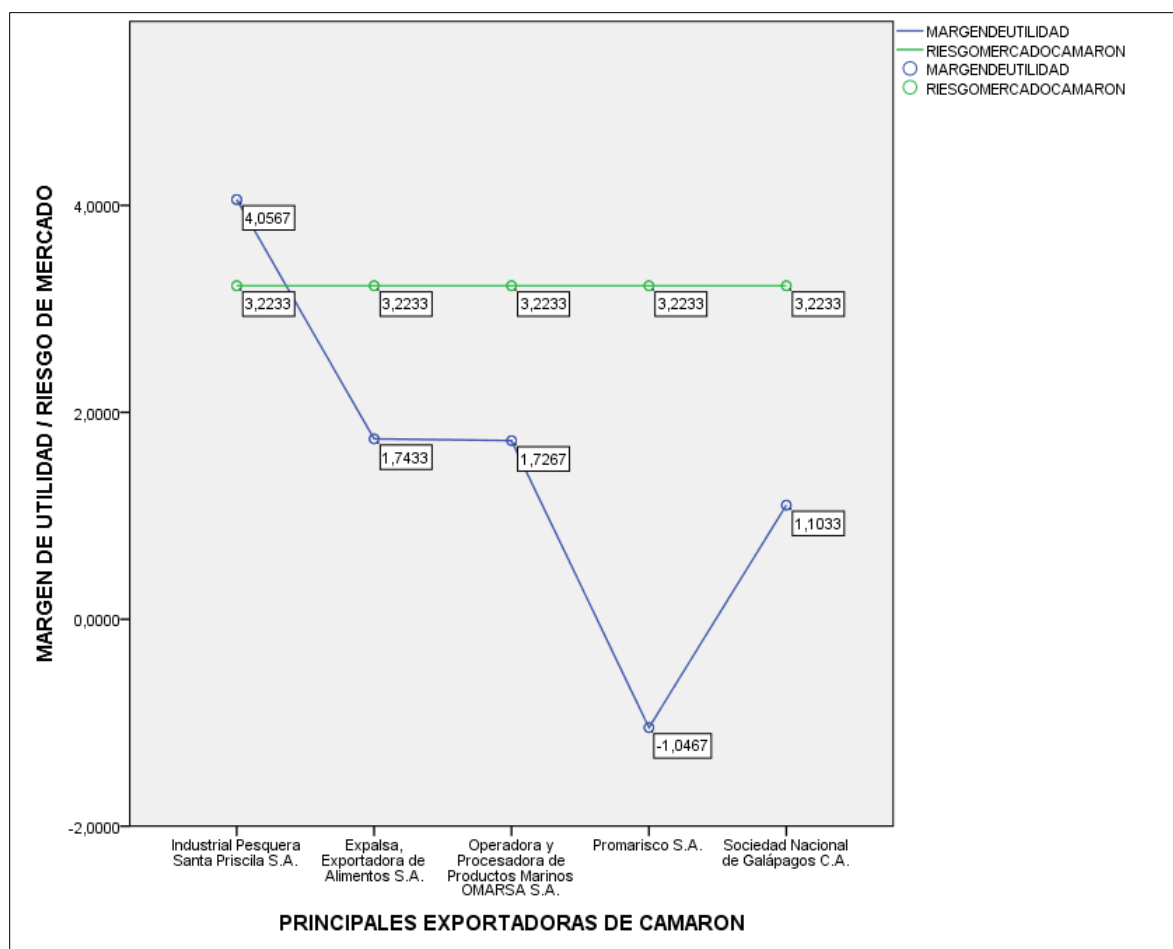


Figura 9. Relación promedio de margen de utilidad y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta a la utilidad por acción en los 3 últimos años los ha obtenido IPSP. En cuanto a los factores con los que se calcula el margen de utilidad: utilidad neta/total acciones, IPSP obtuvo los mayores montos de utilidad neta con un valor promedio de US\$ 17,267mil.

Tabla 23

Resumen de indicadores financieros Utilidad por acción de las principales exportadoras de camarón del año 2015 al 2017.

Ratios	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	Promarisco S.A.	Sociedad Nacional de Galápagos C.A.
Utilidad por acción 2015	0.46	0.06	0.34	(0.004)	0.06
Utilidad por acción 2016	1.15	0.05	0.51	0.003	0.02
Utilidad por acción 2017	0.83	0.09	0.25	(0.004)	0.02

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de camarón del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, IPSP presenta la utilidad por acción promedio más alto en los 3 últimos con 0.81, seguido por Omarsa 0.37, Expalsa 0.07, Songa 0.03 y Promarisco (0.001). Se concluye que IPSP manejan una buena utilidad por acción en relación con las otras exportadoras, ya que esto se ve reflejado en la rentabilidad que han generado según sus indicadores (ROE, ROA y ROI). Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 3.22%.

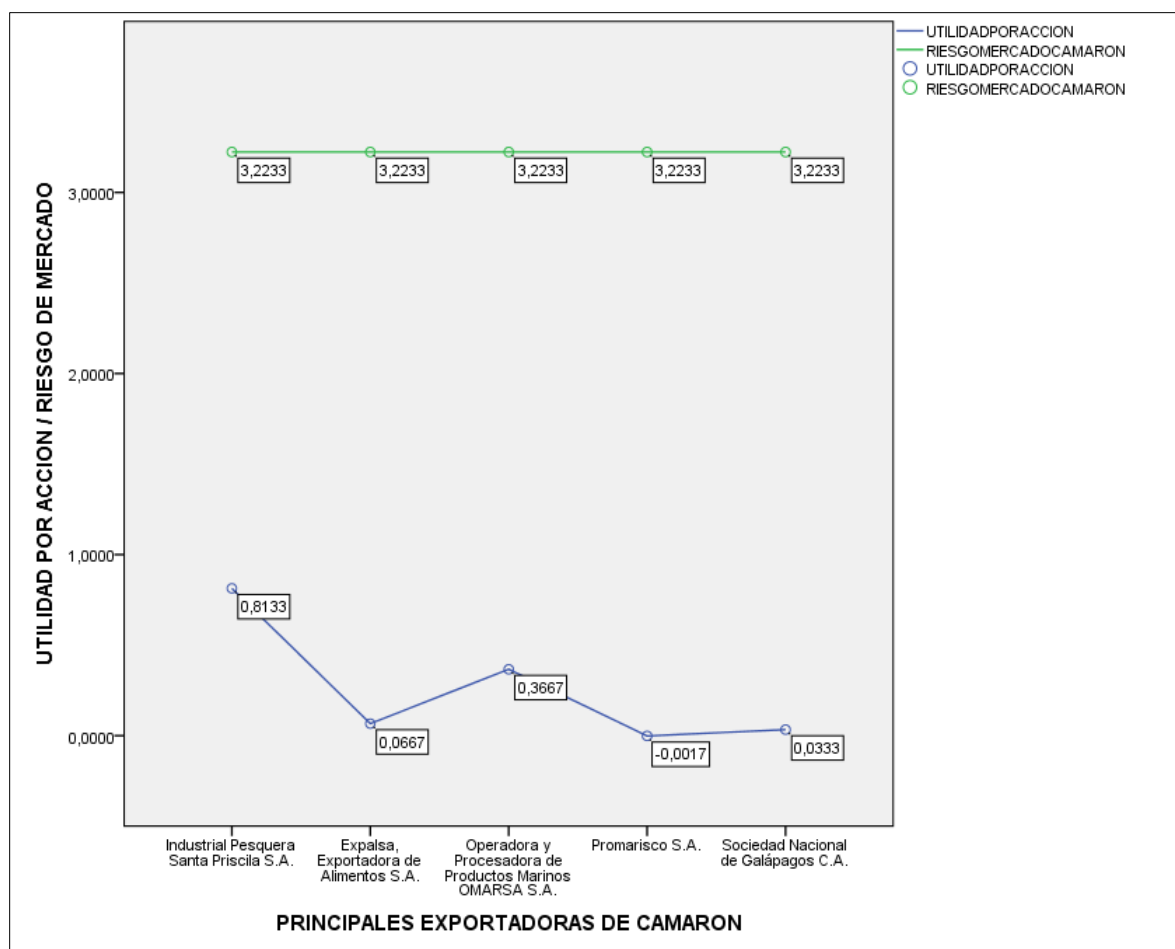


Figura 10. Relación promedio de la utilidad por acción y riesgo de mercado del sector camaronero del 2015 al 2017.

Sector bananero

A continuación, se presenta el análisis comparativo de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017:

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al ROE en los 3 últimos años los ha obtenido Comesur, mientras que en el primer año Truistfruit obtuvo el mejor resultado sobre Ubesa, Reybanpac, Sabrostar y Comesur. En cuanto a los factores con los que se calcula el ROE: la utilidad neta y patrimonio, Sabrostar obtuvo la mayor utilidad neta con un valor promedio de US\$ 91kmil y Reybanpac el mayor patrimonio con un monto promedio de US\$ 265,043kmil.

Tabla 24

Resumen de indicadores financieros (ROE) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.

Ratios	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	Truistfruit S.A.	REYBANPAC, Rey Banano del Pacífico C.A.	Sabrostar Fruit Company S.A.	Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.
ROE 2015	(36.46%)	102.47%	(5.08%)	1.48%	(21.25%)
ROE 2016	9.22%	(0.20%)	1.73%	2.76%	72.40%
ROE 2017	(62.84%)	(0.02%)	(3.94%)	9.98%	293.03%

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Comesur presenta el ROE promedio más alto en los 3 últimos años por 114.73%, seguido por Truistfruit 34.08%, Sabrostar 4.74%, Reybanpac (2.43%) y Ubesa (30.03%). Las 5 compañías en los 3 últimos años crecieron en sus ventas en forma proporcional a la demanda que abastecieron en el mercado asiático y europeo, y también al crecimiento de su capacidad instalada. Se concluye que las 5 principales exportadoras del sector bananero, Comesur, Truistfruit y Sabrostar tienen la capacidad de remunerar a sus accionistas, que los capitales propios se emplean de manera eficiente y que los indicadores ROE se encuentran por encima del riesgo de mercado promedio 1.78%.

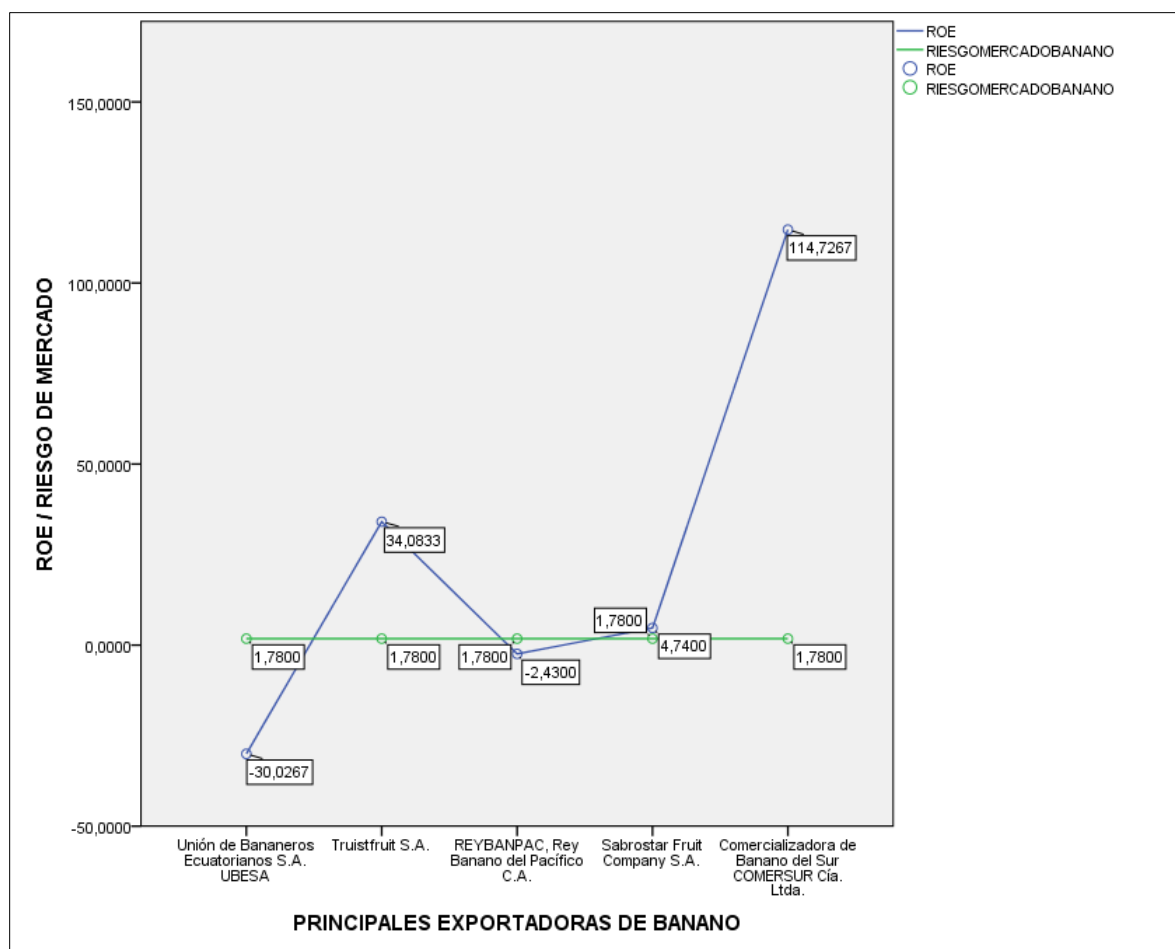


Figura 11. Relación promedio del ROE y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al ROA en los 3 últimos años los ha obtenido Sabrostar. En cuanto a los factores con los que se calcula el ROA: la utilidad neta y activo total, Sabrostar obtuvo la mayor utilidad neta con un valor promedio de US\$ 91kmil y Reybanpac los mayores montos de activos con un promedio de US\$ 496,267kmil.

Tabla 25

Resumen de indicadores financieros (ROA) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.

Ratios	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	Truistfruit S.A.	REYBANPAC, Rey Banano del Pacífico C.A.	Sabrostar Fruit Company S.A.	Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.
ROA 2015	(4.89%)	(7.25%)	(2.66%)	0.16%	(2.06%)
ROA 2016	1.75%	0.01%	0.96%	0.12%	8.81%
ROA 2017	(7.79%)	0.001%	(2.04%)	0.43%	(19.10%)

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Sabrostar presenta el ROA promedio más alto en los 3 últimos años por 0.24%, seguido por Reybanpac (1.25)%, Truistfruit (2.41)%, Ubesa (3.64)% y Comesur (4.12)%. Las 5 compañías en los 3 últimos años crecieron en sus ventas y utilidad neta en forma proporcional a la demanda que abastecieron en el mercado asiático y europeo, y también al crecimiento de su capacidad instalada lo cual se ve reflejado en el aumento de los activos fijos, sin embargo por los resultados de sus indicadores se concluye que las 5 principales exportadoras del sector bananero deben mejorar en la administración de sus activos. Cabe mencionar que los indicadores ROA se encuentran por debajo del riesgo de mercado promedio 1.78%.

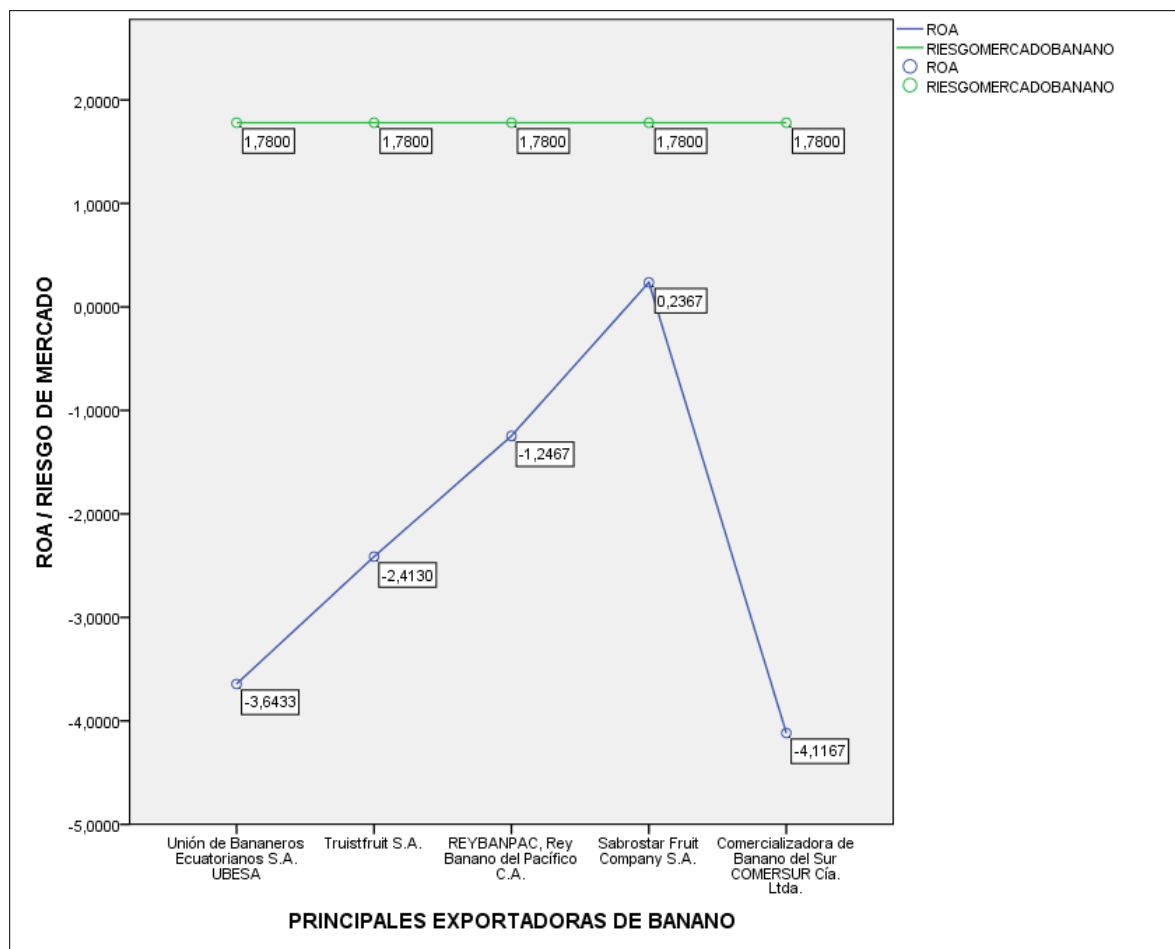


Figura 12. Relación promedio del ROA y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al ROI en los 3 últimos años los ha obtenido Sabrostar. En cuanto a los factores con los que se calcula el ROI: el EBIT y Costo de inversión, Reybanpac obtuvo los mayores montos con un valor promedio de US\$ 5,829kmil y US\$ 265,043kmil respectivamente.

Tabla 26

Resumen de indicadores financieros (ROI) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.

Ratios	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	Truistfruit S.A.	REYBANPAC, Rey Banano del Pacífico C.A.	Sabrostar Fruit Company S.A.	Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.
ROI 2015	18.41%	49.88%	(1.50%)	138.60%	111.01%
ROI 2016	56.02%	(48.42%)	4.15%	165.61%	217.05%
ROI 2017	17.03%	(51.09%)	4.40%	148.50%	(5.35%)

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Sabrostar presenta el ROI promedio más alto en los 3 últimos años por 150.90%, seguido por Comesur 107.57%, Ubesa 30.49%, Reybanpac 2.35% y Truistfruit (16.54)%. Las 5 compañías en los 3 últimos años crecieron en sus ventas y utilidad neta en forma proporcional a la demanda que abastecieron en el mercado asiático y europeo. Se concluye que Sabrostar, Comersur y Ubesa están siendo eficaces en la recuperación del capital invertido. Cabe mencionar que los indicadores ROI se encuentran por encima del riesgo de mercado promedio 1.78%.

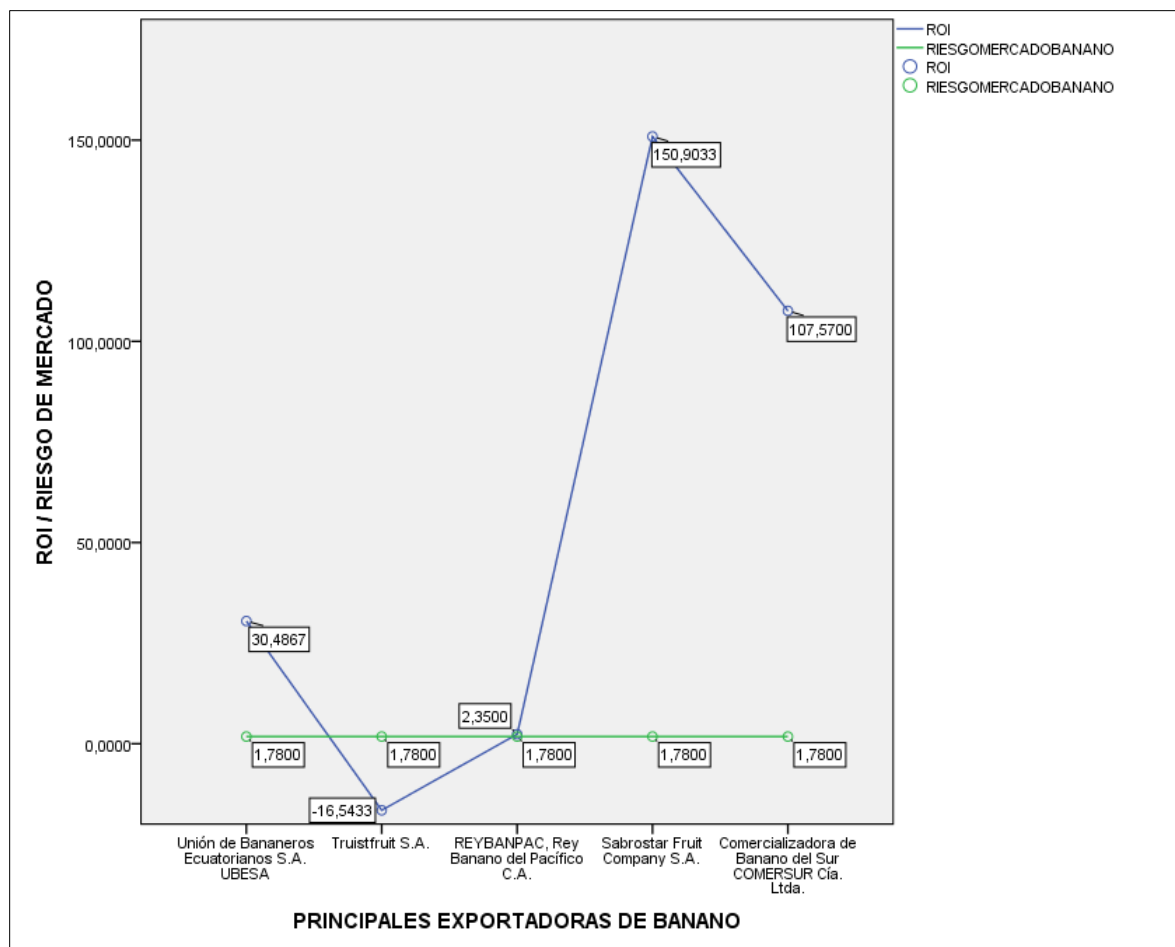


Figura 13. Relación promedio del ROI y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta a la liquidez en los 3 últimos años los ha obtenido Truistfruit. En cuanto a los factores con los que se calcula la liquidez: activo corriente/pasivo corriente, Reybanpac obtuvo los mayores montos con un valor promedio de US\$ 129,249kmil y US\$ 181,653kmil respectivamente.

Tabla 27

Resumen de indicadores financieros (Liquidez) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.

Ratios	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	Truistfruit S.A.	REYBANPAC, Rey Banano del Pacífico C.A.	Sabrostar Fruit Company S.A.	Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.
Liquidez 2015	1.12	1.20	0.62	1.05	0.84
Liquidez 2016	1.20	1.16	0.89	0.99	0.99
Liquidez 2017	0.92	0.90	0.65	1.00	0.82

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Truistfruit presenta la liquidez promedio más alto en los 3 últimos años por 1.09, seguido por Ubesa 1.08, Sabrostar 1.01, Comesur 0.88 y Reybanpac 0.72. Se concluye que las 5 principales exportadoras en los 3 últimos años crecieron en activos y pasivos, siendo Truistfruit, Ubesa y Sabrostar las que reflejan buena salud en su liquidez, ya que el indicador de estas se encuentra por encima de 1. Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 1.78%.

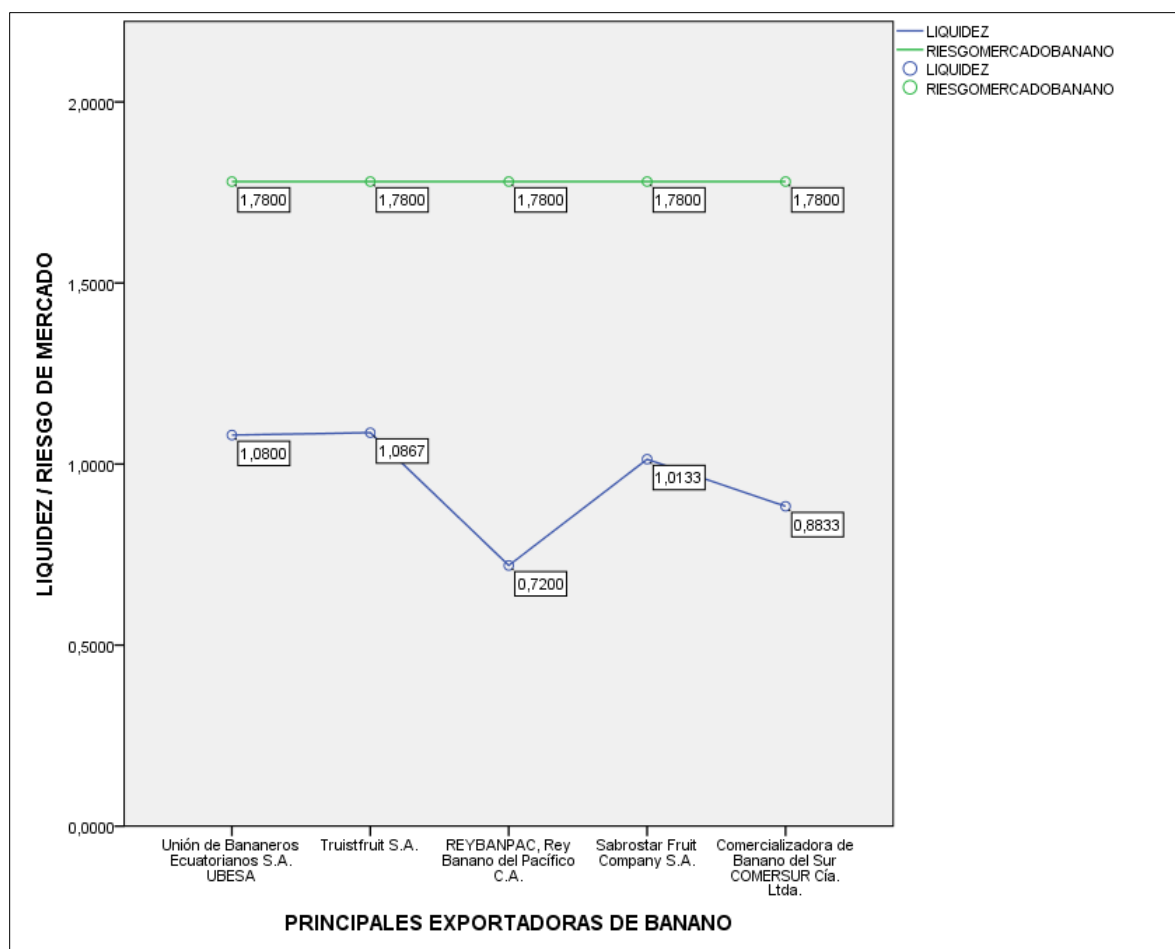


Figura 14. Relación promedio de liquidez y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al endeudamiento en los 3 últimos años los ha obtenido Reybanpac. En cuanto a los factores con los que se calcula el endeudamiento corto plazo: pasivo corriente/patrimonio, Comesur obtuvo los menores montos en pasivos a corto plazo con un valor promedio de US\$ 7,310kmil.

Tabla 28

Resumen de indicadores financieros (Endeudamiento) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.

Ratios	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	Truistfruit S.A.	REYBANPAC, Rey Banano del Pacífico C.A.	Sabrostar Fruit Company S.A.	Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.
Endeudamiento 2015	644.82%	(1,069.71%)	78.40%	814.34%	788.16%
Endeudamiento 2016	426.63%	(1,316.79%)	54.41%	2,209.44%	556.78%
Endeudamiento 2017	707.07%	(1,943.11%)	76.06%	2,219.12%	(1,548.92)%

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Ubesa. Truistfruit, Sabrostar y Comesur presenta un alto endeudamiento en los 3 últimos que va desde el 400% al 2000%. Se concluye que Reybanpac manejan un endeudamiento adecuado, ya que esto se ve reflejado en la rentabilidad que han generado según sus indicadores (ROE, ROA y ROI). Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 1.78%.

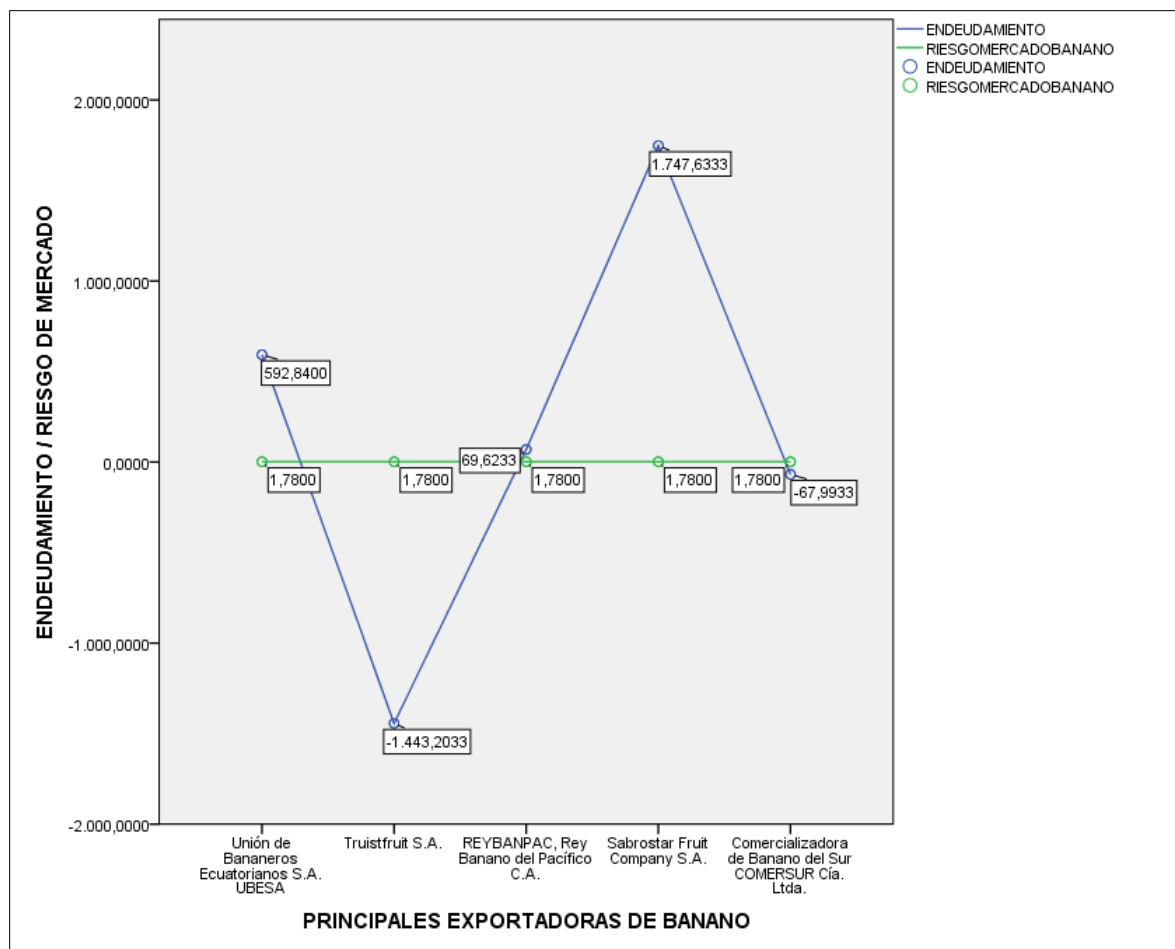


Figura 15. Relación promedio de endeudamiento y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta al margen de utilidad en los 3 últimos años los ha obtenido Sabrostar. En cuanto a los factores con los que se calcula el margen de utilidad: utilidad neta/ventas, Sabrostar obtuvo el mayor monto de utilidad neta con un promedio de US\$ 91kmil y Ubesa el mayor monto de ventas con un promedio de US\$ 282,333kmil respectivamente.

Tabla 29

Resumen de indicadores financieros (Margen de utilidad) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.

Ratios	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	Truistfruit S.A.	REYBANPAC, Rey Banano del Pacífico C.A.	Sabrostar Fruit Company S.A.	Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.
Margen de utilidad 2015	(1.38%)	(3.63%)	(5.22%)	0.02%	(0.16%)
Margen de utilidad 2016	0.39%	0.01%	1.98%	0.03%	0.82%
Margen de utilidad 2017	(1.63%)	0.001%	(3.03%)	0.15%	(1.58%)

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y análisis efectuado, Sabrostar presenta el margen de utilidad promedio más alto en los 3 últimos con 0.06%, seguido por Comesur (0.31%), Ubesa (0.87%), Truistfruit (1.21%) y Reybanpac (2.09%). Se concluye que Sabrostar manejan un buen margen de utilidad en relación con las otras exportadoras, ya que esto se ve reflejado en la rentabilidad que han generado según sus indicadores (ROE, ROA y ROI). Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 1.78%.

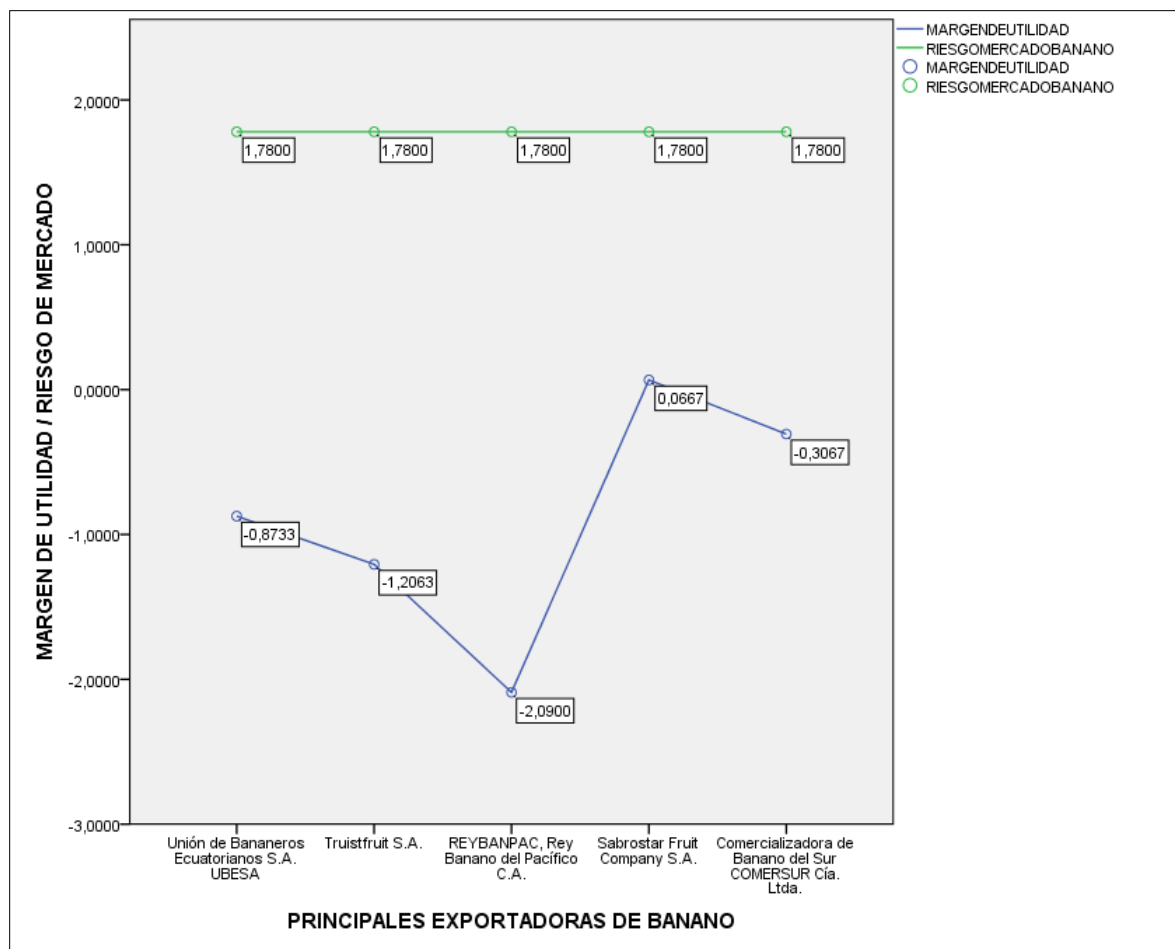


Figura 16. Relación promedio de margen de utilidad y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.

En la siguiente tabla resumen, se refleja que los mejores indicadores en lo que respecta a la utilidad por acción en los 3 últimos años los ha obtenido Sabrostar. En cuanto a los factores con los que se calcula el margen de utilidad: utilidad neta/total acciones, Sabrostar obtuvo los mayores montos de utilidad neta con un valor promedio de US\$ 91kmil.

Tabla 30

Resumen de indicadores financieros (Utilidad por acción) de las principales exportadoras de banano del año 2015 al 2017.

Ratios	Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA	Truistfruit S.A.	REYBANPAC, Rey Banano del Pacífico C.A.	Sabrostar Fruit Company S.A.	Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.
Utilidad por acción 2015	(0.03)	(5,772)	(0.28)	2.54	(409.13)
Utilidad por acción 2016	0.01	11.00	0.10	0.03	2,111.93
Utilidad por acción 2017	(0.04)	1.00	(0.11)	0.12	(4,428.39)

Nota. Resumen de indicadores financieros de las principales exportadoras de banano del 2015 al 2017 elaborado por el autor.

De acuerdo con el siguiente gráfico y al análisis efectuado, Sabrostar presenta la utilidad por acción promedio más alto en los 3 últimos con 0.90, no se puede mencionar a Truistfruit ya que en los 3 últimos años viene operando con un patrimonio negativo. Reybanpac mantiene una utilidad por acción de (0.10), Ubesa (0.02) y Comesur (908.53). Se concluye que Sabrostar maneja una buena utilidad por acción en relación con las otras exportadoras, ya que esto se ve reflejado en la rentabilidad que han generado según sus indicadores (ROE, ROA y ROI). Cabe mencionar que el riesgo de mercado promedio para el sector es 1.78%.

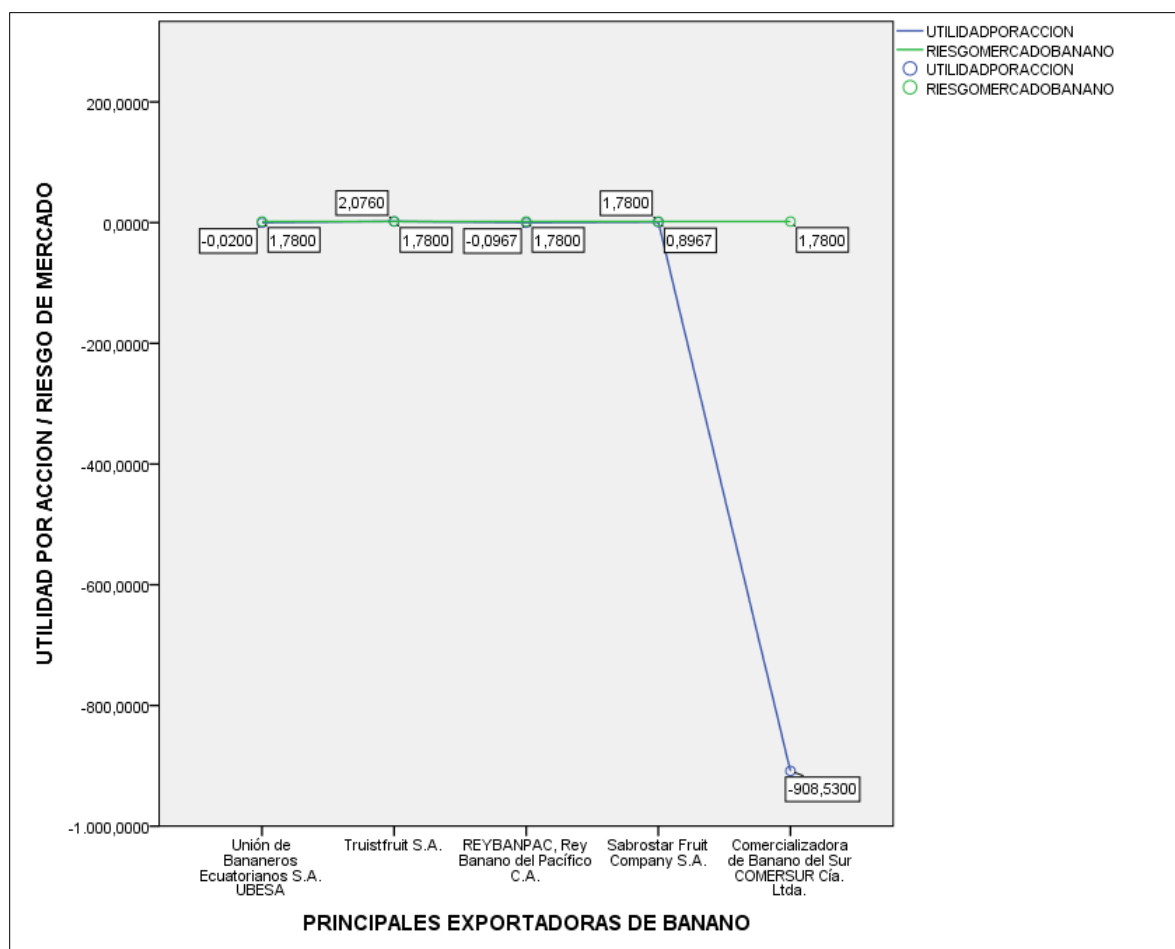


Figura 17. Relación promedio de utilidad por acción y riesgo de mercado del sector bananero del 2015 al 2017.

Análisis comparativo Extra-sector

En el análisis comparativo extra-sector se examinarán los principales indicadores de rentabilidad como ROE, ROA, ROI, liquidez, endeudamiento, margen de utilidad, utilidad por acción por cada sector estudiado.

De acuerdo con el análisis efectuado a las 5 principales exportadoras de camarón y 5 principales exportadoras de banano, al revisar el indicador ROE, se observa que el mayor resultado se refleja en el sector bananero en 24.23% considerando un riesgo de 1.78%, mientras que el sector camaronero representa 13.65% considerando un riesgo del 3.22%

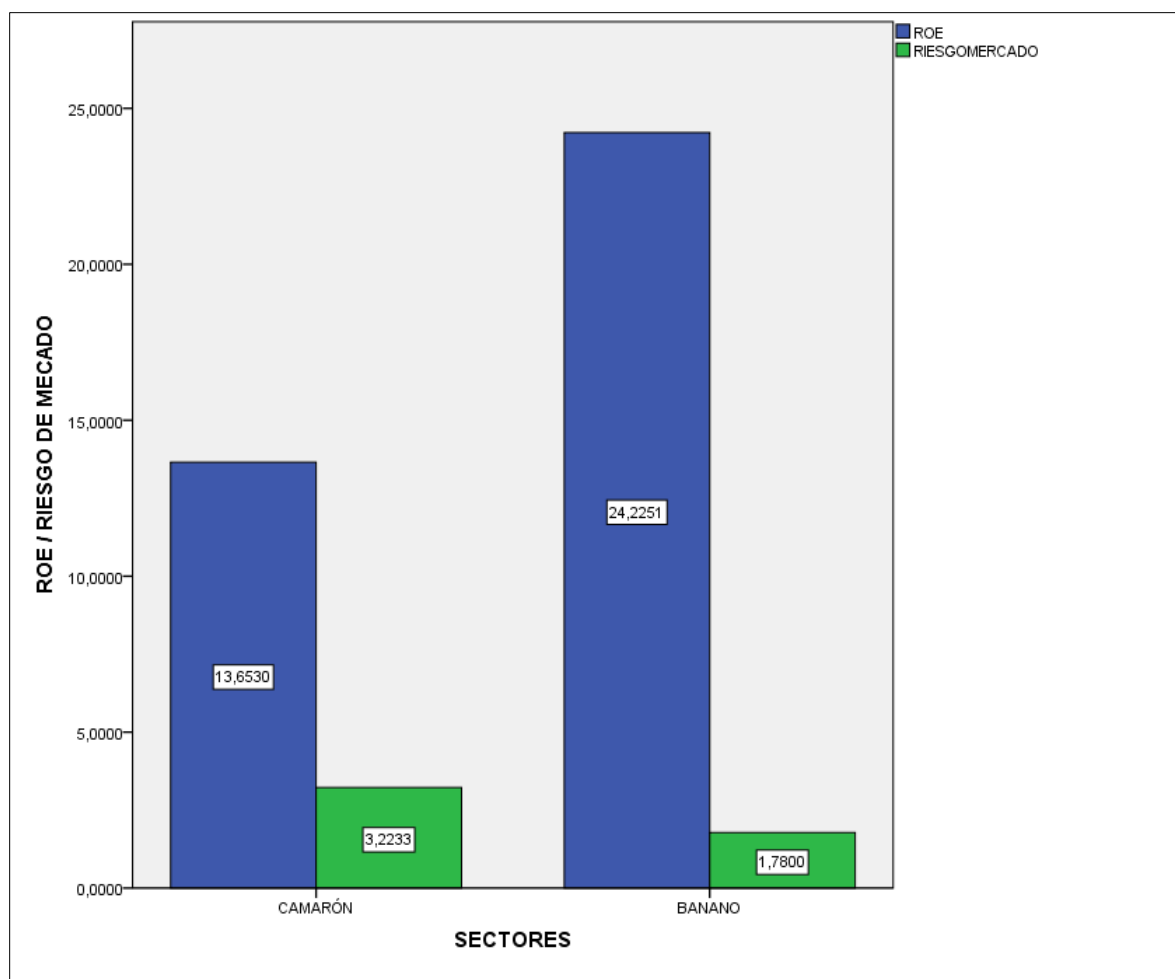


Figura 18. Comparativo del promedio del ROE y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.

De acuerdo con el análisis efectuado a las 5 principales exportadoras de camarón y 5 principales exportadoras de banano, al revisar el indicador ROA, se observa que el mayor resultado se refleja en el sector camaronero en 4.71% considerando un riesgo de 3.22%, mientras que el sector bananero representa (2.24%) considerando un riesgo del 1.78%

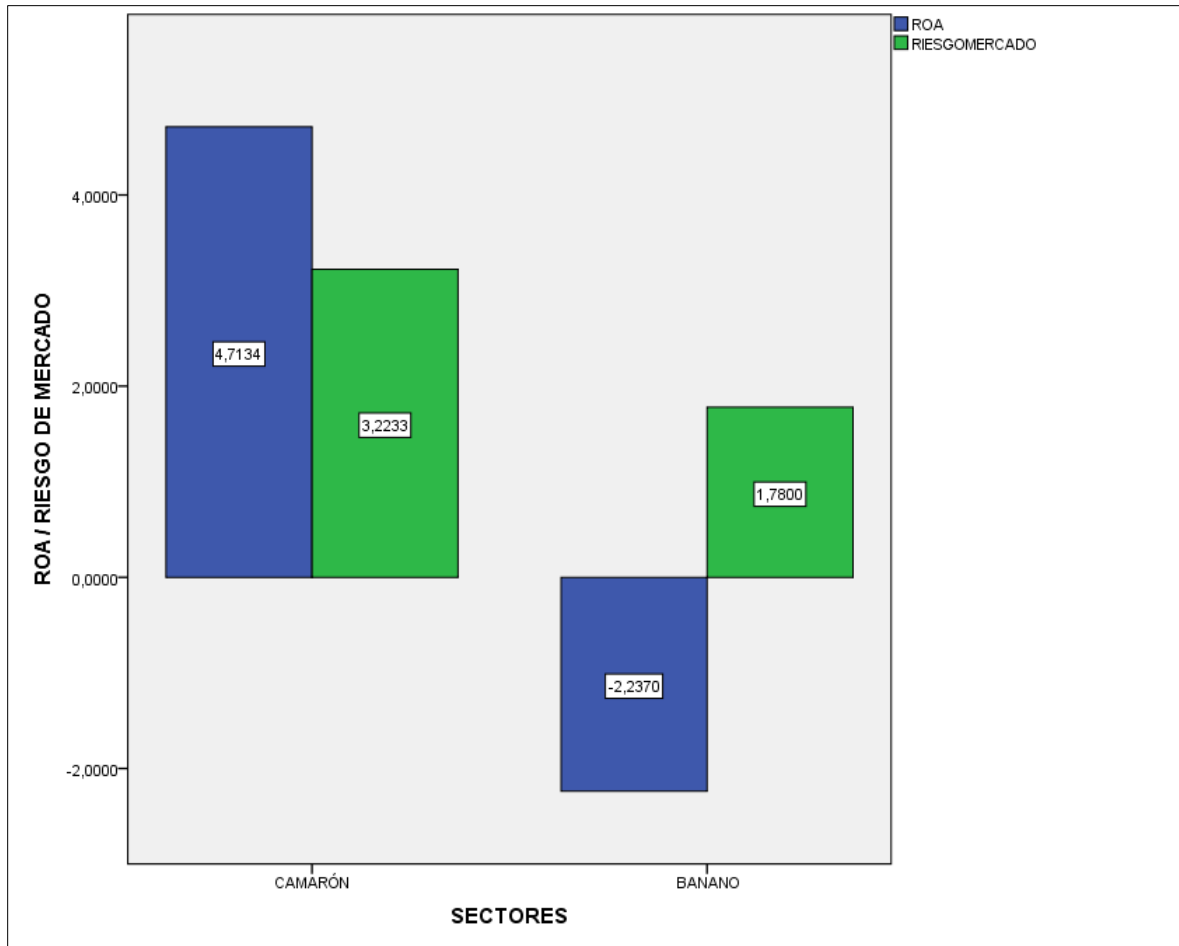


Figura 19. Comparativo del promedio del ROA y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.

De acuerdo con el análisis efectuado a las 5 principales exportadoras de camarón y 5 principales exportadoras de banano, al revisar el indicador ROI, se observa que el mayor resultado se refleja en el sector bananero en 54.95% considerando un riesgo de 1.78%, mientras que el sector camaronero representa 27.13% considerando un riesgo del 3.22%

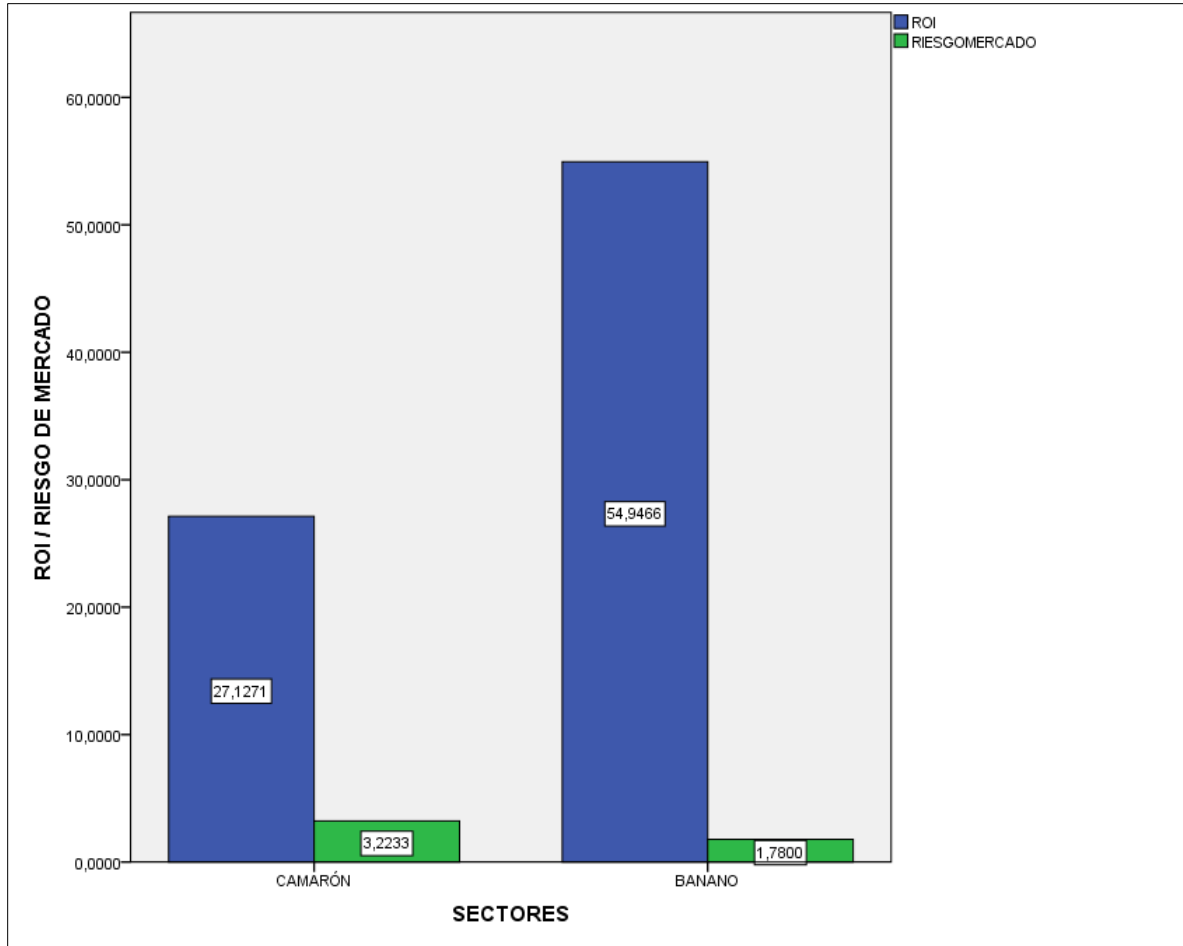


Figura 20. Comparativo del promedio del ROI y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.

De acuerdo con el análisis efectuado a las 5 principales exportadoras de camarón y 5 principales exportadoras de banano, al revisar el indicador liquidez, se observa que el mayor resultado se refleja en el sector camaronero con 1.34 considerando un riesgo de 3.22%, mientras que el sector bananero representa 0.96 considerando un riesgo del 1.78%

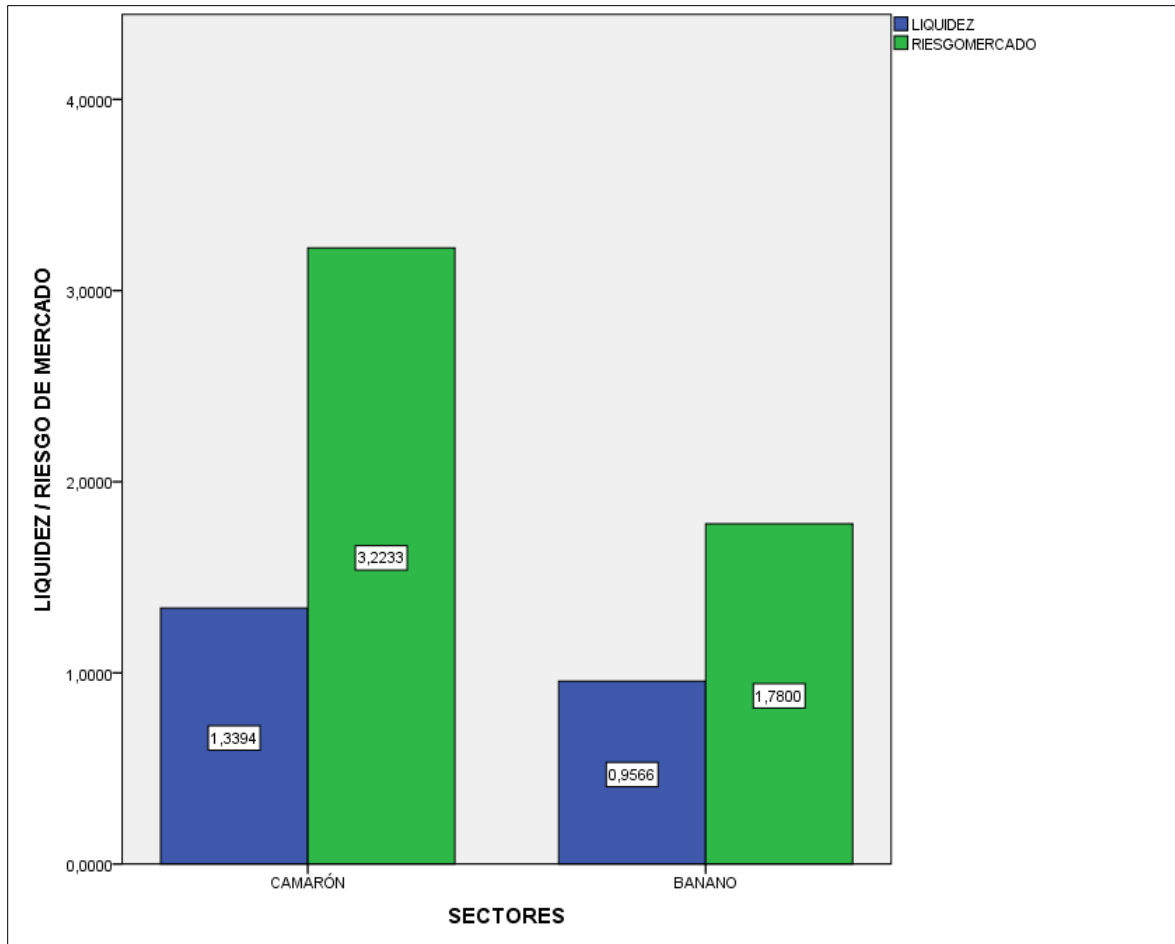


Figura 21. Comparativo del promedio del liquidez y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.

De acuerdo con el análisis efectuado a las 5 principales exportadoras de camarón y 5 principales exportadoras de banano, al revisar el indicador endeudamiento, se observa que el mayor resultado se refleja en el sector bananero con 179.72% considerando un riesgo de 1.78%, mientras que el sector camaronero representa 107.99% considerando un riesgo del 3.22%

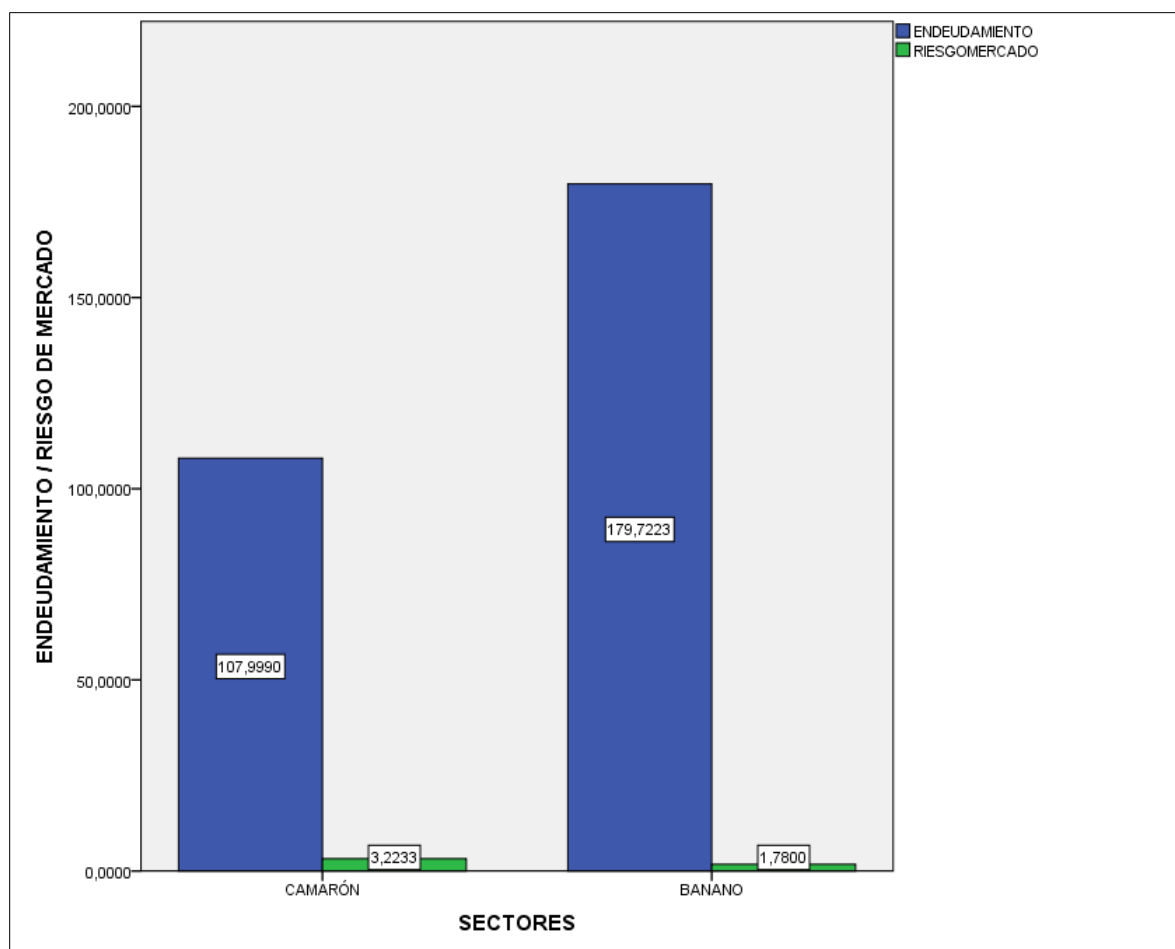


Figura 22. Comparativo del promedio de endeudamiento y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.

De acuerdo con el análisis efectuado a las 5 principales exportadoras de camarón y 5 principales exportadoras de banano, al revisar el indicador margen de utilidad, se observa que el mayor resultado se refleja en el sector camaronero con 1.51% considerando un riesgo de 3.22%, mientras que el sector camaronero representa (0.88%) considerando un riesgo del 1.78%

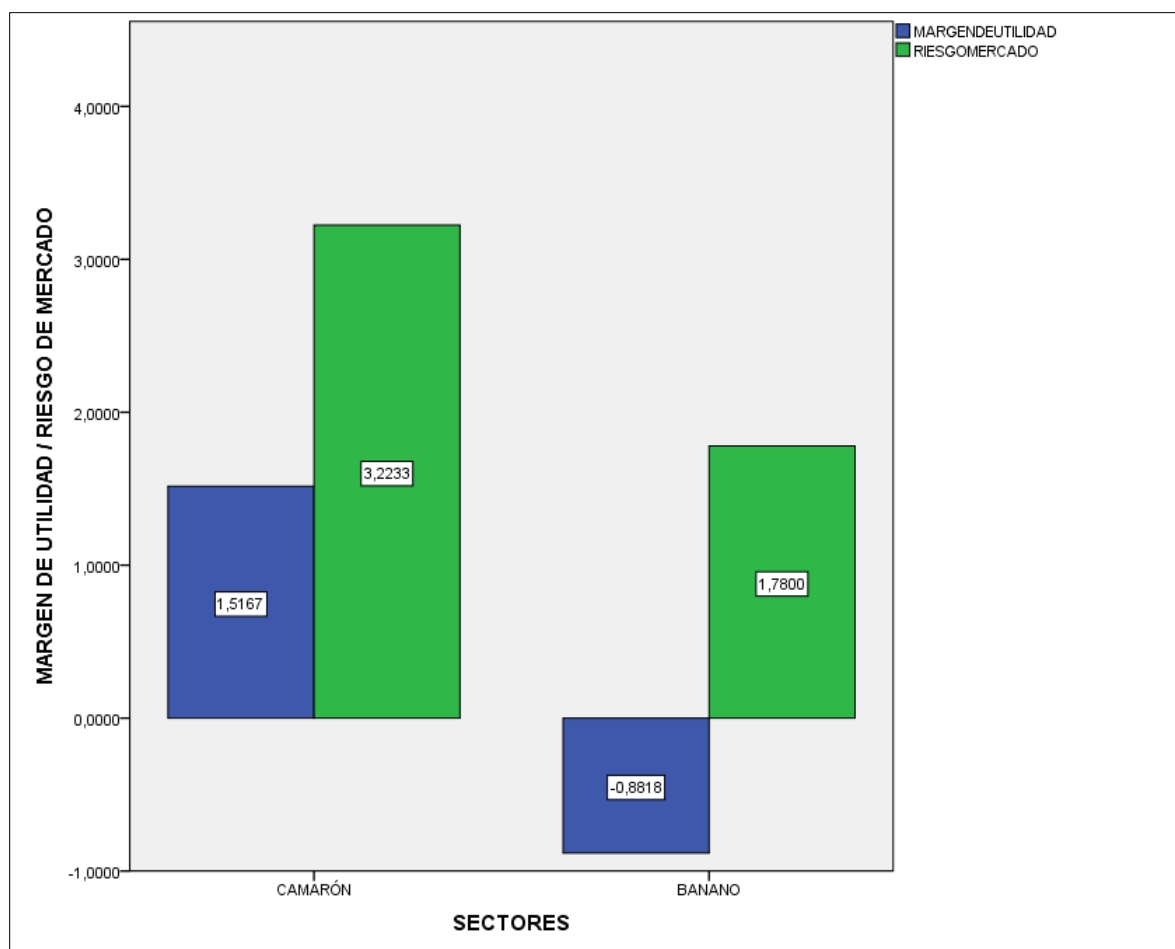


Figura 23. Comparativo del promedio del margen de utilidad y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.

De acuerdo con el análisis efectuado a las 5 principales exportadoras de camarón y 5 principales exportadoras de banano, al revisar el indicador de la utilidad por acción, se observa que el mayor resultado se refleja en el sector camaronero con 0.26 considerando un riesgo de 3.22%, mientras que el sector bananero representa (181.27) considerando un riesgo del 1.78%

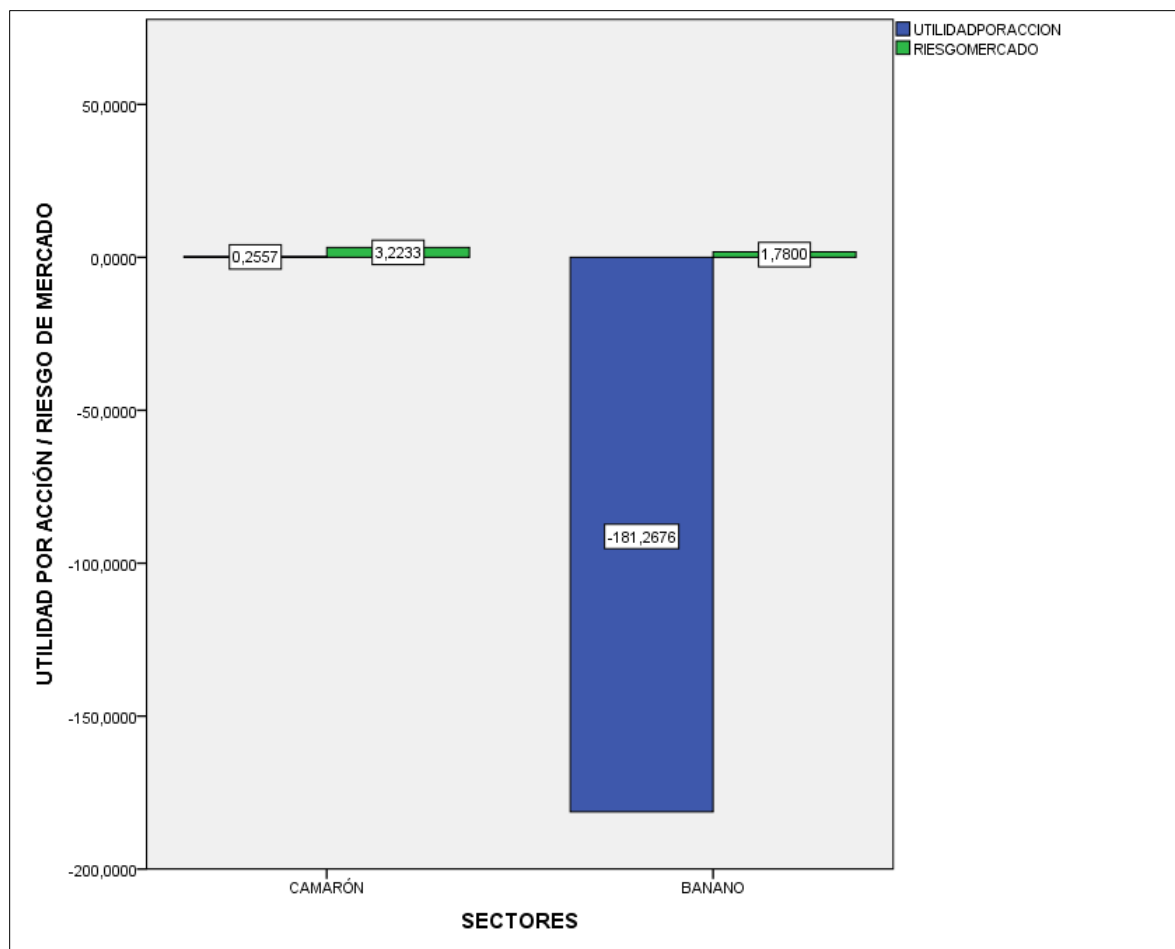


Figura 24. Comparativo del promedio de la utilidad por acción y riesgo de mercado del 2015 al 2017 entre sectores del camarón y banano.

Al finalizar este capítulo, se ha realizado la comparación intra-sector y extra-sector del sector camaronero y bananero, y se obtuvo como conclusiones que los indicadores financieros han sido variables en los 3 últimos años, el riesgo de mercado para el sector camaronero y bananero es de un promedio del 3.22% y 1.78% respectivamente. En el análisis intra-sector de las principales exportadoras de camarón, Industrial Pesquera Santa Priscila y Expalsa presentaron los mejores indicadores y cifras en sus estados financieros. En lo que respecta al análisis intra-sector de las principales exportadoras de banano, se presenta mucha variabilidad entre estas compañías, debido a que los indicadores en los 3 últimos años no han seguido una tendencia producto de las variaciones significativas en las cifras en los estados financieros cada año, sin embargo la Compañía Sabrostar refleja los indicadores más estables.

En el análisis extra-sector, se observa que las principales exportadoras del sector camaronero presentaron mejores indicadores que las del sector bananero, en los 3 últimos años, los indicadores se presentan de la siguiente manera: ROE camarón 13.65% versus ROE banano 24.23%, ROA camarón 4.71% versus ROA banano (2.24%), ROI camarón 27.13% versus ROI banano 54.95%, Liquidez camarón 1.34 versus Liquidez banano 0.96, Endeudamiento camarón 107.99% versus Endeudamiento banano 179.72%, Margen de utilidad camarón 1.52% versus Margen de utilidad banano (0.88%), UPA camarón 0.26 versus UPA banano (181.27)

Capítulo IV

El presente capítulo tiene por objetivo interpretar la viabilidad de la inversión en el sector camaronero y bananero con la finalidad de determinar la oportunidad de la inversión que se pueda realizar en cada uno, y enumerar los pasos a seguir para incrementar la rentabilidad en base a los resultados que se obtuvieron en el capítulo II y III.

En los últimos años, el sector camaronero en el Ecuador se ha caracterizado por ser un sector que ha crecido en su tecnificación, inocuidad y aumento del rendimiento por cosecha, posee gran relevancia tanto en el área económica como social, por ser generador de numerosas plazas de empleo y una importante fuente de ingreso de divisas, gracias a su creciente exportación. La ubicación geográfica del país y las condiciones climáticas favorables, permiten que se genere hasta tres ciclos de cosecha en un año, además de un alto nivel de desarrollo productivo por hectárea que se complementa con la calidad del producto (tamaño y sabor).

El camarón, es el segundo producto no petrolero que exporta el país, actualmente Ecuador se encuentra en capacidad de ofrecer al mercado 400 millones de libras por año, mismas que incluyen productos procesados, con esta cifra el país participa de la producción mundial de camarón con una cuota promedio anual entre 8% al 10%, compitiendo sobre todo con países asiáticos que son quienes dominan el mercado por volumen de producción. Los principales compradores de producto ecuatoriano son los mercados de Asia, Europa y Estados Unidos, los cuales lo consumen por su tamaño, color, sabor y calidad.

Para el análisis de la rentabilidad en el sector camaronero, se hace necesario estudiar su relación con el PIB del sector de la acuicultura y pesca, y si este se encuentra relacionado con el PIB nacional.

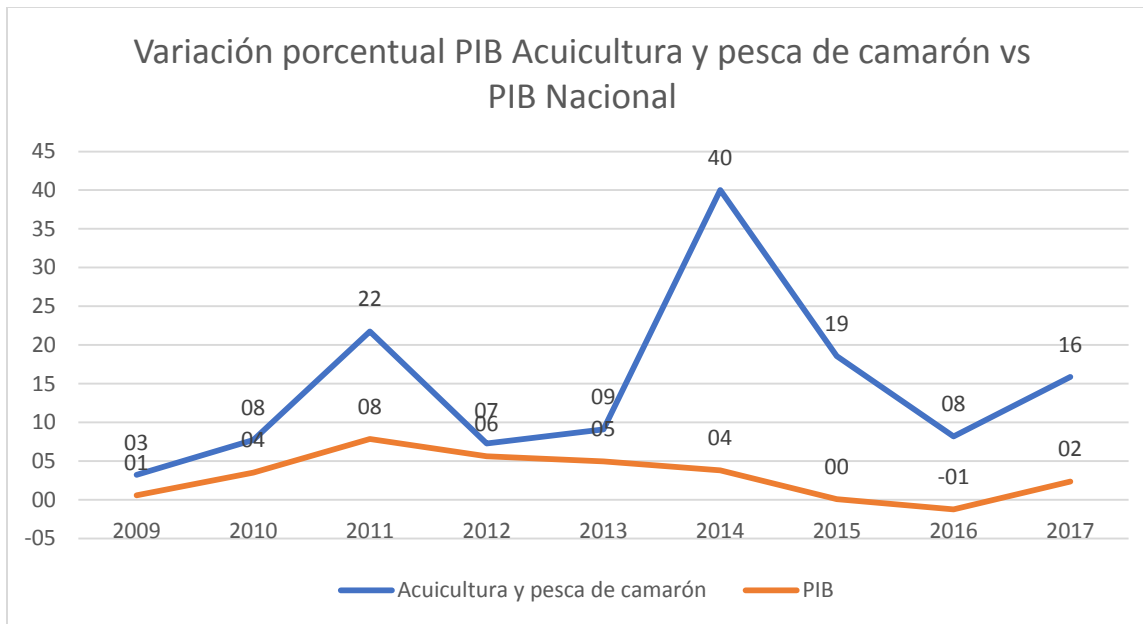


Figura 25. Variación porcentual del PIB Acuicultura y pesca de camarón vs PIB Nacional. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2018).

Como podemos observar el crecimiento de forma comparativa entre el PIB Nacional y el sector de acuicultura y pesca de camarón, evidenció que su desempeño no tiene un relación directa. Cabe recordar que más del 80% de la producción nacional camaronero se dirige a los mercados internacionales. En lo que respecta a la evolución de las exportaciones del sector camaronero, estas han ido en crecimiento, los acuerdos internacionales de comercio han permitido disminuir barreras de entradas a mercados cuyo ingreso estaba limitado, uno de los más recientes acuerdos firmados es el que se firmó con la Unión Europea (considerado como el segundo mercado al que más se exporta). A continuación una gráfica de la evolución de las exportaciones en los últimos años:



Figura 26. Exportaciones de camarón ecuatoriano de 2009 al 2017. Adaptado de la Cámara Nacional de Acuicultura (2018).

En lo que respecta al precio del camarón, este ha variado en los últimos años, registrándose el precio promedio más alto en el 2014, disminuyendo del 2015 al 2017 y teniendo una previsión para el 2018 y 2019 de que el precio se mantenga en un promedio de USD 3.05 a USD 3.25. A continuación se refleja la evolución del precio:

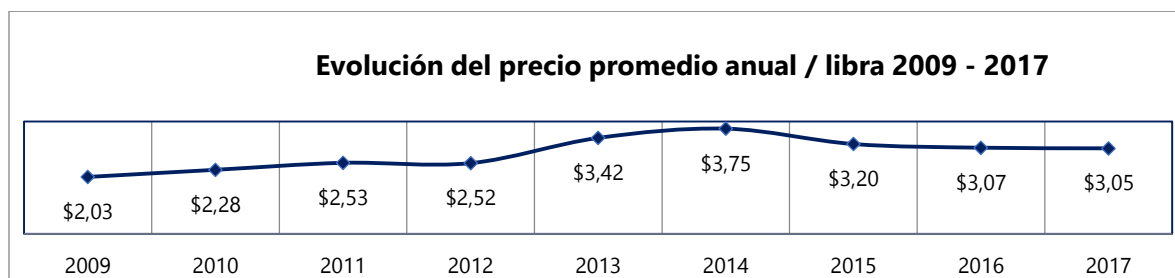


Figura 27. Evolución del precio promedio anual / libra 2009 - 2017. Adaptado de la Cámara Nacional de Acuicultura (2018).

Al contrastar la evolución de los precios con los resultados financieros se puede resaltar la acción tecnológica; es la productividad del sector lo que ha impulsado el crecimiento del volumen exportado.

Por otro lado, en el sector bananero, dentro del periodo 2009 al 2017, el sector evidenció cierta volatilidad con relación al desempeño de la economía en general. Al cierre de 2017, la actividad de cultivo de banano, café y cacao se incrementó debido al 9,6% anual superando al crecimiento económico en general (2.4% anual). La exportación bananera representa el 2% del PIB general y aproximadamente el 35% del PIB agrícola. A continuación se presenta una gráfica entre la relación del PIB Agricultura, ganadería, caza y silvicultura versus PIB Nacional:

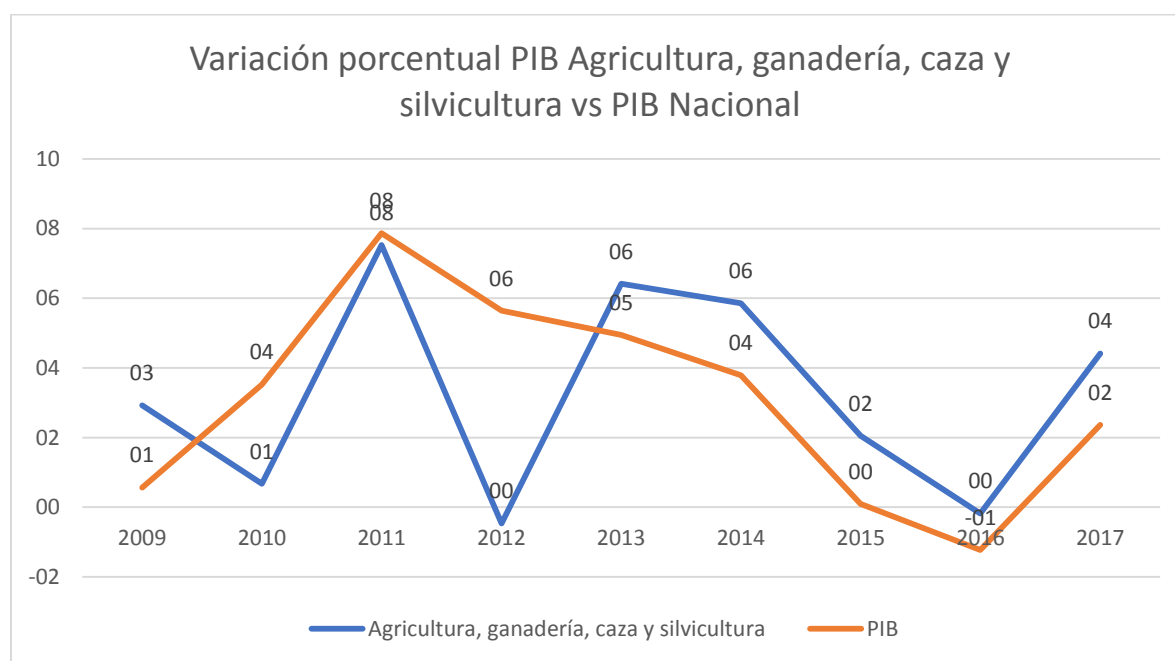


Figura 28. Variación porcentual PIB Agricultura, ganadería, caza y silvicultura vs PIB Nacional. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2018).

Podemos observar ambos PIB no siguen una línea de relación, cabe mencionar que la gráfica también agrupa los sectores de la ganadería, caza y pesca, en lo que respecta a la producción de banano, esta se destina en un 80% a los principales mercados de Europa, Rusia y Estados Unidos. La entrada en vigor del Acuerdo Comercial con la Unión Europea permitió

al sector bananero nacional incrementar las ventas externas hacia este mercado, con miras a nuevamente convertirse en el principal exportador, sitio que ahora es ostentado por Colombia.

En lo que respecta a las exportaciones de banano, en los últimos años se resume en la siguiente gráfica:

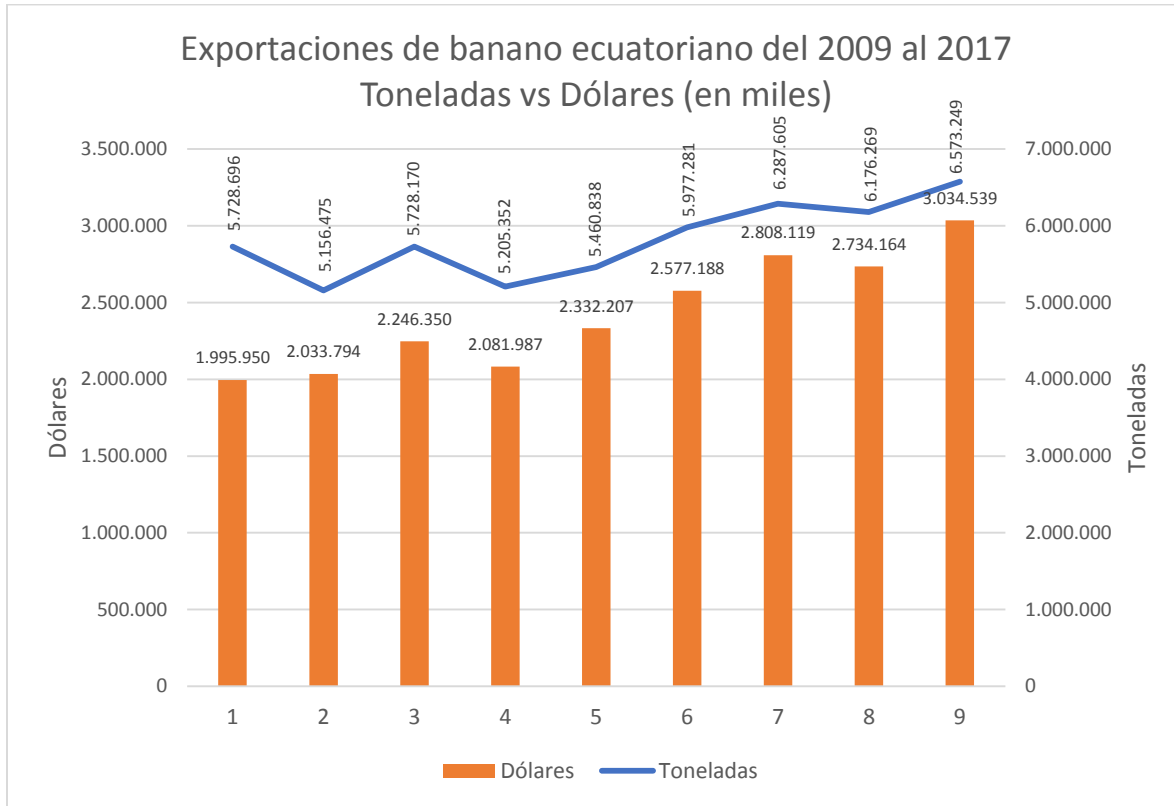


Figura 29. Exportaciones de banano ecuatoriano del 2009 al 2017 toneladas vs dólares (en miles). Adaptado de Banco Central del Ecuador (2018).

Las exportaciones de banano para el 2018 y 2019 continúan en crecimiento, en el 2018 fue de USD 3,196 millones y a abril del 2019 USD 1,170 millones, por lo cual las Compañías dentro del sector continúan creciendo e invirtiendo en infraestructura y en la tecnificación y mejoras del proceso de producción. En lo que respecta al precio del banano exportado, el precio del kilogramo de banano no ha mostrado cambios bruscos, manteniendo valor promedio de USD 1,00 en 2016 y de USD 1,08 en 2017 por kilogramo. Para 2018, el mismo se aproxima al cierre del año, en promedio a los USD 1,14 / kg, situación que representaría un incremento de 0,06 centavos de dólar frente a 2017.

Por otra parte, para 2019 y 2020, de acuerdo con previsiones del Banco Mundial se prevé que los precios se mantengan o incluso muestren pequeñas reducciones con respecto a lo observado en 2018, debido a las presiones de grandes cadenas de supermercados para reducir el precio de venta de la fruta y el aumento en el precio de transporte de las navieras.

Para el entorno nacional, la caja de banano posee precios mínimos de sustentación (valores mínimos fijados para proteger al agricultor) fijados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería previo al inicio del año. Para 2019, el gobierno ha fijado un precio para la caja de banano de entre 41,5 a 43 libras fue de USD 6,30, monto equivalente a un aumento de 10 centavos de dólar respecto al precio vigente de 2018; mientras tanto, el valor FOB referencial que deberá declarar el exportador para la misma caja de banano será de USD 8,14.

El hecho anterior implicaría para el sector exportador un nuevo revés para su actividad de 2019, tomando en cuenta el incremento en sus costos, adicional considerando los focos de alerta una crisis sanitaria en ciertas zonas de cultivo. A continuación se presenta la siguiente gráfica de la evolución de los precios:

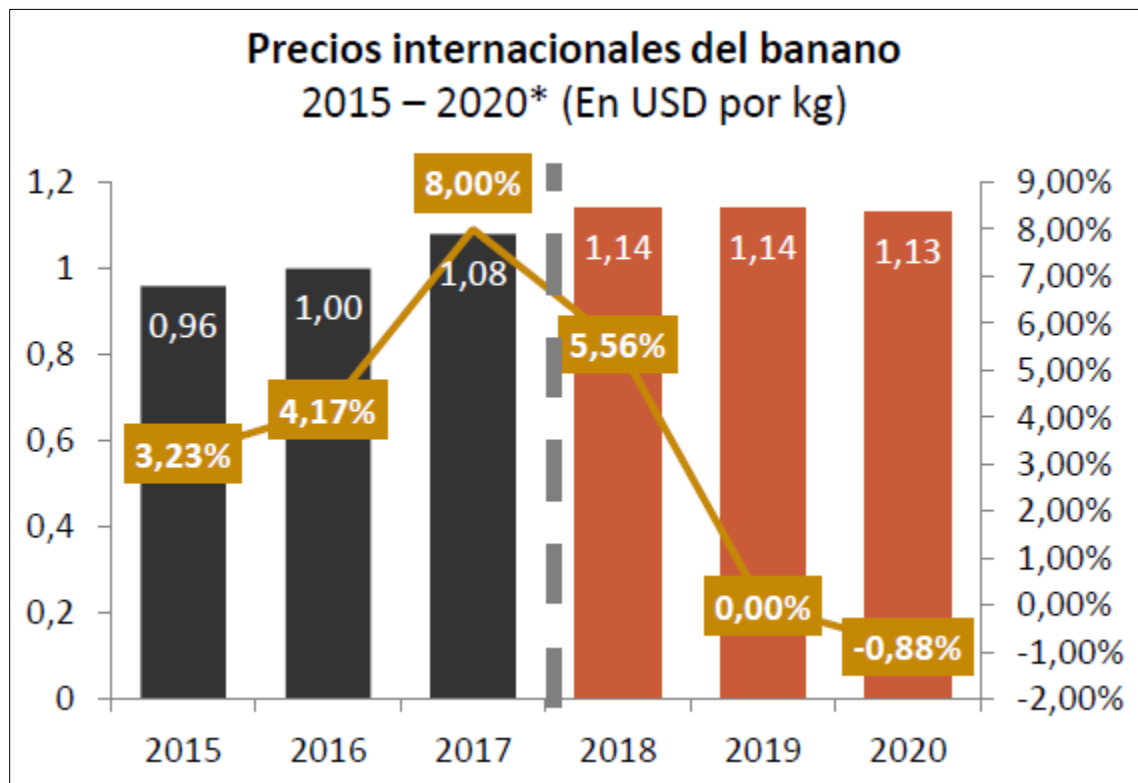


Figura 30. Precios internacionales del banano. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2018).

Luego de revisar los datos macroeconómicos y estadístico de cada sector, entendemos el crecimiento de las exportadoras de camarón y banano a gran escala, en infraestructura, procesos, inventario. De la muestra analizada, las 5 exportadoras de camarón presentan mejor salud en ciertos indicadores financieros que las 5 exportadoras de banano, y en otros casos el sector bananero presenta mejores resultados que el sector camaronero. Si se desea saber cuál de los sectores es el más rentable debemos considerar adicional a los indicadores de rentabilidad, la liquidez, endeudamiento y margen de utilidad, pero para que estas variables sean comparables vale adicionar el riesgo por cada sector.

Los principales factores de crecimiento de ambos sectores han sido:

- Reducción de costos de producción a través de la automatización.
- Aumento de producción debido a la reducción de plagas y enfermedades para ambos sectores.
- Nuevas plantas de producción de balanceados para camarón y fertilizantes y químicos para banano con tecnología de punta.
- Las condiciones climatológicas del Ecuador permiten el desarrollo de un sin número de ejemplares tanto de flora como fauna, en este caso el camarón y banano son de las especies que se beneficia directamente de aquellas propiedades.
- Firma de acuerdos internacionales que eliminaron las barreras de entrada a otros países, lo cual hizo que aumente la demanda y con esta la producción.
- Ubicación estratégica en la mitad del mundo.
- Ubicado en una de las áreas más productivas acuícolas y agrícolas del mundo.

Por el alto nivel de activos que ambos sectores poseen, el indicador de rentabilidad se asocia directamente con la liquidez y el endeudamiento de los activos fijos, por ello es importante la valuación y correcto manejo de las maquinarias y mano de obra en el sector. Cabe mencionar que los indicadores financieros pueden sufrir distorsiones en el caso de darse resultados negativos en la utilidad, patrimonio, margen, como fue en el caso de algunas

bananeras. Considerando esta premisa, en base a la muestra analizada, las 5 exportadoras del sector camaronero son más rentable que las 5 exportadoras de banano, ya que en las 5 compañías bananeras se dieron las siguientes situaciones: i) Ubesa presentó una utilidad negativa en los años 2015 y 2017, ii) Truistfruit presentó un patrimonio negativo del 2015 al 2017 y utilidad negativa en el 2015, iii) Reybanpac presentó utilidad negativa en los años 2015 y 2017, iv) Comesur presentó un patrimonio negativo en el 2017 y una utilidad negativa en el 2015 y 2017; mientras que de las exportadoras de camarón analizadas, Promariscos presentó un patrimonio y utilidad negativa en el 2015 al 2017. Se debe considerar que el riesgo para el sector camaronero determinado de acuerdo con la variación del precio es de 3.22% y para el sector bananero es del 1.78%. En la siguiente tabla se resume los ratios promedios del 2015 al 2017 de las 5 principales exportadoras de banano y camarón:

Tabla 31

Resumen de indicadores financieros promedio del 2015 al 2017 de las compañías analizadas de cada sector.

Ratios	Sector Camaronero	Sector Bananero
ROE	13.65%	24.23%
ROA	4.71%	(2.24%)
ROI	27.13%	54.95%
Liquidez	1.34	0.96
Endeudamiento	107.99%	179.72%
Margen de utilidad	1.52%	(0.88%)
Utilidad por acción	0.26	(181.27)
Riesgo	3.22%	1.78%

Nota. Resumen de indicadores financieros promedio del 2015 al 2017 de las compañías analizadas de cada sector elaborado por el autor.

De la muestra analizada, en base a los ingresos obtenidos por exportaciones, las 5 principales exportadoras de camarón representan un 53% de la exportación de camarón, y las 5

principales exportadoras de banano representan un 30% de la población de exportaciones de banano.

Tabla 32

Resumen de exportaciones en miles de dólares de cada sector estudiado.

Años	Sector Camaronero	Sector Bananero
2015	USD 2,279,595	USD 2,808,119
2016	USD 2,580,153	USD 2,734,164
2017	USD 3,037,858	USD 3,034,539

Nota. Resumen de exportaciones en miles de dólares de cada sector estudiado elaborado por el autor a partir de los datos obtenidos de la página del Banco Central del Ecuador.

En el 2018 las exportaciones cerraron con un monto de USD 3,234 millones y USD 3,196 millones en el sector del camarón y banano respectivamente. Para el 2019, se estima que las exportaciones de camarón y banano seguirán en ascenso, en el sector del camarón se proyecta un incremento del 10% y para el sector del banano un 8% en sus exportaciones.

Luego de este análisis, observamos que ambos sectores son atractivos para las inversiones tanto nacionales como extranjeras directa o indirecta, sin embargo en el sector que se decida invertir, debemos recordar los siguientes pasos para mantener una empresa estable y acrecentar su rentabilidad:

Control adecuado de los costos y gastos, conocer cuáles son los principales costos y gastos en que incurre la Compañía, y luego de identificar los más altos hacer reajustes, que permita lograr la eficiencia; también se recomienda elaborar el presupuesto anual de costos y gastos y actualizarlo de forma mensual, revisar las variaciones que se han salido de lo presupuestado, este presupuesto se debe llevarlo a la par con el presupuesto del flujo de caja.

Aumentar los márgenes de ganancia, mediante la reducción de costos aprovechando la producción en grandes volúmenes, en lo que respecta al precio para el sector del camarón y banano es regulado por el comportamiento del mercado, por lo cual podría sacarse provecho cuando existen aumentos de estos, dar un valor agregado a las exportaciones.

Gestionar de manera correcta el inventario, siendo eficiente en la administración de este y no generar costos innecesarios por almacenamiento, llevar a cabo un control y planificación de estos, y hacerse las siguientes preguntas: ¿Con qué frecuencia debe ser determinado el nivel de inventario para cada ítem?, ¿Cuándo se debe solicitar un pedido al proveedor?, ¿Cuál es la cantidad óptima para hacer un pedido?

Mejorar en los términos de negociaciones con los clientes, a través de lo cual se optimizará la gestión de cartera. En un mercado competitivo como lo es el camarón y banano, deben buscar centrarse en el cliente, y ofrecerles un valor agregado, analizar la rentabilidad cliente por cliente y determinar cuáles son a los que se requieren invertirles más tiempo y dedicación para retenerlos y fidelizarlos mediante mejores ofertas de los productos.

Mejorar la gestión de tesorería, es decir llevar a cabo una gestión eficiente de cobro y luego la gestión de pagos, recuperando de esta forma más rápido el efectivo, y pagar a proveedores a plazos considerados.

Aprovechar las nuevas leyes y reglamentaciones que incentivan las inversiones productivas en el Ecuador, donde se otorgan beneficios y exoneraciones en tema de impuestos a las ganancias, entre las principales normativas se encuentran la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal y su respectivo Reglamento que propone un plan de estabilidad económica a largo plazo, así también plantea incentivos para atraer nuevas inversiones al país, tanto internas como externas, fomentando el empleo y dinamizando la producción y la economía, entre los principales beneficios se destaca: i) exoneración de 12 años de IR y su anticipo para nuevas inversiones productivas iniciadas en los próximos 24 meses (contados a partir de la fecha de registro oficial 21 de agosto del 2018), fuera de jurisdicciones urbanas de cantones Quito y Guayaquil; y ii) exoneración de 8 años para inversiones en zonas urbanas de Quito y Guayaquil, y otros beneficios tanto para sociedades nuevas y existentes. Otra normativa es el Código Orgánico de la Producción e Inversiones.

Cómo conclusiones de este capítulo, analizamos que la viabilidad de la inversión en el sector camaronero y bananero es rentable, factible ya que ambos sectores se encuentran en crecimiento, sin embargo de las compañías analizadas, las que presentaron mejores indicadores son las del sector camaronero considerando añadir al análisis los indicadores de liquidez,

endeudamiento, margen de utilidad, utilidad por acción, y riesgo de mercado de cada sector. Adicional, en este capítulo se mencionó los factores que benefician a cada sector como la automatización, reducción de plagas, condiciones climáticas, acuerdos internacionales, ubicación estratégica. Cabe mencionar que para ambos sectores, existe una estrategia homogénea para incrementar la rentabilidad, es cuestión de optimización de costos, mejoramiento en negociaciones comerciales, y aprovechamiento de los incentivos y exoneraciones impositivas, que el Estado otorga mediante las últimas normativas emitidas.

Conclusiones

Al seleccionar las cinco principales exportadoras de camarón y banano, luego a la recopilación de la información financiera obtenida de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, se efectuaron los cálculos de los ratios de rentabilidad, liquidez, margen de utilidad y ganancias por acción, con el propósito de examinar la información financiera de las cinco principales exportadoras de banano y camarón correspondientes a los ejercicios 2015, 2016 y 2017. Las 5 principales exportadoras de camarón y banano representan el 53% y 30% respectivamente del total de exportaciones de cada sector.

Luego se logró comparar de forma transversal el intra-sector y extra-sector tanto camaronero como bananero, y se obtuvo como conclusiones que los indicadores financieros han sido variables en los 3 últimos años, el riesgo de mercado para el sector camaronero y bananero es de un promedio del 3.22% y 1.78% respectivamente. En el análisis intra-sector de las principales exportadoras de camarón, Industrial Pesquera Santa Priscila y Expalsa presentaron los mejores indicadores y cifras en sus estados financieros. En lo que respecta al análisis intra-sector de las principales exportadoras de banano, se presenta mucha variabilidad entre estas compañías, debido a que los indicadores en los 3 últimos años no han seguido una tendencia secuencial debido a las variaciones significativas en las cifras señaladas en los estados financieros anuales, sin embargo, la Compañía Sabrostar refleja los indicadores más estables.

En el análisis extra-sector, se observa que las principales exportadoras del sector camaronero presentaron mejores indicadores que las del sector bananero, en los 3 últimos años, los indicadores se presentan de la siguiente manera: ROE camarón 13.65% versus ROE banano 24,23%, ROA camarón 4.71% versus ROA banano (2.24%), ROI camarón 27.13% versus ROI banano 54.95%, Liquidez camarón 1.34 versus Liquidez banano 0.96, Endeudamiento camarón 107.99% versus Endeudamiento banano 179.72%, Margen de utilidad camarón 1.52% versus Margen de utilidad banano (0.88%), UPA camarón 0.26 versus UPA banano (181.27)

Luego, al evaluar los resultados señalados en los párrafos anteriores, se analiza que la viabilidad de la inversión en el sector camaronero y bananero es rentable, factible ya que ambos sectores se encuentran en crecimiento, sin embargo, de las compañías analizadas, las que presentaron mejores indicadores son las del sector camaronero; a fin de ponderar los resultados se integró el análisis de los indicadores de liquidez, endeudamiento, margen de utilidad, utilidad

por acción y riesgo de mercado de cada sector. Adicionalmente se mencionó los factores que benefician a cada sector como la automatización, reducción de plagas, condiciones climáticas, acuerdos internacionales, ubicación estratégica. Para ambos sectores, existe una estrategia homogénea que incrementa la rentabilidad, cuya optimización es función directa de los costos, del mejoramiento en las negociaciones comerciales (estrategias) y del aprovechamiento de incentivos y exoneraciones impositivas que el Estado otorga mediante las últimas normativas emitidas.

Conforme a los resultados obtenidos de la evaluación, se demuestra que ambos sectores son excelentes para la inversión, por lo cual la inversión nacional y extranjera directa o indirecta es recomendable para estos sectores no petroleros. La presión competitiva influye en el nivel de eficiencia y de rentabilidad, cuanto más agentes más presión, por lo cual las Compañías compiten para mejorar el valor agregado de su producto.

Recomendaciones

El concepto de rentabilidad implica relacionar los resultados obtenidos con los recursos invertidos que son necesarios para alcanzarlos, y para aumentar la rentabilidad, se hace indispensable seguir algunas directrices como las siguientes:

- Controlar los gastos mediante el uso eficiente de recursos a través de presupuestos, y control sobre este.
- Aumentar los márgenes de ganancia, mediante la reducción de costos aprovechando la producción en grandes volúmenes.
- Gestionar de manera correcta el inventario, siendo eficiente en la administración de este y no generar costos innecesarios por exceso de stock, llevar a cabo un control y planificación de estos.
- Mejorar en los términos de negociaciones con los clientes, a través de lo cual se optimizará la gestión de cartera.
- Mejorar la gestión de tesorería, es decir llevar a cabo una gestión eficiente de cobro y luego la gestión de pagos.
- Aplicación de los beneficios de las leyes y reglamentaciones, entre esta la Ley de Fomento Productivo que entró en vigor el 21 de agosto de 2018, entre los aspectos más relevantes propone incentivos temporales para los sectores priorizados, tales como el sector agrícola.

De acuerdo con lo establecido en el Artículo 17 del Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, el sector agrícola incluye a toda la cadena agrícola, agroindustrial, pecuaria, pecuaria industrial, acuícola, maricultura y pesquera, siempre y cuando genere valor agregado. Es decir, pueden aprovechar los beneficios que brinda esta Ley tanto la industria productora de banano como la de camarón.

Los beneficios que otorga la Ley de Fomento productivo a los sectores priorizados son:

- Exoneración del impuesto a la renta y su anticipo por 12 años, para las nuevas inversiones productivas que se encuentren fuera de las jurisdicciones urbanas de Quito y Guayaquil contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa únicamente a la nueva inversión.

- Exoneración del impuesto a la renta y su anticipo por 8 años, para las nuevas inversiones productivas que se encuentren dentro de las jurisdicciones urbanas de Quito y Guayaquil, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa únicamente a la nueva inversión.

Los beneficios antes mencionados, aplican para las sociedades existentes y las sociedades nuevas que se inicien a partir de la vigencia de la Ley, siempre que generen empleo neto.

Según lo señalado en el artículo 30 de la Ley de Fomento Productivo, en el caso de sociedades constituidas previo a la vigencia de la Ley para el Fomento Productivo, la exoneración aplicará de manera proporcional al valor de las nuevas inversiones productivas, mediante alguna de las opciones que se detallan a continuación:

- Diferenciar de la contabilidad los valores de activos, pasivos, ingresos, costos o gastos, utilidades y participación laboral atribuible a la inversión nueva y productiva.
- Aplicar el beneficio de manera proporcional al valor de las nuevas inversiones productivas mediante el uso de la siguiente fórmula:

$$\text{Reducción en tarifa aplicable} = \frac{\text{Nueva inversión Productiva}}{\text{Total de activos fijos brutos revaluados}} \times \text{Tarifa de Impuesto a la renta}$$

La exoneración estará sujeta a control posterior de la Autoridad Tributaria, y no podrá ser mayor al equivalente de 10 puntos porcentuales de reducción de la tarifa de pago de impuesto a la renta.

Para la aplicación de la fórmula es definir que la nueva inversión productiva, comprende a la inversión acumulada destinada a la adquisición de Propiedad, Planta y Equipo, Activos Intangibles y Biológicos; mientras que total de activos fijos revaluados, comprende el valor total de activos fijos sin descontar depreciaciones y considerando revaluaciones según efectos NIIF. Este rubro será actualizado incluyendo los valores acumulados de inversión.

El contribuyente exportador puede ingresar en el SRI una solicitud de devolución del IVA pagado por las compras locales e importaciones de bienes que se exporten, tales como: activos fijos, bienes, materias primas e insumos empleados en la elaboración y venta de bienes que se exporten, mediante la emisión de una nota de crédito, cheque u otra forma de pago, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 72 de Ley de Régimen Tributario Interno.

Entre otros beneficios que existen, y la aplicabilidad de los pasos que se debe seguir para aumentar la rentabilidad, un correcto seguimiento a los indicadores financieros e identificar puntos de alerta de forma oportuna, contribuirá a que las cifras de los estados financieros mejoren, y serán más atractivos para los destinatarios de la información financiera al momento de solicitar un financiamiento o realizar una inversión.

Referencias bibliografía

- Aduana del Ecuador SENA. (Abril de 2017). *Aduana del Ecuador SENA*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- AEBE. (2018). 2017 Se creció en volúmen y rendimiento. *Bananotas*, 9-13.
- Asociación Latinoamericana de Integración. (20 de Diciembre de 1980). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>
- Banco Central del Ecuador. (29 de Junio de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1105-la-economia-ecuatoriana-crecio-19-en-el-primer-trimestre-de-2018>
- Barry, U. (2018). Análisis del mercado de EE.UU. *Revista AQUACULTURA*(125), 83-84.
- Bernabé, L. (2016). Sector Camaronero: Evolución y proyección a corto plazo. *Revista FCSHOpina*. Obtenido de <http://www.revistas.espol.edu.ec/index.php/fenopina/article/view/100/107>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación, administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (Tercera Edición ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Cámara Nacional de Acuicultura. (2018). Obtenido de <https://www.cna-ecuador.com/golpe-a-los-sectores-acuicolas-y-pesqueros-tras-modificacion-del-precio-del-diesel/>
- CEPAL. (26 de Febrero de 2015). *Cultura Colectiva CLTRACLCTVA*. Obtenido de La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe: <https://culturacolectiva.com/tecnologia/la-historia-del-e-commerce/>
- Court, E. (2009). *Aplicaciones para finanzas empresariales*. México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.
- Diario del Exportador. (2015). *Diario del Exportador*. Obtenido de https://www.diariodelexportador.com/2015/01/normas-y-certificaciones-para-exportar_22.html
- Dominic, W. (2018). Rabobank: precios bajos de camarón 'aquí para quedarse'. *Revista AQUACULTURA*(124), 20-21.
- Dominic, W. (2018). Rabobank: precios bajos de camarón 'aquí para quedarse'. *AQUACULTURA*(125), 20-21.
- El Comercio. (18 de Febrero de 2018). *El Comercio*. Obtenido de El Comercio Web site: <https://www.elcomercio.com/actualidad/camaron-rompe-liderazgo-banano-exportacion.html>
- El Universo. (21 de Febrero de 2018). *El Universo*. Obtenido de El Universo Web site: <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/02/21/nota/6632644/camaron-ya-supero-banano-exportacion>

- Espinosa, M., & Sylva, P. (1987). *El Banano en el Ecuador*. Quito: Corporacion Editora Nacional.
- González, I., Martínez, A., Otero, M., & González, E. (2014). *Gestión de comercio exterior de la empresa*. Madrid: Esic Editorial.
- González, R. (2013). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *Informaciónn Comercial Española. Revista de Economía*, 104.
- Grant, R. (1991). The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. (U. o. California Management Review, Ed.) *California Management Review*, 114-119.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL.
- IFRS Foundation . (2018). *NIC 1: Presentación de Estados Financieros*. Londres: IFRS Foundation.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2016). *Economía Internacional, Teoría y Práctica*. Madrid: Pearson Education S.A.
- Ley Orgánica para el Fomento Productivo Atracción de inversiones, generación de empleo, y estabilidad y equilibrio fiscal , Suplemento Registro Oficial 309. (21 de Agosto de 2018). Ecuador.
- Mattos, C. (2013). *Nuevas Teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la de la periferia*. Bogotá: Universidad del Rosario (Colombia).
- MIGA - WORLD BANK GROUP. (2015). *Multilateral Investment Guarantee Agency*. Obtenido de <http://www.miga.org/screens/about/convent/comment.htm>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (16 de Octubre de 1969). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/Acuerdo-de-Cartagena.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2005). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/01-TEXTO-ACE-59-MCS-CAN-.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (Diciembre de 2014). Acuerdo Comercial: Ecuador - Unión Europea. *Ministerio de Comercio Exterior*, 4. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2018). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/1MVfft2kH5Ere3cvv4EG9T_BjIXl6Kmmo/view
- Organización Mundial de Comercio. (Diciembre de 1996). *Organización Mundial de Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm
- Oxford University Press. (2018). *Oxford University Press*. Obtenido de Spanish living dictionaries: <https://es.oxforddictionaries.com/definicion>

- PRO ECUADOR. (29 de Diciembre de 2017). *El camarón ecuatoriano supera al banano para convertirse en el principal producto de exportación no petrolera durante los primeros 10 meses del 2017*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/el-camaron-ecuatoriano-supera-al-banano-para-convertirse-en-el-principal-producto-de-exportacion-no-petrolera-durante-los-primeros-10-meses-del-2017/>
- Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, Registro Oficial Suplemento 209. (8 de junio de 2010). Ecuador.
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de estados financieros: Un enfoque en la toma de decisiones*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2016). *Finanzas Corporativas*. New York: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Salas, M. (2013). *La nueva economía del crecimiento: ¿Qué hemos aprendido en quince años?* Santiago: Economía chilena.
- Uzcátegui, C., Solano, J., & Figueroa, P. (2016). Perspectiva sobre la sostenibilidad de los recursos naturales a largo. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(3), 163-168.
- VAN HORNE C, J., WACHOWICZ, J., & JOHN, M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Vicepresidencia de la República de Ecuador. (11 de Noviembre de 2016). *Vicepresidencia de la República de Ecuador*. Obtenido de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Wild, J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2015). *Análisis de Estados Financieros*. New York: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Anexos

Anexo A-1

Estado de Situación Financiera Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Activo			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,220	2,772	2,576
Inversiones a corto plazo	5,043	2,093	2,355
Cuentas por cobrar neto	80,180	60,720	52,382
Inventario	22,951	21,614	11,542
Activos biológicos	42,518	24,943	18,774
Gastos pagados por anticipado	49	45	28
Total activo corriente	153,961	112,188	87,656
Activo no corriente			
Propiedades, planta y equipo, neto	54,001	45,449	39,899
Inversiones a largo plazo	35,859	33,568	28,749
Otros activos	707	440	357
Total activo no corriente	90,566	79,457	69,006
Total activo	244,528	191,645	156,662
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Sobregiros bancarios	1,029	571	255
Obligaciones bancarias	-	-	590
Vencimiento corriente de obligaciones financieras a corto plazo	8,278	6,203	5,870
Cuentas por pagar	83,155	61,616	42,315
Impuesto a la renta por pagar	149	1,763	94
Gastos acumulados por pagar	9,261	8,866	5,962
Total pasivo corriente	101,872	79,019	55,085
Pasivo no corriente			
Obligaciones financieras a largo plazo	14,374	9,316	13,436
Obligaciones por beneficios definidos	6,729	5,820	5,399
Total pasivo no corriente	21,104	15,137	18,835
Total pasivo	122,976	94,155	73,920
Patrimonio			
Capital acciones	26,503	18,503	18,503
Aportes para futuro aumento de capital	-	-	5,872
Reserva legal y facultativa	7,725	7,725	5,603
Otros resultados integrales acumulados	8,997	9,813	10,942
Resultados acumulados	78,328	61,449	41,822
Total Patrimonio	121,552	97,489	82,742
Total pasivo y patrimonio	244,528	191,645	156,662

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Industrial Pesquera Santa Priscila S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

La tabla señala horizontalmente los datos temporales de una de las empresas estudiadas; ello permite observar su evolución y composición con fines comparativos.

Anexo A-2

Estado de Resultado Integral Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.

Concepto	2017	2016 (en miles dólares)	2015
Venta	480,203	426,596	327,888
Costos de ventas	<u>(435,976)</u>	<u>(376,638)</u>	<u>(295,115)</u>
Utilidad Bruta	44,227	49,958	32,773
Gastos de administración	(11,279)	(10,546)	(16,154)
Gastos de ventas	<u>(11,776)</u>	<u>(10,921)</u>	<u>(3,593)</u>
Total gastos de operación	23,055	21,467	19,746
Utilidad en operación	21,172	28,491	13,027
Otros ingresos (egresos)	8,707	3,845	1,053
Gastos financieros, neto	(1,048)	(1,613)	(1,933)
Intereses ganados	195	341	384
Otros ingresos (egresos), neto	<u>1,327</u>	<u>172</u>	<u>690</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta	30,352	31,237	13,220
Participación de trabajadores sobre las utilidades	<u>(4,553)</u>	<u>(4,686)</u>	<u>(1,983)</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta	25,799	26,552	11,237
Impuesto a la renta	<u>(3,726)</u>	<u>(5,335)</u>	<u>(2,727)</u>
Utilidad del ejercicio	22,073	21,217	8,510
Otros resultados integrales			
Ganancias actuariales	<u>129</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Utilidad neta y resultado integral	22,202	21,217	8,510

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Industrial Pesquera Santa Priscila S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Para completar el análisis buscado, es necesario diferenciar los datos que conducen al resultado; el anexo A-2 nos proporciona la especificidad de esta empresa. La misma recopilación de datos se hace para todas las empresas estudiadas de cada sector. Ello facilita la comparación y sirve de base para determinar la pertinencia evaluativa.

Anexo B-1

Estado de Situación Financiera Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.

Concepto	2017	2016 (en miles de dólares)	2015
Activo			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,863	2,160	11,977
Cuentas por cobrar, neto	43,861	35,140	25,276
Cuentas por cobrar a relacionadas	582	612	378
Otras cuentas por cobrar	2,363	4,678	2,243
Impuestos por recuperar, neto	705	577	1,481
Inventario	3,754	6,433	7,119
Seguros pagados por anticipado	271	289	213
Total activo corriente	54,399	49,889	48,687
Activo no corriente			
Propiedades de inversión	164	163	160
Propiedad, Planta y Equipos, neto	21,079	18,100	17,361
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	607	607
Inversiones en subsidiarias	-	-	157
Inversiones en asociadas	132	132	-
Otros activos	1,211	1,183	21
Total activo no corriente	22,586	20,185	18,306
Total activo	76,985	70,074	66,993
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	4,009	2,503	3,037
Otras obligaciones financieras	-	530	2,925
Proveedores y otras cuentas por pagar	10,227	12,312	10,302
Cuentas por pagar a partes relacionadas	1,396	1,499	126
Impuestos por pagar	508	554	602
Beneficios a empleados	3,030	2,156	2,428
Provisiones	559	1,513	1,449
Total pasivo corriente	19,729	21,067	20,869
Pasivo no corriente			
Otras obligaciones financieras	-	-	527
Cuentas por pagar a partes relacionadas	-	-	475
Beneficios a empleados	3,851	2,860	2,525
Impuesto diferido	466	550	1,283
Total pasivo no corriente	4,317	3,410	4,810
Total pasivo	24,046	24,477	25,679
Patrimonio			
Capital social	3,600	3,600	3,600
Aportes para futuras capitalizaciones	-	1,000	1,000
Reservas	31,337	26,054	20,725
Resultados acumulados	18,002	14,943	15,989
Total Patrimonio	52,939	45,597	41,314
Total pasivo y patrimonio	76,985	70,074	66,993

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo B-2

Estados de Resultados Integrales Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Ventas	372,117	346,182	282,953
Costo de venta	(351,854)	(331,243)	(265,434)
Utilidad Bruta	20,263	14,939	17,519
Gastos de operación			
Gastos de administración	(5,461)	(5,771)	(4,578)
Gastos de ventas	(4,284)	(3,883)	(2,982)
Otros gastos, neto	(922)	(974)	(1,511)
Total gastos de operación	(10,667)	(10,628)	(9,071)
Utilidad en operación	9,596	4,311	8,448
Otros ingresos	911	1,841	-
Gastos financieros	(329)	(683)	(673)
Utilidad antes de impuesto a la renta	10,178	5,469	7,775
Impuesto a la renta	(2,328)	(1,187)	(2,446)
Utilidad neta	7,850	4,282	5,329
Otros resultados integrales			
Pérdidas actuariales	(506)	-	-
Utilidad neta y resultado integral	7,344	4,282	5,329

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Expalsa, Exportadora de Alimentos S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo C-1

Estado de Situación Financiera Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Activo			
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,378	2,381	2,106
Activos financieros	-	-	68
Cuentas por cobrar, neto	52,984	31,514	23,751
Otras cuentas por cobrar	14,065	8,008	8,795
Inventario	26,329	18,158	21,038
Activos biológicos	13,743	11,093	7,314
Otros activos	612	418	235
Total activos corrientes	109,111	71,572	63,307
Activo no corriente			
Propiedad, Planta y Equipos, neto	61,449	47,599	41,553
Propiedades de inversión	4,514	4,754	4,648
Activos intangibles, neto	117	149	-
Otros activos	129	65	56
Total activos no corrientes	66,209	52,567	46,257
Total activo	175,320	124,139	109,564
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Sobregiros bancarios	2,530	373	2,202
Préstamos y obligaciones financieras	56,261	27,268	17,845
Cuentas por pagar comerciales	27,354	19,576	22,376
Impuesto a la renta por pagar	526	547	196
Otras cuentas y gastos acumulados por pagar	7,522	5,604	13,384
Total pasivo corriente	94,193	53,368	56,003
Pasivo no corriente			
Préstamos y obligaciones financieras	20,126	14,695	5,085
Reservas para pensiones de jubilados patronal e indemnizaciones por desahucio	4,594	3,510	3,065
Impuesto diferido pasivo	2,984	3,327	3,152
Otros pasivos	188	50	48
Total pasivo no corriente	27,892	21,582	11,350
Total pasivo	122,085	74,950	67,353
Patrimonio			
Capital acciones	17,500	13,476	10,319
Reserva legal	2,085	1,391	1,039
Resultados acumulados por aplicación de NIIF	20,382	20,382	20,382
Utilidades disponibles	13,268	13,940	10,471
Total Patrimonio	53,235	49,189	42,211
Total pasivo y patrimonio	175,320	124,139	109,564

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo C-2

Estados de Resultados Integrales Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Ingresos de las actividades ordinarias	364,080	278,165	234,195
Costo de venta	<u>(332,855)</u>	<u>(248,535)</u>	<u>(211,623)</u>
Utilidad Bruta	31,225	29,630	22,572
Otros ingresos	305	529	988
Gastos de administración	(11,204)	(10,585)	(9,208)
Gastos de ventas	(10,188)	(7,211)	(6,887)
Otros gastos, neto	<u>(396)</u>	<u>(307)</u>	<u>(134)</u>
Total gastos de operación	(21,483)	(17,574)	(15,241)
Utilidad en operación	9,742	12,056	7,331
Costo financiero			
Ingresos financieros	59	168	29
Costos financieros	<u>(3,869)</u>	<u>(3,280)</u>	<u>(2,556)</u>
Utilidad antes de impuesto a la renta	5,932	8,944	4,804
Impuesto a la renta	<u>(1,641)</u>	<u>(2,007)</u>	<u>(1,280)</u>
Utilidad neta	4,291	6,937	3,524
Otros resultados integrales			
Ganancias actuariales	<u>(248)</u>	<u>42</u>	<u>148</u>
Utilidad neta y resultado integral	4,043	6,979	3,672

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo D-1

Estado de Situación Financiera Promarisco S.A.

Concepto	2017	2016	2015
		(en miles de dólares)	
Activo			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	67	696	411
Cuentas por cobrar comerciales, neto	7,775	10,675	1,135
Otras cuentas por cobrar	1,845	1,650	-
Cuentas por cobrar relacionadas	-	-	14,002
Impuestos por recuperar	-	-	867
Inventario	13,646	9,964	7,344
Activos biológicos	9,067	5,104	8,139
Seguros pagados por anticipado	335	330	295
Activos mantenidos para la venta	2,090	2,090	1,878
Total activo corriente	34,825	30,509	34,071
Activo no corriente			
Inversiones en acciones	4,405	105	105
Propiedades, planta y equipo, neto	87,307	91,801	96,582
Otras cuentas por cobrar	12,185	16,485	16,555
Impuesto diferido activo	648	1,521	927
Otros activos	224	211	198
Total activo no corriente	104,769	110,123	114,367
Total activo	139,594	140,632	148,438
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Sobregiros bancarios	637	699	-
Préstamos y obligaciones financieras	12,741	6,116	5,830
Cuentas por pagar comerciales	14,835	50,578	79,137
Beneficios a los empleados	1,659	2,438	1,220
Impuesto a la renta por pagar	744	1,599	2,929
Otras cuentas y gastos acumulados por pagar	4,122	5,081	3,055
Total pasivo corriente	34,738	66,511	92,171
Pasivo no corriente			
Préstamos y obligaciones financieras	47,848	55,873	62,387
Cuentas por pagar comerciales	23,338	-	-
Impuesto a la renta por pagar	-	744	-
Beneficios a los empleados	7,659	6,854	5,410
Total pasivo no corriente	78,845	63,471	67,797
Total pasivo	113,583	129,982	159,968
Patrimonio			
Capital acciones	68,241	46,905	26,905
Reserva legal	487	38	-
Resultados acumulados	(42,717)	(36,293)	(38,435)
Total Patrimonio	26,011	10,650	(11,530)
Total pasivo y patrimonio	139,594	140,632	148,438

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Promarisco S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo D-2

Estado de Resultados Integrales Promarisco S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Venta	209,789	203,156	165,197
Costos de ventas	(193,864)	(185,581)	(149,376)
Utilidad Bruta	15,925	17,575	15,821
Otros ingresos	2,724	3,423	961
Gastos de administración	(12,770)	(11,601)	(14,724)
Gastos de ventas	(1,673)	(1,588)	(1,933)
Otros gastos, neto	(391)	(302)	(964)
Total gastos de operación	(12,110)	(10,068)	(16,660)
Utilidad en operación	3,815	7,507	(839)
Ingresos financieros	1,004	1,415	3,134
Gastos financieros	(8,493)	(4,890)	(4,791)
Utilidad antes de impuesto a la renta	3,674	4,032	2,496
Impuesto a la renta	(2,650)	(1,055)	(142)
(Pérdida) Utilidad neta	(6,324)	2,977	(2,638)
Otros resultados integrales			
Ganancias actuariales	349	(798)	206
Utilidad neta y resultado integral	(5,975)	2,179	(2,432)

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Promarisco S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo E-1

Estado de Situación Financiera Sociedad Nacional de Galápagos C.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Activo			
Activo corriente			
Efectivo	2,987	1,437	2,697
Cuentas por cobrar	17,074	13,672	12,060
Partes relacionadas	1,347	1,085	4,047
Inventario	14,360	8,681	8,014
Gastos pagados por anticipado	135	139	110
Activos de operación	1,087	992	816
Total activo corriente	36,990	26,006	27,744
Activo no corriente			
Propiedades, planta y equipo, neto	28,961	17,920	14,640
Inversiones permanentes	533	563	638
Partes relacionadas	-	327	927
Otros activos	826	860	664
Total activo no corriente	30,320	19,670	16,869
Total activo	67,310	45,676	44,613
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	10,324	10,842	12,541
Cuentas y documentos por pagar	7,117	4,980	7,207
Partes relaciones	20,226	12,530	11,790
Gastos acumulados	1,468	1,722	1,484
Impuesto a las ganancias	-	-	84
Total pasivo corriente	39,135	30,074	33,106
Pasivo no corriente			
Obligaciones financieras a largo plazo	10,163	237	2,109
Documentos por pagar	-	-	356
Obligaciones por beneficios definidos	1,565	1,354	1,153
Impuesto diferido	64	60	63
Total pasivo no corriente	11,792	1,651	3,681
Total pasivo	50,927	31,725	36,787
Patrimonio			
Capital acciones	5,000	5,000	1,579
Aportes para futuro capitalizaciones	330	330	-
Reserva legal y facultativa	703	460	223
Resultados acumulados	10,350	8,161	6,024
Total Patrimonio	16,383	13,951	7,826
Total pasivo y patrimonio	67,310	45,676	44,613

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Sociedad Nacional de Galápagos C.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo E-2*Estado de Resultados Integrales Sociedad Nacional de Galápagos C.A.*

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Venta	229,556	203,961	206,870
Costos de ventas	<u>(218,360)</u>	<u>(192,450)</u>	<u>(193,044)</u>
Utilidad Bruta	<u>11,196</u>	<u>11,511</u>	<u>13,826</u>
Gastos de ventas	(2,805)	(2,541)	(4,407)
Gastos de administración	(3,321)	(3,833)	(4,380)
Gastos financieros	<u>(1,249)</u>	<u>(1,612)</u>	<u>(1,767)</u>
Total gastos de operación	<u>(7,375)</u>	<u>(7,986)</u>	<u>(10,554)</u>
Utilidad en operación	3,821	3,525	3,272
Otros ingresos, neto	<u>672</u>	<u>866</u>	<u>910</u>
Utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a las ganancias	4,493	4,391	4,182
Participación de trabajadores sobre las utilidades	(674)	(659)	(627)
Impuesto a las ganancias	<u>(1,382)</u>	<u>(1,353)</u>	<u>(1,323)</u>
Utilidad neta del ejercicio	<u>2,437</u>	<u>2,379</u>	<u>2,232</u>

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Sociedad Nacional de Galápagos C.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo F-1

Estado de Situación Financiera Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA

Concepto	2017	2016	2015
		(en miles de dólares)	
Activo			
Activo corriente			
Efectivos y bancos	381	499	1,278
Otros activos financieros	276	276	271
Cuentas por cobrar	43,864	54,396	65,419
Inventarios	3,315	3,962	4,621
Impuestos	846	2,869	2,546
Otros activos	-	75	72
Total activo corriente	48,682	62,077	74,207
Activo no corriente			
Inversiones en subsidiarias	11,460	1,558	2,077
Otros activos	491	438	142
Total activo no corriente	11,951	1,996	2,219
Total activo	60,633	64,073	76,426
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Cuentas por pagar	51,643	50,688	65,029
Provisiones	350	50	
Impuestos	1,127	1,168	1,136
Total pasivo corriente	53,120	51,906	66,165
Patrimonio			
Capital social	20,932	20,932	20,932
Reserva legal	1,235	1,235	1,056
Resultados acumulados	(14,654)	(10,000)	(11,727)
Total Patrimonio	7,513	12,167	10,261
Total pasivo y patrimonio	60,633	64,073	76,426

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo F-2

Estado de Resultados Integrales Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Ventas	289,129	286,424	271,447
Costo de venta	(282,659)	(275,882)	(267,988)
Utilidad Bruta	6,470	10,542	3,459
Gastos de operación			
Gastos de administración	(1,425)	(2,427)	(1,570)
Gastos financieros	(60)	(52)	(50)
Participación en resultados de subsidiarias	(3,765)	(1,299)	-
Total gastos de operación	(5,250)	(3,778)	(1,620)
Utilidad antes de impuesto a la renta	1,220	6,764	1,839
Menos gasto por impuesto a la renta corriente	(5,941)	(5,642)	(5,580)
(Pérdida) utilidad del año	(4,721)	1,122	(3,741)
Otro resultado integral			
Partidas que no se reclasificarán posteriormente a resultados			
Participación en otros resultados integrales de la subsidiaria	67	64	126
Utilidad neta y resultado integral	(4,654)	1,186	(3,615)

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo G-1

Estado de Situación Financiera Truistfruit S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(En miles de dólares)		
Activo			
Activo corriente			
Efectivos y bancos	378	949	380
Cuentas por cobrar	96,420	81,969	70,034
Inventarios	427	1,595	806
Activos por impuestos corrientes	733	1,063	1,316
Otros activos	88	51	62
Total activo corriente	98,046	85,627	72,598
Activo no corriente			
Cuentas por cobrar a largo plazo	6,989	7,555	7,004
Equipos	-	2	2
Obras en proceso	62	62	62
Total activo no corriente	7,051	7,619	7,068
Total activo	105,097	93,246	79,666
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Préstamo			12
Cuentas por pagar	107,554	72,562	58,322
Obligaciones acumuladas	1,143	1,078	637
Pasivos por impuestos corrientes	525	390	1,286
Total pasivo corriente	109,222	74,030	60,257
Pasivo no corriente			
Cuentas por pagar a largo plazo	-	23,543	23,811
Obligaciones por beneficios definidos	1,496	1,295	1,231
Total pasivo no corriente	1,496	24,838	25,042
Total pasivo	110,718	98,868	85,299
Patrimonio			
Capital social	1	1	1
Reservas	138	138	138
Déficit acumulado	(5,760)	(5,761)	(5,772)
Déficit Patrimonial	(5,621)	(5,622)	(5,633)
Total pasivo y patrimonio	105,097	93,246	79,666

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Truistfruit S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo G-2

Estado de Resultados Integrales Truistfruit S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Ingresos	155,687	137,463	159,051
Costo de venta	(145,793)	(131,835)	(159,900)
Margen bruto	9,894	5,628	(849)
Gastos de administración y ventas	(7,078)	(2,913)	(2,745)
Gastos financieros	(119)	(125)	(250)
Otros ingresos, netos	56	7	784
Utilidad antes de impuesto a la renta	2,753	2,597	(3,060)
Impuesto a la renta	(2,752)	(2,586)	(2,712)
Utilidad (Pérdida) del año	1	11	(5,772)

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Truistfruit S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo H-1

Estado de Situación Financiera REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Activo			
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,024	7,737	7,266
Inversiones temporales	11	11	10
Cuentas por cobrar a clientes	1,054	9,138	9,478
Ctas por cobr. Cía. y partes relacionadas	1,399	20,480	13,881
Cuentas por cobrar a empleados	107	612	943
Otras cuentas por cobrar	1,700	1,130	2,902
Impuestos por recuperar	15,749	18,488	18,366
Inventarios	8,087	20,444	21,303
Activos biológicos	69,699	70,497	62,499
Gastos pagados por anticipado	325	786	622
Total activos corrientes	101,155	149,323	137,270
Activo no corriente			
Ctas. por cobr. Cía. y parte relacionadas	-	8,318	11,423
Cuentas por cobrar a empleados	71	144	960
Activos biológicos	29,616	64,065	61,103
Propiedades, plantas y equipos	257,456	322,959	323,676
Propiedades de inversión	6,342	5,764	5,241
Activos intangibles	629	706	888
Otros activos	251	728	713
Total activo no corriente	294,365	402,684	404,004
Total activo	395,520	552,007	541,274
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Préstamos y obligaciones financieras	13,060	16,948	19,348
Cuentas por pagar a proveedores	9,200	14,455	19,912
Ctas. Pagar a Cía. y partes relacionadas	121,014	125,235	176,795
Impuestos por pagar	936	1,400	2,050
Otras cuentas por pagar	8,149	5,459	1,214
Beneficios a empleados	3,393	3,546	2,846
Total pasivo corriente	155,752	167,043	222,165
Pasivo no corriente			
Préstamos y obligaciones financieras	21,424	64,632	23,544
Cuentas por pagar a proveedores	9	490	427
Otras cuentas por pagar	1,490	-	-
Beneficios a empleados	12,070	12,851	11,775
Total pasivo no corriente	34,993	77,973	35,746
Total pasivo	190,745	245,016	257,911
Patrimonio			
Capital social	74,168	51,000	51,000
Aporte para futuras capitalizaciones	-	53,978	35,517
Reserva legal	17,259	15,660	4,967
Otras reservas	77,176	137,312	138,279
Resultados acumulados	36,172	49,041	53,600
Total Patrimonio	204,775	306,991	283,363
Total pasivo y patrimonio	395,520	552,007	541,274

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo H-2

Estado de Resultados Integrales REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A.

Concepto	2017	2016	2015
		(en miles de dólares)	
Ventas	266,205	268,639	275,841
Ganancia en el valor razonable de los activos biológicos	856	5,973	(4,671)
Costo de venta	(213,607)	(220,246)	(233,873)
Utilidad Bruta	53,454	54,366	37,297
Gastos de operación			
Gastos de administración y ventas	(42,130)	(41,729)	(40,594)
Otros gastos, neto	(2,748)	(904)	(1,651)
Total gastos de operación	(44,878)	(42,633)	(42,245)
Utilidad operativa	8,576	11,733	(4,948)
Gastos financieros	(3,889)	(2,401)	(4,596)
Ingresos financieros	429	1,003	694
(Pérdida) Utilidad antes de impuesto a la renta	5,116	10,335	(8,850)
Impuesto a la renta	(13,188)	(5,014)	(5,556)
 (Pérdida) utilidad neta del año	 (8,072)	 5,321	 (14,406)
Otros resultados integrales			
Pérdidas que no se reclasificarán posteriormente a resultado del ejercicio			
Revaluación de propiedades, planta y equipo	-	(967)	25,267
Ganancias actuariales	(8)	813	541
(Pérdida) utilidad neta del año	(8,080)	5,167	11,402

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía REYBANPAC, Rey Banano de Pacífico C.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo I-1

Estado de Situación Financiera Sabrostar Fruit Company S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Activo			
Activo corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	34,789	25,670	1,967
Activos financieros	2,403	7,446	8,669
Inventarios	213	415	1,357
Servicios y otros pagos anticipados	6,187	4,434	2,103
Activos por impuestos corrientes	644	750	582
Total activo corriente	44,236	38,715	14,678
Activo no corriente			
Propiedades planta y equipo	1,852	2,005	843
Activos intangibles	194	191	159
Otros activos no corrientes	5	3	3
Otros activos diferidos	137	125	-
Total activo no corriente	2,188	2,324	1,005
Total activo	46,424	41,039	15,683
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Pasivos financieros	42,925	37,888	12,939
Pasivos por impuesto corriente	418	457	463
Beneficios a empleados corrientes	764	701	548
Total pasivo corriente	44,107	39,046	13,950
Pasivo no corriente			
Beneficios a empleados	329	226	20
Total pasivo no corriente	329	226	20
Total pasivo	44,436	39,272	13,970
Patrimonio			
Capital social	1,688	1,688	10
Reservas	28	5	168
Resultados acumulados	74	25	1,510
Resultado del ejercicio	198	49	25
Total Patrimonio	1,988	1,767	1,713
Total pasivo y patrimonio	46,424	41,039	15,683

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Sabrostar Fruit Company S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo I-2

Estado de Resultados Integrales Sabrostar Fruit Company S.A.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Ventas	128,527	143,548	105,169
Costo de venta	(116,957)	(117,441)	(98,055)
Utilidad Bruta	11,570	26,107	7,114
Gastos de operación			
Gastos de administración	(3,640)	(7,077)	(3,094)
Gastos de ventas	(4,979)	(16,103)	(17,977)
Gastos financieros	(49)	(53)	(48)
Total gastos de operación	(8,668)	(23,233)	(21,119)
Resultado de operaciones	2,902	2,874	(14,005)
Otros ingresos	14,318	-	16,331
Otros egresos	(14,318)	-	-
Utilidad antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta	2,902	2,874	2,326
Participación de trabajadores	(435)	(431)	(349)
Impuesto a la renta	(30)	(37)	(6)
Impuesto a la renta único	(2,217)	(2,351)	(1,946)
Reserva legal	(22)	(5)	-
Resultado del ejercicio	198	50	25

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Sabrostar Fruit Company S.A. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo J-1

Estado de Situación Financiera Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Activo			
Activo corriente			
Efectivo	789	1,328	762
Cuentas por cobrar	1,796	2,891	898
Otras cuentas por cobrar	-		633
Partes relacionadas	66	148	298
Inventarios	1,593	1,435	2,480
Impuestas por cobrar	3,418	635	-
Gastos pagados por anticipado	31	26	27
Total activo corriente	7,693	6,463	5,098
Activo no corriente			
Propiedades y equipos, neto	92	44	14
Propiedades de inversión, neto	160	441	441
Partes relacionadas	442	886	478
Inversiones en asociadas	441	397	427
Impuesta por cobrar	447	1,355	1,482
Total activo no corriente	1,582	3,123	2,842
Total activo	9,275	9,586	7,940
Pasivo y patrimonio			
Pasivo corriente			
Sobregiros bancarios	-	-	106
Obligaciones financieras	3	-	415
Cuentas por pagar	2,931	3,654	2,648
Partes relacionadas	4,123	1,840	2,313
Impuestos por pagar	2,186	415	238
Gastos acumulados	113	564	-
Obligaciones por beneficios a los empleados	7	24	349
Total pasivo corriente	9,363	6,497	6,069
Pasivo no corriente			
Obligaciones financieras	15	-	-
Partes relacionadas	242	1,729	934
Oblig. por beneficios a los empleados	260	193	167
Total pasivo no corriente	517	1,922	1,101
Total pasivo	9,880	8,419	7,170
Patrimonio			
Capital social	-	-	-
Reserva legal	150	108	108
Resultados acumulados	(755)	1,059	662
Total Patrimonio	(605)	1,167	770
Total pasivo y patrimonio	9,275	9,586	7,940

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda. desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Anexo J-2

Estado de Resultados Integrales Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda.

Concepto	2017	2016	2015
	(en miles de dólares)		
Ventas	111,765	102,468	102,495
Costo de venta	(104,602)	(92,998)	(96,618)
Utilidad Bruta	7,163	9,470	5,877
Gastos de operación			
Gastos de administración	(5,771)	(5,386)	(1,145)
Gastos de ventas	(1,314)	(1,397)	(4,349)
Gastos financieros	(38)	(36)	(63)
Total gastos de operación	(7,123)	(6,819)	(5,557)
Comisión por servicios, neto de costos incurridos	-	-	458
Otros (egresos), neto	(46)	(155)	14
Pérdidas (utilidad) antes de impuesto a las ganancias	(6)	2,496	792
Impuesto a las ganancias	(1,766)	(1,652)	(1,795)
Drawback (Devolución temporal simplificada de impuesto a la exportación)	-	-	839
Pérdida (utilidad) neta del ejercicio	(1,772)	844	(164)

Nota. Tomado de los Informes de Auditoría a los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, 2016 y 2017 de la compañía Comercializadora de Banano del Sur COMERSUR Cía. Ltda. Desde el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



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



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, José Alberto Romero Cortez, con C.C: # 0930579537 autor del trabajo de titulación: **“Evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas (Periodo 2015 - 2017)”**, previo a la obtención del grado de **MASTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 14 de octubre del 2019

f. _____

José Alberto Romero Cortez

C.C: 0930579537



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas (Periodo 2015 - 2017).		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Romero Cortez José Alberto		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Econ. Jack Chávez García, Mgs; Lcda. Magaly Garces Silva, MSc. Ing. Julio Jácome Tapia, Mgs		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	14 de octubre del 2019	No. DE PÁGINAS:	143
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía, Finanzas, Administración, Sectores Estratégicos.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Rentabilidad, inversión, análisis comparativo, exportadoras de camarón, exportadoras de banano, sector camaronero, sector bananero, intrasector, extrasector.		

RESUMEN/ABSTRACT:

El presente trabajo de investigación, está encaminado a una evaluación comparativa de la rentabilidad en la inversión de las empresas exportadoras de camarón versus empresas exportadoras de banano en la provincia del Guayas, mediante el análisis de la información financiera obtenida desde el año 2015 al 2017. Los motivos que incentivaron esta investigación, fue de dar a conocer a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros, el atractivo que existe en la rentabilidad del sector camaronero y bananero, y los frutos de la inversión en estos.

Por lo cual, en el Capítulo I de este trabajo, se definieron las generalidades, problemática, objetivos, y el marco teórico de esta investigación, el cual será la base para el desarrollo del Capítulo II y III. En el Capítulo II se procedió a seleccionar como muestra de las 5 principales exportadoras de camarón y banano, y a la recopilación de la información financiera, para la determinación y análisis de los indicadores financieros de rentabilidad, liquidez, endeudamiento, margen de utilidad, utilidad por acción. Con los resultados del Capítulo II, se elaboró el Capítulo III, el cual contiene el análisis intrasector entre las 5 exportadoras de camarón y 5 exportadoras de banano; y el análisis extrasector, mediante el cual se realizó la comparabilidad a través de los promedios de los ratios financieros del sector camaronero versus sector bananero. A partir de los resultados del Capítulo II y III, se elaboró el Capítulo IV, en el cual se determinó el sector que refleja mejor salud en las cifras de los estados financieros e indicadores. Además, contiene la interpretación de la viabilidad de la inversión en cada sector y los pasos para incrementar la rentabilidad de las empresas exportadoras de camarón y banano.

Las conclusiones y recomendaciones que se obtuvieron al finalizar el presente estudio, contienen directrices para aumentar la rentabilidad. Es importante mencionar, que el Estado ha expedido normativas y reglamentos que proponen incentivos tributarios para ambos productos no petroleros: camarón y banano (señalados como industrias priorizadas), con la finalidad de atraer inversión local y extranjera en dichos sectores.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 993421564	E-mail: joss_romero_2667@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Alcívar Avilés Teresa, PhD.	
	Teléfono: +593-4-3804600 ext 5065	
	E-mail: teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec	
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA		
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):		
Nº. DE CLASIFICACIÓN:		
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		