



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Campus Santo Domingo**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y  
ADUANAS**

**Tesis previa la obtención del Título de  
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ACEITE  
ROJO DE PALMA AFRICANA DE LA EMPRESA ACEITPLACER S.A. A  
ZULIA – VENEZUELA, 2009”.**

**Estudiante**  
**ESTHELA CAROLINA MONTERO JAYA**

**Director de Tesis**  
**ING. CESAR EFRÉN MIÑACA LÓPEZ.**

Santo Domingo - Ecuador  
Noviembre, 2011.

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ACEITE ROJO DE PALMA AFRICANA DE LA EMPRESA ACEITPLACER S.A. A ZULIA – VENEZUELA, 2009”.**

Ing. Cesar Efrén Miñaca López  
**DIRECTOR DE TESIS**

---

**APROBADO**

Ing. Katusca Rosero Msc.  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

Eco. Raúl Luna  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Eco. Marco Canelos  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Santo Domingo de los Tsáchilas,..... de.....de 2011.

**Autor:** ESTHELA CAROLINA MONTERO JAYA.

**Institución:** UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.  
CAMPUS SANTO DOMINGO

**Título de Tesis:** “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ACEITE ROJO DE PALMA AFRICANA DE LA EMPRESA ACEITPLACER S.A. A ZULIA – VENEZUELA, 2009”.

El contenido del presente trabajo es de exclusiva responsabilidad de su autora.

---

EGD.ESTHELA CAROLINA MONTERO JAYA

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Campus Santo Domingo**

**INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS**

Santo Domingo de los Tsáchilas, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2011.

Ingeniera  
Katuska Rosero  
**DIRECTORA ACADÉMICA**  
Presente.-

De mi consideración:

Mediante el presente tengo a bien informar que el presente trabajo bajo el tema: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ACEITE ROJO DE PALMA AFRICANA DE LA EMPRESA ACEITPLACER S.A. A ZULIA – VENEZUELA, 2009”**, propuesto por la Srta. Esthela Carolina Montero Jaya, doy fe que ha sido elaborado bajo mi supervisión y control, luego de haber sido concluido el tratamiento de los contenidos se encuentra en condiciones de ser defendido.

Particular que comunico a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

---

Ing. Cesar Efrén Miñaca López  
**DIRECTOR DE TESIS**

## *DEDICATORIA*

Primeramente a Dios todo poderoso, fuente de inspiración en mis momentos de angustias, esmero, dedicación, aciertos y reveses, alegrías y tristezas que caracterizaron el transitar por este camino que hoy veo realizado, sin cuya gracia, bendición y empuje no hubiese sido posible.

Con todo mi amor, a mi mama, la Sra. Esthelita, a quien debo tantas cosas y cuya presencia en mi existencia ratifican la suerte que he tenido de pertenecerle, por ello creo que este trabajo y los que vienen tienen su silueta y aunque no lo sepa se los dedico.

Con infinito cariño, admiración, respeto y amor para mi papa, el Sr. Aurelio Montero, tú quisiste desde siempre que llegue este momento y aunque algún día te pareció lejano, pues tengo el agrado de dedicarte este pequeño aporte a tu esfuerzo y dedicación de toda la vida. Es a ti a quien debo toda la persona que soy.

A mis hijos, Andrés y Mathías, mis riquezas más grandes quienes con sus sonrisas y alegría me demuestran cada día que vale la pena vivir y cuando necesitan de mi además de la satisfacción que me generan me recuerdan el compromiso que tengo para con ellos de avanzar para darles lo mejor, siento que es posible que un día por casualidad conozcan de estas palabras y dedicación y valoren todo cuanto se hizo por ellos.

# *AGRADECIMIENTO*

Al finalizar un trabajo tan arduo y lleno de dificultades como ha sido para mí el desarrollo de mi tesis sin duda alguna es inevitable que me asalte un muy humano sentimiento de nostalgia y de mucha felicidad al mismo tiempo que me lleva a concentrar la mayor parte del mérito en este espacio donde me doy cuenta inmediatamente que la magnitud de este final hubiese sido imposible sin la participación de personas e instituciones que han facilitado las cosas para que este trabajo llegue a un feliz término. Por ello, es para mí un verdadero placer utilizar este espacio para ser justo y consecuente con ellas, expresándoles mis agradecimientos.

Debo destacar por encima de todo el inmenso agradecimiento a mi familia, A mis padres, **Esthela Jaya Piedra** y **Aurelio Montero Bustos**, que siempre me han dado su apoyo incondicional para conmigo y con mis bebés y a quienes debo este triunfo profesional, por todo su trabajo y dedicación para darme una formación académica y sobre todo humanista y espiritual. De ellos es este triunfo y para ellos es todo mi agradecimiento, gracias por tenerme paciencia papitos! Para mis hermanos, Roberth y Jhon, para que también continúen superándose, gracias hermanitos queridos por su ejemplo de capacidad y superación. A quien se convirtió como en mi familia, mi amiga la Sra. Azucena Peñafiel que sin percibir grandes sumas de dinero ha cuidado incondicionalmente de mis tesoros más grandes, mis hijos, mientras asistía a la universidad o en mi ausencia por algún otro motivo, a ella gracias por todo su apoyo, paciencia, tenacidad y capacidad para hacer tantas cosas a la vez.

Debo agradecer de manera especial y sincera a dos profesores que hicieron posible el desarrollo de este estudio, el Ing. Cesar Efrén Miñaca López por aceptarme realizar esta tesis bajo su dirección, le agradezco también por sus siempre atentas y rápidas respuestas a las diferentes inquietudes surgidas durante el desarrollo de este trabajo, lo cual se ha visto también reflejado en los buenos resultados obtenidos. A quien fue mi Co-tutor el Sr. Dr. Ángel Fabián Villavicencio Abril donde su apoyo, disponibilidad, paciencia y confianza en mi trabajo y su capacidad para guiar mis ideas ha sido un aporte

invaluable, no solamente en el desarrollo de esta tesis, sino también en mi formación tanto personal como profesional. Las ideas propias, siempre enmarcadas en su orientación y rigurosidad, han sido la clave del buen trabajo que hemos realizado juntos, el cual no se puede concebir sin su siempre oportuna participación. Le agradezco también el haberme facilitado siempre los medios suficientes para llevar a cabo todas las actividades propuestas durante el desarrollo de esta tesis. Muchas gracias Profesores.

A mis Tesoros, Andrés y Mathías, mi inspiración, porque dentro de una de sus sonrisas eternas, aprendí que la vida está llena de satisfacciones no materiales.

A mi queridísima Guanta, expresión llena de cariño para mi gran amiga María, porque no solo eres como mi hermana sino la mejor consejera.

A todos mis amigos, amigas entre ellas mi compañera Ennys Zambrano que sin duda alguna no dudo en compartir sus conocimientos conmigo y ayudarme con la terminación de este trabajo, gracias por cada una de esas sesiones en que compartimos opiniones y sentí tu interés en cada una de las palabras escritas en este documento y por su paciencia en todo este tiempo.

Por último, quiero agradecer a todas esas personas que sin esperar nada a cambio, compartieron pláticas, conocimientos y diversión. A todos aquellos que durante más de cinco años que duró este sueño lograron convertirlo en realidad.

A todos.....

**GRACIAS.**

## TABLA DE CONTENIDO

Portada .....	i
Hoja de sustitución y aprobación de los integrantes del tribunal.....	ii
Hoja de responsabilidad del autor.....	iii
Informe de aprobación del director de tesis.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Tabla de contenido.....	viii
Índice.....	viii
Índice de tablas.....	xvi
Índice de gráficos.....	xix
Índice de fotos.....	xxi
Índice de anexos.....	xxi
Resumen ejecutivo.....	xxiii
Executive summary.....	xxv

## ÍNDICE

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento Del Problema.....	1
1.2 Formulación del Problema.....	1
1.3 Objetivos.....	1
1.3.1. Objetivo General.....	1
1.3.2 Objetivos Específicos.....	2
1.4 Justificación.....	2
1.4.1 Justificación Teórica.....	2
1.4.2 Justificación Metodológica.....	3
1.4.3 Justificación Práctica.....	3



1.5. Marco de Referencia.....	4
1.5.1 Marco Teórico.....	4
1.6. Metodología.....	8
1.6.1. Unidad de Análisis.....	8
1.7. Tipo de Investigación.....	8
1.7.1 Investigación Descriptiva.....	8
1.8 Métodos de Investigación.....	9
1.8.1 Método Histórico – Lógico.....	9
1.8.2 Método Deductivo.....	9
1.8.3 Método Analítico.....	9
1.8.4 Método Sintético.....	10
1.8.5 Método Estadístico.....	10

## **CAPÍTULO II**

### **2. ANTECEDENTES.**

2.1. Antecedentes Históricos.....	11
2.1.1. Historia de la Palma Africana en el mundo.....	11
2.1.2. Primeros cultivos de Palma.....	13
2.1.3. Extracción del Aceite Rojo de Palma Africana en el Mundo.....	14
2.2. Historia de la Palma Africana en el Ecuador.....	15
2.2.1. Primeros Cultivos de la Palma Africana en el Ecuador.....	15
2.2.1.1. Área cultivada y producción de la Palma Africana del Ecuador.....	16
2.2.1.2. Estratificación Nacional de palmicultores con relación al número de hectáreas cultivadas.....	22
2.3. Primeras empresas extractoras de Aceite Rojo de Palma Africana en el Ecuador...	25
2.4. Primeras empresas exportadoras de Aceite Rojo de Palma Africana en el Ecuador.....	28

**CAPÍTULO III**  
**3. ESTUDIO DE MERCADO**

3.1	Objetivos del Estudio de Mercado.....	29
3.1.1.	Objetivo General.....	29
3.1.2.	Objetivos Específicos.....	29
3.2.	Producción de Aceite Rojo de Palma Africana en el Mundo.....	30
3.2.1.	Principales Países Exportadores de Aceite de Palma Africana.....	33
3.2.2.	Producción Nacional de Aceite Rojo de Palma Africana en el Ecuador.....	35
3.2.3.	Exportaciones Ecuatorianas de Aceite Rojo de Palma Africana al Mundo....	37
3.2.4.	Destino de las Exportaciones Ecuatorianas del Aceite Rojo de Palma Africana.	39
3.3.	Distribución de la Producción de Aceite Rojo de Palma Africana.....	41
3.3.1.	3.3.1. Volumen de Producción de Aceite Rojo de Palma Africana destinado al consumo interno.....	41
3.3.2.	Volumen de Producción de Aceite Rojo de Palma Africana destinado a la exportación.....	43
3.4.	Análisis de la Demanda de Aceite Rojo de Palma Africana a nivel mundial..	45
3.4.1.	Comercio de Venezuela con el Mundo.....	45
3.4.2.	Comercio de Venezuela con el Ecuador.....	48
3.4.3.	Importaciones Venezolanas de Aceite Rojo de Palma Africana desde Ecuador.....	51
3.5.	Oferta.....	53
3.6.	Balanza Comercial entre Venezuela y Ecuador.....	55
3.7.	Características del Mercado Venezolano.....	58
3.7.1.	Factores Político – Legal.....	58
3.7.2.	Factores Económicos.....	59
3.7.3.	Factores Sociales y Demográficos.....	60
3.8.	Demanda.....	61
3.8.1.	Análisis de la Oferta y Demanda.....	61
3.8.1.1.	Producción Nacional, Importaciones y Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma Africana en Venezuela.....	61

3.8.2. Proyección para cuantificar la Producción Nacional de Venezuela.....	62
3.8.2.1. Importaciones de Aceite Rojo de Palma Africana de Venezuela.....	63
3.8.2.2. Exportaciones de Aceite Rojo de Palma Africana de Venezuela.....	64
3.8.2.3. Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma en Venezuela.....	65

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ANTECEDENTES EXTRACTORA “ACEITPLACER” S.A**

4.1. Objetivo General.....	69
4.2. Localización.....	69
4.2.1 Macro localización.....	71
4.2.2 Micro localización.....	72
4.3. Antecedentes Históricos.....	73
4.4. Estructura de la Compañía.....	75
4.4.1. Constitución de la Compañía.....	75
4.4.2. Organigrama Estructural.....	77
4.5 Flujograma del Proceso de Extracción del Aceite Rojo de Palma Africana.....	79
4.5.1. Procesos de Producción del Aceite Rojo de ACEITPLACER.....	80
4.5.1.1. Etapa de Aprovisionamiento.....	80
4.5.1.2. Etapa de Transformación.....	84
4.5.1.3. Etapa de Almacenamiento.....	91

## **CAPÍTULO V**

### **5. EXPORTACIÓN DE ACEITE ROJO DE PALMA AFRICANA**

5.1. Requisitos y trámites generales para la exportación.....	93
5.1.1. Normativa para la exportación.....	93
5.1.2. Normas Técnicas para el Mercado Venezolano.....	93
5.1.2.1. Control Sanitario.....	93
5.1.3. Acuerdos comerciales.....	94
5.1.3.1. Comunidad Andina – CAN.....	95

5.1.3.1.1. Arancel Externo Común.....	95
5.1.3.2. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No.59	
Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.....	97
5.2. Negociación Internacional.....	97
5.2.1. Incoterm.....	98
5.2.2. Precio de Negociación.....	98
5.3. Requisitos y Trámites Generales para ser Exportador.....	99
5.3.1. Calificarse como exportador.....	99
5.3.1.1. Obtención del RUC.....	99
5.3.1.2. Registrarse ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).....	100
5.3.1.3. Registro para la obtención de la clave de acceso al SICE.....	100
5.4. Puertos Internacionales.....	101
5.4.1. Puerto de Origen.....	101
5.4.2. Puerto de Destino.....	101
5.5. Selección del Medio de Transporte.....	102
5.5.1. Ventajas del Transporte Marítimo.....	102
5.6. Régimen Especial.....	102
5.6.1. Exportación Definitiva. (Régimen 40).....	102
5.7. Documentos requeridos en un proceso de exportación.....	103
5.7.1. Bill of Lading.....	103
5.7.2. Factura comercial.....	104
5.7.3. Certificados.....	105
5.7.3.1. Certificado de Origen.....	106
5.7.3.2. Certificado de Calidad.....	109
5.7.3.3. Certificado Fitosanitario.....	109
5.7.4. Booking.....	111
5.7.5. A.I.S.V.....	111
5.7.6. Guía de Remisión.....	111
5.7.7. Orden de Embarque y su regularización.....	112
5.7.7.1. Orden de Embarque (DAU-e 15).....	112
5.7.7.2. Regularización DAU-e 40.....	113
5.8. Procesos para exportar.....	113

5.8.1. Tipo de Carga.....	113
5.8.1.1. Granel Líquido.....	113
5.8.2. Embalaje para la Exportación.....	113
5.8.3. Rotulación y Marcación.....	114
5.8.4. Seguro hasta el Puerto de Embarque.....	115
5.9. Trámites Aduaneros.....	115
5.9.1. Declaración Aduanera.....	115
5.9.2. Aforo.....	116
5.9.3. Inspección Antinarcoóticos.....	116
5.9.4. Agente de Aduanas.....	116
5.9.5. Formas de Pago.....	116

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ESTUDIO FINANCIERO DE ACEITPLACER.S.A**

6. 1.Análisis Financiero de la Empresa "Aceitplacer".....	118
6.1.1. Inversión.....	119
6.2. Consolidación de los activos de la empresa.....	119
6.2.1. Activos fijos o tangibles.....	120
6.2.1.1. Terreno.....	121
6.2.1.2. Edificaciones.....	121
6.2.1.3. Maquinaria y Equipo.....	122
6.2.1.4. Equipo de Computación.....	124
6.2.1.5. Equipo de Oficina.....	125
6.2.1.6. Muebles y Enseres.....	126
6.2.1.7. Vehículos.....	127
6.2.1.8. Otros.....	128
6.2.2. Activos Intangibles.....	128
6.2.3. Activos y Pasivos corrientes que posee la empresa.....	129
6.5. Patrimonio Social.....	130
6.6. Capital.....	130
6.7. Financiamiento.....	131

**CAPÍTULO VII**  
**7. COSTOS E INGRESOS**

7.1. Presupuesto de costos. ....	132
7.2. Materia Prima. ....	132
7.3. Costos Directos e Indirectos de Fabricación.....	134
7.4. Insumos o Suministros.....	134
7.5. Mano de obra directa. ....	135
7.6. Mano de Obra Indirecta. ....	136
7.7. Mano de Obra de Gestión. ....	137
7.8. Mano de Obra Comercial.....	138
7.9. Reparación y Mantenimiento.....	139
7.10. Seguros.....	140
7.11. Depreciación. ....	140
7.11.1. Consolidado de las Depreciaciones.....	144
7.12. Gastos Administrativos.....	145
7.13. Gasto de Venta.....	146
7.14. Gastos de Producción.....	147
7.15. Ingresos del proyecto. ....	149
7.15.1 Ingresos por venta. ....	149
7.15.2. Ingresos Totales de la Extractora Aceitplacer S.A.....	151

**CAPÍTULO VIII**  
**8. EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA**

8.1 Estado de Situación Inicial. ....	152
8.2 Estado de Resultados. ....	156
8.3. Flujo de Caja.....	159
8.4. Costo de oportunidad del capital o tasa de descuento. ....	162
8.5. Valor Actual Neto.....	163

8.6. Tasa Interna de Retorno.....	164
8.7. Período de Recuperación de la Inversión.....	165
8.8. Punto de Equilibrio.....	166
8.9. Índices Financieros.....	167
8.9.1. Índice de endeudamiento.....	167
8.9.2. Rentabilidad sobre Capital.....	168
8.9.3. Rentabilidad sobre las Ventas.....	168
8.10. Umbral de Rentabilidad.....	168

## **CAPÍTULO IX**

### **9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

9.1. CONCLUSIONES.....	171
9.2. RECOMENDACIONES.....	173
9.3. BIBLIOGRAFÍA:.....	175
ANEXOS.....	178

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nº 1	Ubicación de las plantaciones de Palma Africana con sus respectivas superficies en hectáreas en el año 2005.....	17
Tabla Nº 2	Distribución de la Superficie de Palma, Predios y Número de Palmicultores por Provincias en el Ecuador en el año 2005.....	19
Tabla Nº 3	Superficie Cultivada de Palma Africana en el Ecuador por Provincia en el año 2005.....	20
Tabla Nº 4	Dinámica de Producción Mensual de Palma Africana por hectárea en la Estación Experimental Santo Domingo 2009.....	21
Tabla Nº 5	Estratificación de Palmicultores en el Ecuador en el año 2005.....	23
Tabla Nº 6	Producción de fruta de Palma Africana en el Ecuador desde el año 2000 al año 2009.....	24
Tabla Nº 7	Producción Mundial de Aceite de Palma Africana desde el año 2002 al 2008.....	32
Tabla Nº 8	Participación de los Principales Países Exportadores de Aceite de Palma.....	34
Tabla Nº 9	Producción Nacional de Aceite de Palma Africana del 2000 al 2009.....	36
Tabla Nº 10	Exportaciones Ecuatorianas de Aceite Rojo de Palma Africana al mundo.....	38
Tabla Nº 11	Exportaciones Ecuatorianas de Aceite de Palma Africana a Venezuela desde el 2005 al 2010.....	40
Tabla Nº 12	Producción Nacional de Aceite de Palma destinado al consumo interno desde el 2000 al 2009.....	42
Tabla Nº 13	Producción, Consumo y Excedente de Aceite de Palma en el Ecuador desde el 2000 al 2009.....	44
Tabla Nº 14	Productos que ya se comercializan con Venezuela y pueden ser potenciados.....	49
Tabla Nº 15	Productos nuevos que se pueden comercializar con Venezuela.....	50
Tabla Nº 16	Importaciones Venezolanas de Aceite Rojo de Palma Africana desde el Ecuador, entre los años 2004 y 2009.....	52



Tabla № 17 Balanza Comercial entre Venezuela y Ecuador.....	57
Tabla № 18 Indicadores Económicos y Sociales de Venezuela.....	59
Tabla № 19 Consumo Aparente del Aceite Rojo de Palma en Venezuela.....	61
Tabla N° 20 Método De Mínimos Cuadrados "Producción Venezuela".....	62
Tabla N° 21 Proyección de Producción de Aceite Rojo de Palma en Venezuela.....	63
Tabla N° 22 Datos Históricos de las Importaciones de Aceite Rojo de Palma de Venezuela.....	63
Tabla N° 23 Proyección de las Importaciones.....	63
Tabla N° 24 Cifras Proyectadas de las Importaciones.....	64
Tabla N° 25 Exportaciones de Aceite Rojo de Palma de Venezuela.....	65
Tabla N° 26 Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma Africana en Venezuela.....	66
Tabla N° 27 Datos Históricos del Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma de Venezuela.....	66
Tabla N° 28 Proyección del Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma en Venezuela.....	67
Tabla N° 29 Cifras Proyectadas del Consumo Aparente.....	68
Tabla № 30 Activos Fijos de la Empresa "ACEITPLACER" S.A.....	77
Tabla № 31 Cantidad de fruta receptada por ACEITPLACER en el periodo del 2005 - 2010.....	81
Tabla № 32 Cantidad de fruta receptada por ACEITPLACER desde enero a diciembre del 2010.....	82
Tabla № 33 Precio Promedio del Aceite Rojo de Palma en el periodo 2011.....	98
Tabla № 34 Características del Puerto Maracaibo.....	101
Tabla № 35 Productos de la Cadena de Oleaginosas.....	108
Tabla № 36 Inversión.....	119
Tabla № 37 Consolidación de los Activos de ACEITPLACER S.A.....	120
Tabla № 38 Activos Fijos Tangibles.....	120
Tabla № 39 Terreno.....	121
Tabla № 40 Edificaciones.....	122
Tabla № 41 Maquinaria y Equipo.....	123

Tabla № 42	Equipo de Computación .....	125
Tabla N° 43	Equipo de oficina.....	126
Tabla N° 44	Muebles y Enseres .....	127
Tabla N° 45	Vehículos.....	127
Tabla N° 46	Otros .....	128
Tabla N° 47	Activos Corrientes.....	129
Tabla N° 48	Pasivos Corrientes.....	129
Tabla N° 49	Patrimonio Social.....	130
Tabla N° 50	Costos por Compra de Materia Prima .....	133
Tabla N° 51	Promedio de Kg de Fruta a Utilizar para la extracción del 5% de la Oferta Exportable.....	133
Tabla N° 52	Insumos o Suministros.....	134
Tabla N° 53	El 8% de los Suministros Totales de Producción, para la Elaboración de la Oferta Exportable.....	135
Tabla N° 54	Mano de Obra Directa por Producción Total .....	135
Tabla N° 55	Mano de Obra Directa por Producción del 5% de la oferta exportable...	136
Tabla N° 56	Mano de Obra Indirecta por Producción Total.....	136
Tabla № 57	Mano de Obra Indirecta por Producción del 5% de la oferta exportable.	137
Tabla № 58	Mano de Obra de Gestión por Producción Total.....	137
Tabla № 59	Mano de Gestión por Producción del 5% de la Oferta Exportable. ....	138
Tabla № 60	Mano de Obra Comercial .....	139
Tabla № 61	Mantenimiento y Reparación.....	139
Tabla № 62	Mantenimiento y Reparación a considerar para la oferta exportable. ....	140
Tabla N° 63	Depreciación de Edificios.....	141
Tabla № 64	Depreciación de Equipos de Computación.....	141
Tabla № 65	Depreciación de Maquinaria y Equipo .....	142
Tabla № 66	Depreciación de Equipos de Oficina .....	143
Tabla № 67	Depreciación de Muebles y Enseres.....	143
Tabla № 68	Depreciación de Vehículos.....	144
Tabla № 69	Depreciación de Otros .....	144
Tabla № 70	Consolidación de las depreciaciones.....	145
Tabla № 71	Gastos Administrativos por la producción de Aceite Rojo. ....	145

Tabla № 72 Gastos Administrativos por la producción del 5% del Aceite Rojo exportable.....	146
Tabla №73 Gastos de Venta para la exportación del aceite rojo de palma. ....	147
Tabla № 74 Costos de Producción para el Primer Año.....	147
Tabla № 75 Proyección de costos. ....	148
Tabla № 76 Presupuesto de Ingresos Proyectado.....	150
Tabla № 77 Ingresos Anuales de Aceitplacer S.A. en el período 2010. ....	151
Tabla № 78 Estado de Situación Inicial Actual de Aceitplacer. S.A.2010. ....	154
Tabla № 79 Estado de Situación Inicial Para la Propuesta de Exportación de Aceitplacer. S.A.....	155
Tabla № 80 Estado de Resultado Total de Aceitplacer S.A.2010.....	157
Tabla № 81 Estado de Resultados del 5% de la oferta exportable de Aceitplacer. S.A.....	158
Tabla № 82 Flujo de Caja para la Oferta Exportable. ....	160
Tabla № 83 Flujo de Caja Total de la empresa Aceitplacer.S.A.2010.....	161
Tabla № 84 Factores a considerar para el Cálculo de la Tasa de Descuento. ....	162
Tabla № 85 Valor Actual Neto.....	163
Tabla № 86 Tasa Interna de Retorno.....	164
Tabla № 87 Periodo de Recuperación de la Inversión. ....	165
Tabla № 88 Punto de Equilibrio para la Exportación del 5% de la Producción Total de Aceite Rojo de Palma Africana. ....	166
Tabla № 89 Umbral de Rentabilidad.....	169

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico № 1 Superficie de Palma Africana cultivada en el Ecuador a nivel provincial.....	20
Gráfico № 2 Producción de Palma Africana por hectárea en la Estación Experimental Santo Domingo 2009. ....	22
Gráfico № 3 Estratificación de Palmicultores en el Ecuador en el año 2005.....	23

Gráfico Nº 4 Evolución de la Producción de Fruta Palma Africana en el Ecuador desde el año 2000 al año 2009.....	25
Gráfico Nº 5 Producción Mundial de Aceite de Palma Africana desde el año 2002 al año 2008.....	33
Gráfico Nº 6 Principales Países Exportadores de Aceite de Palma.....	34
Gráfico Nº 7 Evolución de la Producción Nacional de Aceite de Palma Africana desde el año 2000 al año 2009.....	36
Gráfico Nº 8 Dinámica de las Exportaciones Ecuatorianas de Aceite de Palma Africana a Venezuela en los años 2005 y 2010.....	41
Gráfico Nº 9 Evolución de la Producción y Consumo Interno de Aceite de Palma desde el año 2000 al año 2009.....	42
Gráfico Nº 10 Evolución de la Producción, Consumo y Excedente de Aceite de Palma en el Ecuador desde el año 2000 al año 2009.....	44
Gráfico Nº 11 Importaciones venezolanas desde el mundo en el periodo del 2000 – 2008 (en miles de USD).....	46
Gráfico Nº 12 Principales países de origen de las Importaciones de Venezuela desde el Mundo, 2008.....	47
Gráfico Nº 13 Exportaciones Ecuador - Venezuela, en miles de USD, 2000 - 2008. ..	48
Gráfico Nº 14 Dinámica de las Importaciones Venezolanas de Aceite Rojo de Palma Africana desde el Ecuador, entre los años 2004 y 2009.....	53
Gráfico Nº 15 Dinámica Comercial entre Venezuela y Ecuador, miles de USD, 2000-2009.....	58
Gráfico Nº 16 Macro localización del Proyecto.....	71
Gráfico Nº 17 Micro localización del Proyecto.....	72
Gráfico Nº 18 Organigrama Estructural de ACEITPLACER S.A.....	78
Gráfico Nº 19 Flujograma del Proceso de Extracción del Aceite Rojo.....	79
Gráfico Nº 20 Comportamiento de la recepción de fruta por ACEITPLACER S. A desde enero a noviembre del 2010.....	83
Gráfico Nº 21 Proceso de clarificación.....	89
Gráfico Nº 22 Punto de Equilibrio.....	167
Gráfico Nº 23 Umbral de Rentabilidad.....	170

## ÍNDICE DE FOTOS

Foto Nº 1	Mapa de ubicación de localización de bloques de palmicultores en el Ecuador en año 2005. ....	17
Foto Nº 2	Partes del fruto de Palma de Africana. ....	30
Foto Nº 3.	Extractora “ACEITPLACER”.....	70
Foto Nº 4.	Parte Delantera de la Extractora “ACEITPLACER”. ....	74
Foto Nº 5	Sistema de Pesaje en la báscula electrónica de la Extractora “ACEITPLACER”.....	81
Foto Nº 6.	Pista de recepción de la fruta en la Extractora “ACEITPLACER”.....	83
Foto Nº 7	Esterilizadores verticales (Autoclaves) de ACEITPLACER.....	85
Foto Nº 8	Tambor rotativo de desprendimiento.....	86
Foto Nº 9.	Digestor de la fruta. ....	87
Foto Nº 10.	Máquinas prensadoras para la extracción del aceite.....	88
Foto Nº 11	Máquina de centrifugación de la extractora ACEITPLACER. ....	90
Foto Nº 12	Secador al vacío de aceite de la extractora ACEITPLACER.....	91
Foto Nº 13	Tanques de almacenamiento de aceite rojo de palma de ACEITPLACER.....	92
Foto Nº 14	Laguna de tratamiento prioritario de ACEITPLACER. ....	92
Foto Nº 15	Isotank para el transporte de Aceite de Palma. ....	114

## ANEXOS.

Anexo Nº 1	Cotización del transporte marítimo y terrestre.
Anexo Nº 2	B/L.
Anexo Nº 3	Proforma Invoice.
Anexo Nº 4	Nota de Pedido.
Anexo Nº 5	Factura Comercial.
Anexo Nº 6	Certificado de Origen.
Anexo Nº 7	Pre-Certificado Fitosanitario

- Anexo N° 8 Registro de Productor- Exportador .AGROCALIDAD.
- Anexo N° 9 Booking Confirmation.
- Anexo N° 10 A.I.S.V.
- Anexo N° 11 Guía de Remisión.
- Anexo N° 12 Declaración de embarque. DAU- O 15.
- Anexo N° 13 Orden de Embarque. DAU- O 40.
- Anexo N° 14 Seguro de embarque.
- Anexo N° 15 Reporte de Aforo.
- Anexo N° 16 Inspección Antinarcoáticos.

## RESUMEN EJECUTIVO

Ecuador es un lugar privilegiado por su clima y posición geográfica, esto lo convierte, sin duda alguna, en un potencial productor agrícola a nivel regional y mundial. En la actualidad son varios los productos que se exportan desde este país: banano, flores, camarón, atún, cacao, entre otros, los mismos que representan un porcentaje importante de la balanza comercial, pues en ciertos casos, el volumen y en otros el precio, los han convertido en los principales de la lista de exportaciones ecuatorianas.

Desde hace varios años el constante crecimiento de la demanda de productos no tradicionales ha permitido al Ecuador expandir su oferta comercial frente al resto del mundo, por ello el presente trabajo se enfoca en un producto que ha tenido un desenvolvimiento prometedor frente a otros, ya que la demanda con tendencia de crecimiento que mantienen sus derivados desde hace algún tiempo, hace que el mercado de Palma Africana, sea objeto de análisis con más detenimiento en cuanto a sus antecedentes, situación actual y perspectivas, dentro de un marco de estudio enfocado en el mercado ecuatoriano y su inserción a nivel mundial.

En el presente estudio se presenta una breve historia del cultivo de la oleaginosa a nivel mundial, las principales características de la palma africana desde el punto de vista botánico, morfológico y nutricional, además del proceso productivo que va desde la obtención de la materia prima (fruto de palma africana) hasta el fraccionamiento del aceite (extracción).

Se hará un análisis general de la situación del mercado de Palma Africana en el ámbito mundial, es decir se evaluará el comportamiento de precios, volúmenes de producción, exportaciones, importaciones. Luego se analizará en el caso ecuatoriano, sintetizando la información que se tiene acerca de este sector a través de los datos del nivel de superficie cultivada de palma africana, de los costos de producción de la fruta de la palma, y de la evolución de los precios, de manera que

este documento sea un resumen de la situación en la que se desenvuelve la producción y comercialización de este producto dentro del Ecuador. Finalmente se tratará de definir la importancia del sector en la generación de divisas y de fuentes de empleo y por último se establecerán algunas conclusiones.



## EXECUTIVE SUMMARY

Ecuador is a privileged place by its climate and geographical location. It ables Ecuador, undoubtedly, an agricultural potential producer into regional and world level. Nowadays, there are different products which are exported from this country such as banana, flowers, shrimp, tuna, cocoa and so on, the same ones that represent an important percentage of the commercial scale, but in certain cases, the volume and price have turned them into the principal ones of ecuadorians exports.

Several years ago the constant increase of the demand of “no traditional products” has allowed Ecuador to expand its commercial supply opposite to the rest of the world, that’s why the present work focuses in a product that has had a promising development opposite to others, since the demand with trend of increase that supports its derivatives for some time ago, It allows that African Palm market be an object of analysis with more thoroughness for its precedents, actual situation and perspectives, inside a frame of study focused in the ecuadorian market and its insertion worldwide.

This present study introduces a brief history of the culture of the “oleaginous” worldwide, the principal characteristics of the African Palm from the botanical, morphologic and nutritional point of view, besides the productive process that goes from the getting of the raw material (fruit of African palm) to the division of the oil (extraction).

There will be done a general analysis of the situation of the African Palm market in the world area, it means there will be evaluated the behavior of prices, production volumes, exports and imports. Then it will analyze in the ecuadorian case, synthesizing the information that it has about this sector through the information of the level of cultivated surface of African palm, the production costs of the palm

fruit, and the evolution of the prices, so this document is a summary of the situation in which there is unrolled the production and commercialization of this product in Ecuador. Finally we will try to define the importance of this sector in the foreign exchange and of new sources of employment and finally some conclusions will be established.

## CAPÍTULO I

### 1. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 1.1 Planteamiento Del Problema.

El crecimiento en la demanda mundial ha generado una mayor competencia en la obtención de la materia prima de palma africana y a su vez no ha permitido el crecimiento económico del sector palmicultor y extractor razón por la cual es necesario buscar nuevos mercados en el extranjero que permita el aumento de ingresos económicos de los palmicultores y extractoras de la cadena de producción, es así que hemos establecido el mercado venezolano y particularmente a Zulia.

#### 1.2 Formulación del Problema.

¿Cómo influye el estudio de factibilidad de exportación del aceite rojo de palma africana a Zulia - Venezuela, en la mejora de los niveles de ingresos económicos de los palmicultores, y como interviene en el desarrollo de la comercialización que repercutirá en la mejora de los niveles de ingresos económicos de los palmicultores?

#### 1.3 Objetivos.

##### 1.3.1. Objetivo General.

Realizar un estudio de factibilidad para exportar aceite rojo de palma africana de la empresa ACEITPLACER a Zulia – Venezuela, que mejore el nivel de ingresos económicos de los palmicultores y extractoras.

### **1.3.2 Objetivos Específicos.**

- Analizar la demanda del aceite rojo de palma africana y los convenios que faciliten la exportación hacia el mercado de Zulia – Venezuela.
- Determinar la oferta interna y externa del aceite rojo de palma africana.
- Determinar el tipo de negociación después del primer embarque.
- Establecer las condiciones técnicas-logísticas para la exportación del aceite rojo de palma africana.
- Determinar mediante un estudio económico y financiero si es o no rentable la exportación de aceite rojo.

## **1.4 Justificación.**

### **1.4.1 Justificación Teórica.**

El presente estudio busca un interés innato en la participación mundial de nuestra empresa gracias a la apertura de los mercados, obligándonos a implementar nuevos procesos y la aplicación de conocimientos en comercio exterior y estrategias técnicas adecuadas, acogiendo conceptos y metodologías que aporten en el alcance de los objetivos, como la investigación de mercados internacionales, conocimiento de las condiciones técnicas-logísticas para la exportación, estudio financiero, requerimientos internos y externos como normas de calidad que los mercados demandan, que nos permita entrar a una competitividad internacional justa la misma que representa un desafío para todos los actores de la industria agro-exportadora del país.

#### **1.4.2 Justificación Metodológica.**

El presente estudio genera un conocimiento pleno de la situación actual de la industria palmicultora y oleaginosa en el ámbito internacional y nacional, situación que nos conlleva a palpar cuales son los países más fuertes y a su vez más débiles en cuanto a la producción y exportación del aceite rojo de palma africana, además podremos detectar las fortalezas y debilidades del mismo, todo esto se debe realizar mediante una investigación seria de campo aplicando métodos y técnicas de investigación apropiadas como los métodos de observación, investigación bibliográfica para aplicar las técnicas y métodos correctos dentro del proceso de exportación, entrevista, herramienta que permitirá obtener información de las personas a quienes necesitemos recurrir de una manera más confiable, para evitar crear inquietudes sobre datos y costos reales antes y después de la negociación, que permitan el correcto desarrollo de la actividad exportadora.

#### **1.4.3 Justificación Práctica.**

Esta investigación dentro de lo práctico conlleva a pensar en el gran beneficio de poner en marcha este proyecto para la extractora de aceite de palma africana ACEITPLACER S.A. ya que a más de percibir ingresos por la exportación de aceite rojo de palma, le permitirá constituirse como una de las principales empresas exportadoras de aceite rojo del país ya que existen muy pocas que se dedican a esta actividad, a más de darse a conocer internacionalmente a través de una cadena técnica – logística directa adecuada sin necesidad de intermediarios, cabe resaltar que esta actividad también beneficiara en primer lugar a los palmicultores, ya que muchos de ellos venden su producto a intermediarios y por ende sus réditos económicos son bajos.

## 1.5. Marco de Referencia.

Durante los últimos tiempos, la Balanza Comercial no petrolera de Ecuador ha experimentado resultados negativos, producto del constante incremento de importaciones frente a las exportaciones desde nuestro país. Tomando en cuenta que Ecuador es un país con una extensa gama de productos exportables no siempre hemos estado a la par en cifras con otros países, las expectativas por remitir productos nacionales son múltiples y diversas, sin embargo son muchas las personas y empresas, que se rehúsan a incursionar en estas prácticas, por temor y desconocimiento a enfrentarse a trámites burocráticos y barreras infranqueables, que les impidan la consecución de este tipo de intentos de expansión.

### 1.5.1 Marco Teórico.

Para realizar la investigación, es importante el empleo y revisión de material bibliográfico de acuerdo al tema a desarrollar, para lo cual se plantea las siguientes teorías:

El comercio internacional según el libro de elementos de Comercio Exterior “ *Es la actividad mercantil que trasciende las fronteras de un país y por lo mismo queda sujeta a legislaciones, normas, usos y costumbres de los países que involucre, así como a los medios de transporte que utilice , a las fuentes de financiamientos que aproveche a las instituciones y convenios internacionales en cuyo campo quede incluida*”.<sup>1</sup>

El comercio internacional es una actividad de compra y venta de bienes y servicios que se da entre naciones y/o particulares que se comercializan en un país o distintos países. Los elementos operativos como transporte, seguros internacionales, formas de

---

<sup>1</sup> “Elementos De Comercio Exterior” Por García C, Pag.16.

pagos aduaneros, son tan importantes, como aquellos que intervienen en el marketing internacional.

El marketing internacional se utiliza en el proceso de comercializar productos y servicios en diferentes países, tal es así que el marketing internacional es un proceso multinacional que implica planear y ejecutar la concepción, precio, promoción y la distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales.

Los elementos controlables de las decisiones bajo las que opera el marketing internacional son: producto, precio, promoción, y distribución; en cambio dentro del marco de los elementos incontrolables del mercado tenemos: competencia, políticas, leyes, comportamiento del consumidor, nivel de tecnología y demás.

Así mismo es de considerarse que toda actividad de marketing se realiza sobre un modelo base, donde se establece el medio en el que se comercializa el bien, originando así a quien intervenga ciertos elementos en la actividad planeada de acuerdo al ámbito local. Estos elementos influyen sobre las estrategias y el desarrollo del comercio en el ámbito internacional y son:

- Fuerzas políticas y legales
- Fuerzas económicas
- Fuerzas competitivas
- Nivel de tecnología
- Estructura de distribución
- Geografía e infraestructura
- Fuerzas culturales.

*Los mercados, el concepto de mercados “Mercados es el conjunto de consumidores potenciales que comparten una necesidad o deseo y que podrán estar dispuestos a*

*satisfacerlas, a través del intercambio de otros elementos de valor*”<sup>2</sup>. El mercado no es nada más que el lugar en donde los oferentes y demandantes se reúnen para intercambiar bienes y servicios.

Esta actividad se ha incrementado y ha crecido de tal forma que hoy en día se habla de mercado globales, en donde los consumidores de todos los rincones del mundo han sido unificados por la comunicación vía fax, satélite, Internet, teléfono y otros avances tecnológicos antes inexistentes, que han estimulado este crecimiento y al mismo tiempo han dado la pauta a que se permita una mayor accesibilidad a la gama de productos, los cuales han originado el aumento del nivel de exigencias de los consumidores globales.

El surgimiento de la economía global fue posible gracias a la apertura de mercados antes protegidos, en la cual eliminaron o redujeron las barreras arancelarias, permitiendo así obtener mayores oportunidades en el mercado y enfrentarse a una competencia internacional.

*Obstáculos al comercio exterior*, el libre comercio es un intercambio internacional no obstaculizado por medidas gubernamentales, sin embargo los gobiernos muy a menudo interfieren en el movimiento comercial recurriendo a medidas proteccionistas con el fin de alcanzar ciertos objetivos nacionales.

Los principales obstáculos al comercio son:

*Los aranceles*, son derechos o impuestos grabados a artículos transportados de la aduana de un país a la aduana de otro. **“El objetivo fundamental de un arancel es elevar el precio de la mercadería que se comercializa, reduciendo así la posibilidad de competir con las mercaderías que se producen dentro de un país”**<sup>3</sup>, los aranceles

---

<sup>2</sup> “Plan de exportación” por Morales C. Pág.50.

<sup>3</sup>“Marketing Internacional” por Trigo G, Pág.36.



no son fijos , al contrario pueden cambiar con frecuencia, en relación con la política comercial que diseña el país, existen diferentes tipos de aranceles:

- *Arancel específico*.- Se determina como una cantidad monetaria por unidad cuantitativa de material, independientemente del valor facturado de la mercancía.
- *Arancel ad-valorem*.- Se lo calcula sobre el porcentaje determinado del valor facturado de la mercancía.
- *Arancel compuesto o mixto*.- Es una combinación del anterior.
- *Arancel cuota*.- Es específico o ad- valorem que se aplica sobre una cuota o volumen determinado de mercancías.
- *Arancel de una columna*.- Fija solo una tasa de impuesto para cada mercadería por lo general lo utilizan los países que tienen un régimen arancelario común para todas las naciones del mundo.
- *Arancel de varias columnas*.- Fija varias tasas de impuestos para diferentes mercaderías dependiendo de los acuerdos comerciales suscritos en otros países.

Para el proyecto necesitaremos un riguroso proceso de planeación estratégica, esta precede y preside las funciones de dirección de la empresa. ***"Planificar significa anticipar el curso de acción que ha de tomarse con la finalidad de alcanzar una situación deseada. Tanto la definición de la situación deseada como la selección y el curso de acción forman parte de una secuencia de decisiones y actos que realizados de manera sistemática y ordenada constituyen lo que se denomina el proceso de planificación"***<sup>4</sup>.

*Planeación Estratégica* Incluye la aplicación de la intuición y el análisis para determinar las posiciones futuras que la organización o empresa debe alcanzar.

- Proceso dinámico lo suficientemente flexible para permitir y hasta forzar modificaciones en los planes a fin de responder a las cambiantes circunstancias.

---

<sup>4</sup> "La Planificación en América Latina" por CORDIPLAN, Caracas, 1973, Pág. 7.

- Es el componente intermedio del proceso de planeación, situado entre el pensamiento estratégico y la planeación táctica.
- Trata con el porvenir de las decisiones actuales, observa la cadena de consecuencias de las causas y efectos durante un tiempo, relacionadas con una decisión real o intencionada que tomara la dirección.
- Es identificar y llevar a la práctica los objetivos a Largo Plazo de la empresa.

## **1.6. Metodología.**

El estudio antes planteado es de carácter descriptivo y correccional; pues, se describen los procesos para la comercialización internacional del aceite rojo de palma africana al mercado de Zulia – Venezuela, al mismo tiempo que se correlacionan las diferentes variables, para la obtención de los resultados esperados.

### **1.6.1. Unidad de Análisis.**

- Exportadora “ACEITPLACER S.A.”
- Zulia – Venezuela.

## **1.7. Tipo de Investigación.**

### **1.7.1 Investigación Descriptiva.**

La aplicación de este tipo de investigación puede orientar a un oportuno conocimiento y aprendizaje para que estudios como estos cambien la forma de pensar y actuar de los palmicultores que se dedican a la extracción de aceite rojo de palma africana en Santo Domingo a la hora de emprender su negocio, ya que el cambio comprende que en vez

de ser solo un simple distribuidor nacional o proveedor de grandes exportadores podrían aplicar técnicas teóricas – logísticas y bajo un asesoramiento adecuado que conlleven al empresario ya sea como persona natural o jurídica en un futuro a realizar actividades de comercio exterior, interviniendo directamente en la exportación de su producto hacia el mundo.

## **1.8 Métodos de Investigación.**

### **1.8.1 Método Histórico – Lógico.**

Es necesario conocer antecedentes y la situación actual del aceite rojo de palma africana en el Ecuador y en Santo Domingo para establecer una oferta efectiva como base para el desarrollo del proyecto.

### **1.8.2 Método Deductivo.**

Este método permitirá determinar aspectos generales sobre las exportaciones, los medios de pago, logística y las estrategias para lograr una correcta comercialización de aceite rojo de palma africana de Santo Domingo al mercado exterior.

### **1.8.3 Método Analítico.**

Servirá para el desarrollo de cada uno de los ítems de la guía, de esta forma se lograra un análisis completo y oportuno del estudio financiero del proyecto que servirá para establecer la rentabilidad del mismo.

#### **1.8.4 Método Sintético.**

Mediante este método podremos realizar las conclusiones y recomendaciones del presente estudio, para ello se necesitara la recopilación y análisis de toda la información obtenida a lo largo de toda la investigación.

#### **1.8.5 Método Estadístico.**

Mediante la utilización de herramientas estadísticas podremos determinar la factibilidad de la exportación de aceite rojo de palma al mercado venezolano, utilizando la cuantificación de datos, tabulaciones, gráficas y proyecciones.

## CAPÍTULO II

### 2. ANTECEDENTES.

#### 2.1. Antecedentes Históricos.

##### 2.1.1. Historia de la Palma Africana en el mundo.

*“La palma africana (*Elaeis guineensis*, Jacq) es un vegetal perenne que procede del Golfo de Guinea, al Occidente de África, cuando se cultiva palma africana con propósitos comerciales, empieza a producir desde los 2 a 3 años y tiene un promedio de vida que oscila entre los 24 y los 28 años. Cada palma emite racimos de frutos oleaginosos de dimensiones promedio de 50 centímetros (cm) de largo por 35 cm de ancho, que pueden alcanzar producciones de 15 toneladas métricas (Tm) por hectárea (Ha) y es utilizada desde hace miles de años para obtener el aceite. Representa el 51% de todas las exportaciones mundiales de grasas y aceites y además en términos de producción el aceite de palma africana se ha consolidado como el segundo en el mundo después del de soja”<sup>5</sup>.*

La palma africana es la oleaginosa que mayor rendimiento presenta, ya que el cultivo de palma en Malasia (principal productor) representa el 1,7% del total de tierra cultivada de semillas oleaginosas en el planeta y produce el 13% del total de aceites vegetales. Para los países tropicales, la palma de aceite representa una alternativa de excelente perspectivas para el futuro. Este cultivo tiene un rendimiento de 6 Tn/Ha de fruta frente a 0,37 Tn/Ha de la soja, a 0,15 Tn/Ha del algodón y 0,50 Tn/Ha del ajonjolí y produce 10 veces más del rendimiento de aceite proporcionado por la mayoría de los otros cultivos oleaginosos (el 20% del fruto de la palma africana es aceite) y con materiales genéticos más recientes la diferencia en rendimiento es cada vez mayor y los

---

<sup>5</sup> “Boletín de Perspectiva Industrial No 10,2009.Venezuela una oportunidad comercial para Ecuador.”

problemas de salud relacionados a las grasas hidrogenadas tendrán que abrirle paso al aceite de palma para la fabricación de productos a base de grasa vegetal y por ello el cultivo de Palma Africana ha tenido un incremento, lo que se refleja en el aumento de producción de sus derivados.

En los últimos años en el cultivo de palma africana en el mundo se han realizado los siguientes avances para mejorar e incrementar la producción de fruta de palma africana, los cuales son los más importantes: (1) renovación de plantaciones sin erradicación, (2) material genético avanzado, (3) fertilización en relación al tipo de suelo, (4) procesamiento hacia abajo, (5) insectos polarizadores, (6) control integrado de plagas, (7) nuevos usos finales, (8) apertura de los mercados internacionales para los productos de la palma aceitera, (9) organización de la cosecha, (10) control de malezas con leguminosas intercaladas con la palma, (11) distribución de la tecnología (comunicación electrónica), (12) sostenibilidad de la producción agrícola, (13) reciclaje de los desechos industriales de la palma, (14) organización de los productores pequeños y medianos, para industrializar sus productos y llegar directamente a los mercados internos como al mercado externo, (15) aprovechamiento de las ventajas comparativas que ofrecen ciertas regiones agroclimáticas para este cultivo y generar suficientes recursos financieros.

Del fruto de la palma africana se obtiene dos importantes aceites que son:

1. Aceite de palma, es un aceite saturado hasta en un 50%, su composición en promedio es 40-48% ácidos grasos saturados, 37-46% ácidos grasos monoinsaturados y 10% ácidos grasos poliinsaturados este aceite es blando y se utiliza extensamente en oleomargarina, manteca y grasas para la cocina y en la fabricación industrial de muchos otros productos para la alimentación humana, representa entre el 18-26% del peso fresco de un racimo. Antes de ser refinado o tratado, este aceite está considerado como el alimento natural más rico en vitamina A (cerca de 15 veces más que la zanahoria). Es por lo tanto, un alimento muy valioso en los casos en que existen carencias en la dieta, particularmente en África.

Sin embargo, durante el proceso de refinado pierde características como su valor nutritivo o calidad de sus ácidos grasos. Se usa para producir margarina, manteca, aceite de mesa y de cocina y jabones. El aceite se usa en la fabricación de acero inoxidable, concentrados minerales, aditivos para lubricantes, crema para zapatos, tinta de imprenta, velas. También es usado en la industria textil y de cuero, en la laminación de acero y aluminio, en la trefilación de metales. Además se usa como materia prima en la producción de biodiesel, también es usado en producción de piensos para la alimentación animal, sobre todo de terneros, por su alto aporte energético por ración.

2. Aceite de almendra de palma (palmiste) el que posee un alto contenido de ácido láurico y el cual a su vez produce jabones de excelente espuma, también los aceites vegetales están siendo transformados en muchos otros productos para uso técnico como: biocarburantes y aceites biológicos naturales.

### **2.1.2. Primeros cultivos de Palma.**

En el Occidente de África Ecuatorial los nativos ya extraían aceite de sus racimos hace 5000 años y fue en el siglo XV cuando su pre cultivo como tal, se extendió a otras regiones de África. A los esclavos africanos, antes de embarcarlos a América, se les rasuraba y urgía con aceite de palma, y se les mantenía aplicándoles este aceite durante la travesía. Primero llega al Brasil como fuente de alimento de esclavos negros, introducida por los portugueses, pero en el siglo XVI, es de anotar que ya se empleaba aceite de *Elaeis oleífera* en América Tropical. En esa misma época pasa al Asia Oriental (Indonesia, Malasia, etc.).

En Asia en 1910 se inicia el cultivo de ejemplares provenientes del Jardín Botánico de Buitenzorg (Bogor) introducidos en 1848 y de los importados también al Jardín Botánico de Singapur a través de semillas obtenidas de Ceilán en 1875.

En los países de Centro América y en el Caribe, los cultivos de palma africana provienen de semillas asiáticas, introducidos por compañías multinacionales fruteras: la United Fruit Company, que en 1926 introduce la especie a Panamá, y la Standard Fruit Company a Costa Rica en 1944, para sustituir los cultivos de Banano al ser estos arrasados por la enfermedad "Mal de Panamá".

*"En los países de América del Sur como en Venezuela esta planta exótica se conoce en 1929, la primera plantación comercial se establece en la cuenca del río Yaracuy en 1940, de semillas del Congo y Haití. Fue introducida a Colombia con fines ornamentales en 1932. Pero hasta después de 1950 las políticas de sustitución de importaciones impulsan el cultivo de palma de aceite por todo el país."*<sup>6</sup>

### **2.1.3. Extracción del Aceite Rojo de Palma Africana en el Mundo.**

Las poblaciones indígenas, en su forma primitiva de explotación de esta palma que Chevalier llamó preceptivo, había llegado, sin embargo, a la selección de diferentes tipos de palma más aptos para los diferentes usos, los indígenas del Oubanqui (República del Congo) habían obtenido una palma de fruto grande y casi sin pulpa, y de él consumían la almendra antes de la maduración, cuando todavía el endocarpio es tierno y puede fácilmente quebrarse con los dientes. Las poblaciones de la Costa de Marfil habían seleccionado un tipo de palma de estípite grueso y de escasa fertilidad, más apto para la extracción del vino de palma. No obstante, el producto principal y de uso más general era y es todavía el aceite.

---

<sup>6</sup>“ ASFE, 2005”



## **2.2. Historia de la Palma Africana en el Ecuador.**

### **2.2.1. Primeros Cultivos de la Palma Africana en el Ecuador.**

El origen de las plantaciones de palma africana en el Ecuador se remonta a 1953-1954 con 50 Ha, no como cultivo comercial sino más bien con el propósito de observar su adaptación a las condiciones ecológicas ecuatorianas en Santo Domingo de los Colorados, provincia de Pichincha y en Quinindé, provincia de Esmeraldas, donde se establecen cultivos a pequeña escala. La expansión del cultivo se inicia en 1967 con un incremento de superficie sembrada de 1.020.

En la década de los 70, la palma africana se convierte en una actividad altamente comercial que sigue expandiéndose y generando valiosos aportes a la economía por el ahorro de divisas en la importación de grasas y aceites comestibles y por la generación de empleo local.

***“En 1995 la superficie sembrada y registrada en los censos de la Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana (ANCUPA) en el país fue de alrededor de 97000 Ha, distribuidas en las tres regiones naturales del país: Costa, Sierra y Amazonía”<sup>7</sup>.***

Pero estos cálculos son conservadores. Hay una gran cantidad de plantaciones de compañías y campesinos que no están registradas en las asociaciones de palmicultores, muchas de ellas desarrolladas en los últimos años en el norte de Esmeraldas, por lo que podríamos estimar en la actualidad (2010) el total de plantaciones de palma africana sembradas son de unas 240.000 Ha.

En la Amazonía existen grandes extensiones de plantaciones de palma africana en las provincias de Orellana y Sucumbíos (Loreto, Shushufindi y Coca), y en menor escala en la provincia de Pastaza. Entre estos se encuentran grandes monocultivos y los que

---

<sup>7</sup> “

pertenecen a medianos y pequeños productores (campesinos e indígenas). En la sierra se ubican principalmente en Bolívar y Cotopaxi. En la costa en las provincias de Los Ríos, Guayas, Manabí, El Oro, Esmeraldas y en Santo Domingo de los Tsáchilas.

A finales del 2005 la superficie para cultivo de palma africana se ha incrementado considerablemente, en el cantón San Lorenzo de la provincia de Esmeraldas ha habido un incremento de más de 17.000 Ha. La subsecretaría de Medio Ambiente ha planteado que se incorporen unas 30 mil hectáreas al cultivo de la palma africana.

En la actualidad las principales zonas en donde se registra la mayor cantidad de hectáreas sembradas de palma africana son: Santo Domingo, La Concordia, San Lorenzo y Vinces.

#### **2.2.1.1. Área cultivada y producción de la Palma Africana del Ecuador.**

*“Según datos del último censo palmero en el 2005, en el Ecuador existen diferentes cultivos oleaginosos, tales como: la palma africana considerado el principal y más importante cultivo oleaginoso del Ecuador, con una superficie de 207285.31 Ha cultivadas y con una producción de fruta de 2238335 Tm, otros cultivos oleaginosos son el Maíz, la soya, la higuera y el algodón que después del cultivo de la Palma Africana se constituyen como los principales cultivos oleaginosos del Ecuador”.*<sup>8</sup>

El censo palmero del 2005, realizado por ANCUPA clasifica las plantaciones de Palma Africana en el Ecuador en cuatro grandes bloques que son:

- Bloque Occidental
- Bloque San Lorenzo

---

<sup>8</sup> “Observatorio de Comercio Exterior, 2007, Pág. 29”.

- Bloque Guayas
- Bloque Oriental

**Tabla N° 1**  
**Ubicación de las plantaciones de Palma Africana con sus respectivas superficies en hectáreas en el año 2005.**

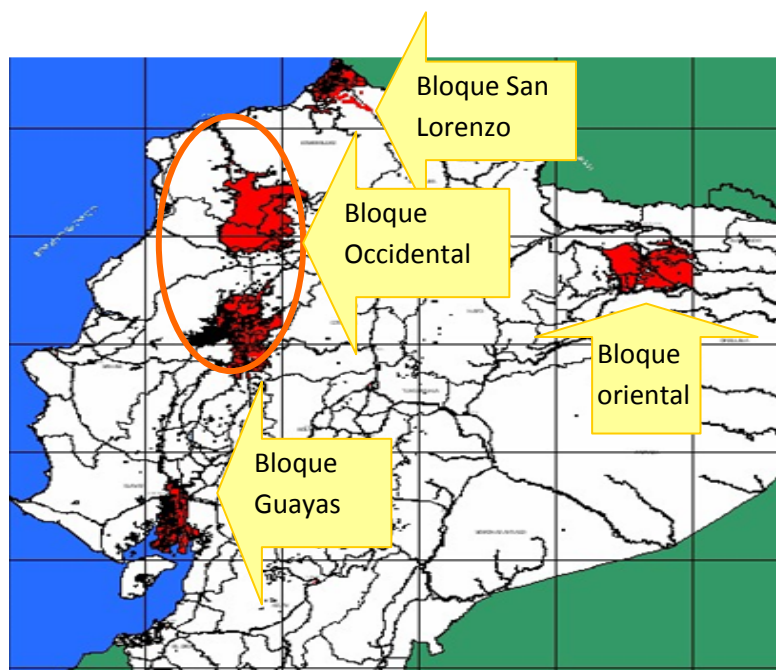
<b>BLOQUE</b>	<b>SUPERFICIE (Ha)</b>
Bloque Occidental	171983
Bloque San Lorenzo	18267
Bloque Guayas	1878
Bloque Oriental	15187
<b>TOTAL</b>	<b>207285</b>

Fuente: ANCUPA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

La ubicación de cada uno de los bloques se muestra en las áreas sombreadas de la foto N° 1.

**Foto N° 1**  
**Mapa de ubicación de localización de bloques de palmicultores en el Ecuador en año 2005.**



Fuente: ANCUPA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

Si consideramos las provincias que pertenecen al Bloque Occidental estas son: Bolívar, Cotopaxi, Los Ríos, Manabí, Pichincha, Esmeraldas (Sur), y las Zonas no delimitadas como La Concordia, Las Golondrinas y Manga del Cura.

En el Bloque Guayas solo consta la provincia del Guayas, en el Bloque Oriental están consideradas las provincias Sucumbíos y Orellana, mientras que el Bloque San Lorenzo solo la conforma la provincia de Esmeraldas (Norte).

Del total nacional cultivado el 83% corresponde al Bloque Occidental que posee la mayor cantidad de áreas dedicadas a la palmicultura, de igual manera los bloques participan de la siguiente manera: San Lorenzo participa con el 9%; el Guayas 7% y el Oriental con el 1%.

Al mismo tiempo como se puede apreciar en la tabla N° 2 al año 2005 la provincia de Esmeraldas es la que tiene más superficie de sembríos con 79219 Ha, le sigue Pichincha con 34201, Los Ríos con 31977, Sucumbíos con 10118 Ha, Orellana con 5068 Ha y Guayas con 3409 Ha, las otras provincias como Manabí, Cotopaxi, Bolívar, y algunas otras áreas no delimitadas como La Concordia, Manga del Cura y Las Golondrinas poseen gran cantidad de hectáreas de cultivo, sin embargo en proporciones menores que las seis principales.

Es necesario considerar que las provincias de Esmeraldas, Pichincha y Los Ríos tienen las condiciones climáticas y edafológicas favorables de la palma africana, además en estas provincias se ha implementado extractoras de aceite de palma africana y por ello en ellas este cultivo se ha expandido en grandes territorios aportando a la económica local, ya que este cultivo genera ingresos directos e indirectos a la población.

**Tabla N° 2**  
**Distribución de la Superficie de Palma, Predios y Número de Palmicultores**  
**por Provincias en el Ecuador en el año 2005.**

<b>Provincia</b>	<b>Total Palma (Ha)</b>	<b>Números de Predios</b>	<b>Número de palmicultores</b>
Bolívar	191.2	5	4
Cotopaxi	1525.1	29	28
Esmeraldas	79719.02	2317	1996
Guayas	3409.8	46	38
Los Ríos	31977.28	694	594
Manabí	1607.5	51	50
Orellana	5068.74	108	101
Pichincha	34201.27	1022	943
Sucumbíos	10118.57	242	233
La Concordia*	28476.15	873	743
Las Golondrinas*	4070.38	111	105
Manga del Cura*	6920.3	473	443
<b>TOTAL</b>	<b>207285.31</b>	<b>5971</b>	<b>5278</b>

\*Zonas no limitadas

**Fuente:** CENSO 2005.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

El porcentaje de participación del área total nacional esta expresado en la tabla N° 3, en donde podemos observar que lidera esta lista la provincia de Esmeraldas con el 38% y es seguida por Pichincha con un 16%, en tercer lugar se encuentra la provincia de Los Ríos con un 15% y en cuarto lugar tenemos a Sucumbíos con un 5%.

**Tabla N° 3**  
**Superficie Cultivada de Palma Africana en el Ecuador por Provincia en el año 2005.**

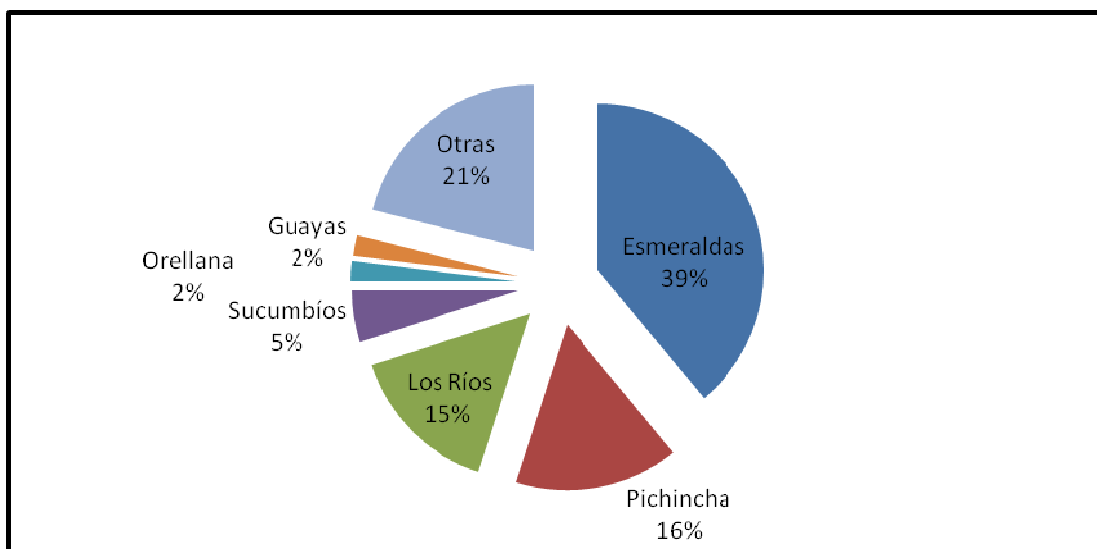
Provincia	Porcentaje (%)
Esmeraldas	39%
Pichincha	16%
Los Ríos	15%
Sucumbíos	5%
Orellana	2%
Guayas	2%
Otras	21%

**Fuente:** CENSO 2005.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Gráfico N° 1**

**Superficie de Palma Africana cultivada en el Ecuador a nivel provincial.**



**Fuente:** CENSO 2005.

**Elaborado por:** Montero Carolina/ 2009.

En el año 2010 según la Estación Experimental Santo Domingo (EESD) del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) una hectárea de palma africana en la cual existen 143 plantas, en la zona de La Concordia (Bloque Occidental) tiene una producción de 18680 Kg anuales de fruta, la dinámica de producción anual de la palma

africana en la zona de La Concordia se basa en estudios técnicos realizados por el INIAP de varios años y han demostrado que las fertilizaciones realizadas en el año anterior se ven reflejadas en la producción de la plantación del año siguiente y en especial en el primer semestre del año, además las recomendaciones técnicas de fertilización que realiza el INIAP a los palmicultores es que ésta se realice en los meses de invierno con el objetivo de que las plantas aprovechen los nutrientes por la humedad del suelo. Sin embargo es necesario acotar que en las plantaciones de tipo comercial la producción de fruta anual de una hectárea oscila entre 10000 a 15000 kg.

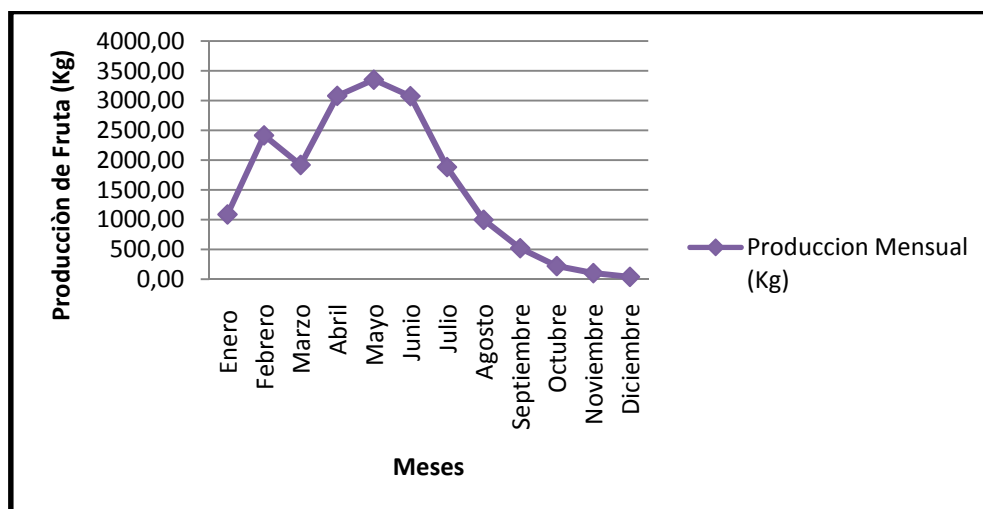
**Tabla Nº 4**  
**Dinámica de Producción Mensual de Palma Africana por hectárea en la Estación Experimental Santo Domingo 2009.**

<b>Mes</b>	<b>Producción Mensual de Fruta de Palma Africana (Kg)</b>
Enero	1086.67
Febrero	2415.00
Marzo	1918.33
Abril	3078.33
Mayo	3350.00
Junio	3073.33
Julio	1881.67
Agosto	996.67
Septiembre	520.00
Octubre	220.00
Noviembre	101.67
Diciembre	38.33
<b>Total</b>	<b>18680.00</b>

**Fuente:** INIAP – EESD.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Gráfico Nº 2**  
**Producción de Palma Africana por hectárea en la Estación Experimental Santo Domingo 2009.**



Fuente: INIAP – EESD.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### 2.2.1.2. Estratificación Nacional de palmicultores con relación al número de hectáreas cultivadas.

La estratificación de la tierra de sembríos de palma africana en el Ecuador en el año 2005 se sintetiza en la tabla Nº 5 en donde se aprecia que el 41,8% de todos los palmicultores están dentro de los que tienen de 1 a 10 Ha, siguiéndole los productores quienes tienen de 21 a 50 Ha con un 24,2% y en tercer lugar están los palmicultores con cultivos de 11 a 20 Ha con un 21,1% de participación en estratificación nacional.



**Tabla N° 5**  
**Estratificación de Palmicultores en el Ecuador en el año 2005.**

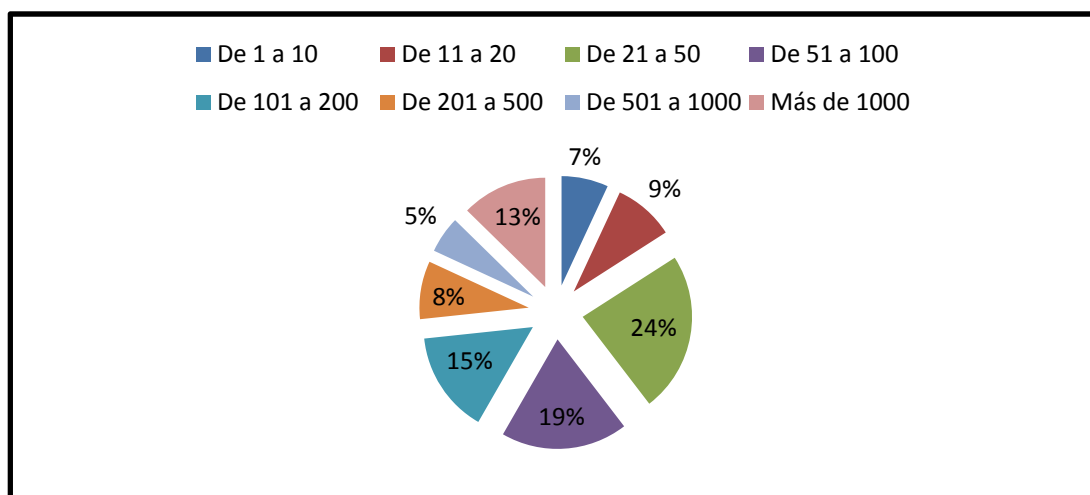
Rango (Ha)	Superficie (Ha)	%	Palmicultores	%
De 1 a 10	14327.6	6.9%	2206	41.8%
De 11 a 20	18664.4	9.0%	1114	21.1%
De 21 a 50	49080.5	23.7%	1277	24.2%
De 51 a 100	38783.3	18.7%	443	8.4%
De 101 a 200	31145.8	15.0%	169	3.2%
De 201 a 500	17775	8.6%	48	0.9%
De 501 a 1000	11282.4	5.4%	13	0.2%
Más de 1000	26226.5	12.7%	8	0.2%
<b>TOTAL</b>	<b>207285.5</b>	<b>100%</b>	<b>5278</b>	<b>100%</b>

Fuente: CENSO 2005.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

**Gráfico N° 3**

**Estratificación de Palmicultores en el Ecuador en el año 2005.**



Fuente: CENSO 2005.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

Como se puede apreciar en el gráfico N° 3 en el Ecuador, del 100% de palmicultores el 87.1% (4597 palmicultores) son pequeños palmicultores con menos de 50 Ha, lo que lo

hace un cultivo extremadamente social, por lo que es necesario que los pequeños productores obtengan mejores beneficios que incentiven el incremento de la producción, para ello la exportación del aceite rojo de palma africana constituye una alternativa para este grupo.

En lo que refiere a la producción nacional de fruta de palma africana en el Ecuador en el año 2000 la producción de fruta fue de 1110975,38 Tn, y al año 2008 tuvo un crecimiento del 7.28% donde la producción fue de 2091896 Tn. Sin duda se puede apreciar que la producción de palma africana cada año aumenta, lo que expresa su correlación con el aumento de territorio sembrado y la tecnificación de los cultivos.

**Tabla N° 6**  
**Producción de fruta de Palma Africana en el Ecuador desde el año 2000 al año 2009.**

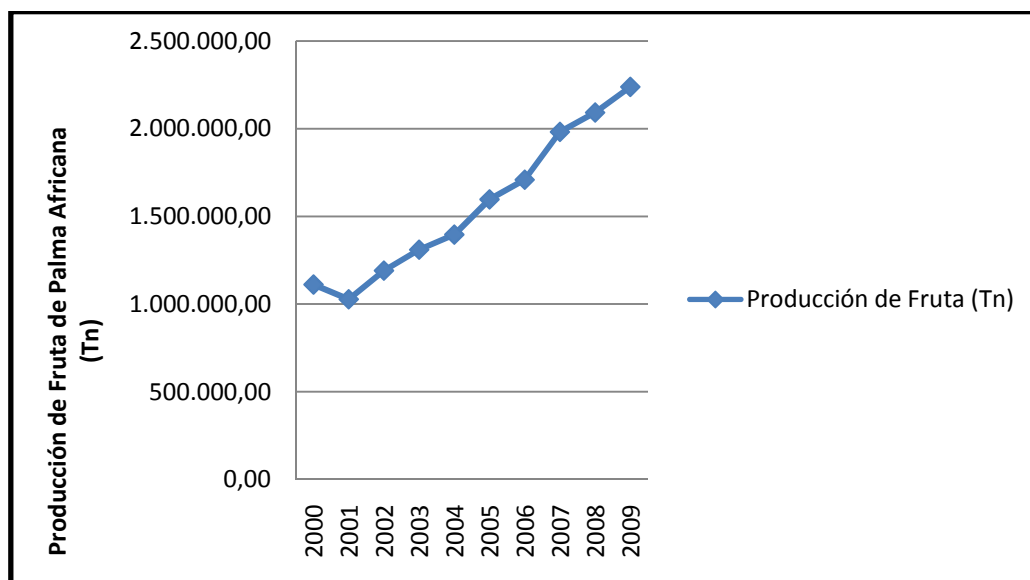
<b>Años</b>	<b>Producción de Fruta (Tn)</b>
2000	1,110,975.38
2001	1,026,982.29
2002	1,190,631.68
2003	1,309,660.77
2004	1,395,760.14
2005	1,596,690.78
2006	1,708,556.60
2007	1,981,506.98
2008	2,091,896.00
2009*	2,238,335.00

\* Estimado

**Fuente:** ANCUPA.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Gráfico N° 4**  
**Evolución de la Producción de Fruta Palma Africana en el Ecuador desde el**  
**año 2000 al año 2009.**



Fuente: ANCUPA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### 2.3. Primeras empresas extractoras de Aceite Rojo de Palma Africana en el Ecuador.

*“Una de las empresas pioneras en la extracción de aceites es la Fabril, la misma que en 1978 incursiona ya en la rama industrial como refinadora de aceites y grasas vegetales, en 1981 se orienta al manejo autónomo del suministro de sus materias primas, y a la producción y extracción de aceite de palma. Y en 1983 incluye dentro de sus planes industriales la producción de jabones de lavar”.<sup>9</sup>*

Otras de las empresas pioneras en la extracción de aceite rojo de palma africana es Danec S.A. fue creada en 1971 en Ecuador, para atender las necesidades del mercado nacional en los sectores de grasas, aceites comestibles y jabones en barra. Danec S.A. se distingue por ser el mayor grupo empresarial del Ecuador, en el ramo de las oleaginosas,

<sup>9</sup>“Embajada de Brasil, coautora Patricia Idrobo, Mercado de palma africana Ecuatoriana, Abril 2006.”

que desarrolla desde el propio campo, sus propias materias primas, para luego transformarlas en productos industrializados que procuran ofrecer a los consumidores la mejor alternativa, en calidad, precios y oportunidad de abastecimiento.

Corporación Ales es otra empresa de extracción de aceite rojo de palma en el Ecuador, con más de 66 años en el mercado, líderes en el desarrollo, fabricación y comercialización de productos comestibles y de limpieza, derivados de las grasas vegetales como aceites, jabones entre otros productos, reúne a compañías propias productoras de palma, extractoras, industria de envases y uno de los sistemas de distribución masiva más eficientes y completos, con un alcance nacional en todos los canales del mercado.

Epacem es una de las empresas que también desde 1972 se dedica a la extracción de aceite del fruto de palma africana proveniente de sus plantaciones, en 1973, Epacem S. A. fue constituida como compañía de economía mixta conformada por el Banco Nacional de Fomento y 18 palmicultores de la zona, en el año 1978 arranca las operaciones en la planta extractora ubicada en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados. Mientras en 1983, los accionistas compran la participación del Banco Nacional de Fomento transformando a Epacem S.A. en sociedad anónima con la participación de 100 accionistas adicionales. Otro gran logro de Epacem S.A. es que en 1997 se adquiere la segunda extractora ubicada en el Km 26 de la Vía a Quevedo para el procesamiento de acetite rojo de palma africana, en el año 1998, Epacem S.A adquiere aproximadamente 1000 hectáreas de terreno en el Valle del Sade y Las Lagunas en la provincia de Esmeraldas, y en el 2005, adquiere la tercera extractora ubicada en la zona de las Golondrinas, para poder procesar la fruta de palma africana proveniente de esta zona en el 2006.

En 1986 tres industrias monopólicas concentraban la utilización de aceites crudos: Aceites La Favorita (Grupo Noboa Bejarano), Industrias Ales (Grupo Álvarez, la curia y otros) y Oleica y Sedosa (Grupo OLJACE), las que concentran más del 83% del valor

de las ventas. A estas empresas se suman Danec y Agropalma del grupo INDUPALMA y Skineer Comercial Co. (Grupo Granda).

En el país existen 40 plantas extractoras de palma que producen aceite rojo crudo y 5 extractoras de aceite de palmiste, distribuidas principalmente en Santo Domingo de los Colorados, Quinindé y en la región oriental ecuatoriana.

En la actualidad los principales actores de la industria de palma africana pueden ser clasificados de la siguiente manera: en primer lugar están los productores transnacionales integrados también con capitales nacionales. En esta lista de empresarios están los siguientes grupos INDUPALMA, Grupo MORISAENZ, Grupo GRANDA. Además en este grupo están las compañías que se integran verticalmente a los principales grupos empresariales internacionales y nacionales ligados al cultivo, procesamiento y comercialización de la palma africana y que además tienen otros vínculos e intereses económicos. En este grupo están las compañías como Compañía Palmeras del Ecuador, Compañía Palmeras de los Andes, Compañía Palmoriente S.A., Compañía Agrícola San Lorenzo. Compañía AIQUISA, Compañía Ales.

En segundo lugar de importancia está constituido por productores independientes que manejan plantaciones de entre 250 y 1000 hectáreas, que están asentados en las provincias de Esmeraldas y Pichincha y con proyectos en expansión. Entre ellos se cuentan los siguientes: Compañía Hacienda Teobrama, Compañía PALESEMA, Compañía La Fabril, Compañía Ecuafincas.

Y un tercer grupo de actores serían los pequeños productores agrícolas, que cultivan menos de 150 hectáreas, sujetos a los precios que imponen las grandes empresas para la compra del producto. En este grupo están las empresas: Industria Agrícola Luis Olmedo Muñoz Cía. Ltda., ACEITPLACER, AGRÍCOLA LA CONCORDIA, AGROACEITES QUEVEDO, AGROPARAISO, LOS ANGELES, AGROSEXTA 1, AGROSEXTA 2, AIQUISA, ALESPALMA SAN LORENZO, entre otras.

#### **2.4. Primeras empresas exportadoras de Aceite Rojo de Palma Africana en el Ecuador.**

Las primeras empresas exportadoras de aceite rojo de palma africana están ligadas con la implementación de fábricas de procesamiento de aceite rojo de palma africana, entre las principales empresas que se dedican a la exportación de aceite crudo de palma africana tenemos a: Industrias Ales S.A.; Danec S.A.; La Fabril Cía. Ltda.; Epacem S.A.; Castor Ecuatoriana S.A.; Bandex S.A.; Pacificiclik del Ecuador; Petrero S.A.

Dentro de las principales empresas exportadoras de aceite rojo de palma africana tenemos a Ales S.A., quienes en la actualidad exportan sus productos terminados y materias primas a varios países como: Argentina, Uruguay, Chile, Brasil, Perú, Colombia, Venezuela, Guatemala, México, Estados Unidos y China.

La empresa Danec S.A es otra de las empresas líderes en el mercado de aceites y grasas vegetales y es así que sus productos los exportan a diferentes mercados internacionales en todo el mundo como México, Venezuela, Colombia, Perú, Chile, Uruguay, Argentina, Reino Unido, Francia, España, Angola.

La empresa La Fabril Cía. Ltda., produce y también exporta sus productos terminados y materia prima como el aceite rojo de palma africana a diferentes mercados internacionales, siguiendo la línea de grandes innovaciones en La Fabril desarrollaron un producto único en Latino América. El Bio-Diesel, combustible ecológico, hecho a base de su propia materia prima, el extracto de la Palma africana, que se cultiva en el país. La Fabril es la única Industria a nivel Sudamericano que cuenta con la licencia Internacional EPA (Environmental Protection Agency) para exportar este producto a los Estados Unidos desde el 29 de agosto del 2005. La Fabril decidió afrontar este reto ya que a nivel mundial, cada vez son más las experiencias positivas en cuanto a la fabricación y exportación de productos que como el Bio-Diesel mantienen intacto al medio ambiente, incrementan el nivel de ingresos y abre nuevos mercados.

## CAPÍTULO III

### 3. ESTUDIO DE MERCADO.

#### 3.1 Objetivos del Estudio de Mercado.

##### 3.1.1. Objetivo General.

Determinar la cantidad y frecuencia de consumo del aceite rojo de palma africana por las industrias localizadas en Zulia, para establecer la oferta óptima exportable al mercado Venezolano, a un precio competitivo que permita incrementar la rentabilidad de ACEITPLACER.

##### 3.1.2. Objetivos Específicos.

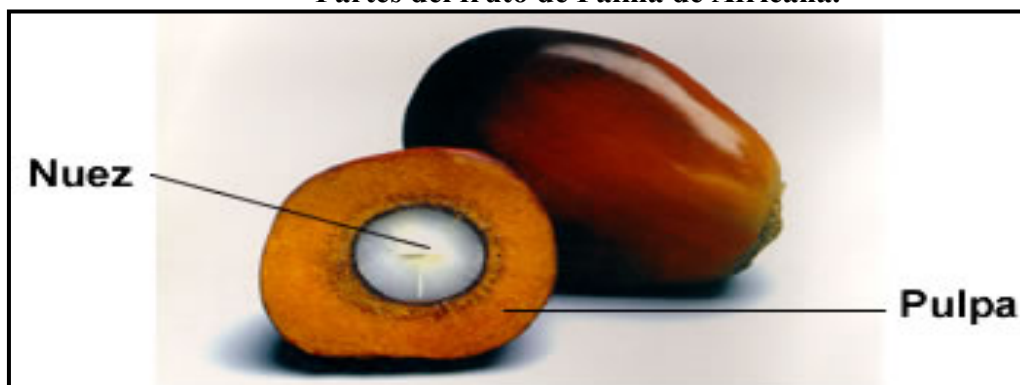
- Identificar el número de industrias consumidoras de aceite rojo de palma africana en Zulia-Venezuela.
- Determinar la cantidad y frecuencia de aceite rojo de palma africana demandadas en Zulia.
- Establecer los estándares de calidad y normativa legal del aceite rojo de palma requeridos en el mercado venezolano.
- Establecer la oferta exportable del aceite rojo de palma africana del Ecuador.
- Determinar las características económicas del mercado venezolano para el consumo de aceite rojo de palma africana.

### 3.2. Producción de Aceite Rojo de Palma Africana en el Mundo.

Debido a su mejor rendimiento por hectárea en el año 1997 y sus bajos costos de producción y sus múltiples usos, la palma africana se convirtió en la principal fuente de aceite vegetal del planeta por delante de la soja, con 37 millones de toneladas producidas (31% de producción mundial de aceite comestible). Hoy la palma se produce de forma industrial, y las compañías productoras revenden el aceite a un amplio rango de clientes: refinadoras, minoristas, industria agroalimentaria, y plantas de agrocombustibles.

De la palma se utilizan los frutos, tanto la pulpa como la almendra (ver Foto Nº 2). Una vez transformados, los productos de la palma se utilizan en la industria agroalimentaria (más de 50%), la industria química, cosmética, alimentación animal y más recientemente para agrocombustibles.

**Foto Nº 2**  
**Partes del fruto de Palma de Africana.**



**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.



***“La producción mundial de aceite de palma se calcula en más de 3000 millones de toneladas métricas. Los principales productores son Malasia, Nigeria, Indonesia, Zaire y Costa de Marfil y otros países africanos y sudamericanos”.***<sup>10</sup>

Datos proporcionados por Oil World en el 2010, los países que lideran la producción de aceite de palma africana en el mundo son los países asiáticos como Malasia e Indonesia, sin embargo el país que lidera la producción de aceite de palma africana desde el año 2002 al 2008 es Malasia con una producción de 11908 MI de Tm en año 2002, mientras que para el año 2008 la producción de aceite de palma africana alcanzó la cifra de 17424 MI de Tm de aceite de palma africana con una tasa de crecimiento del 5.59%. En segundo lugar se encuentra Indonesia con producciones que van desde 9370 MI de Tm de aceite de palma en el 2002, alcanzando un incremento del 10.09% para el año 2008 cuando la producción de Indonesia de aceite de palma africana fue de 18360 MI de Tm.

En el ranking mundial de productores de aceite de palma en los años 2002 y 2010, están presentes países de África como Nigeria, Costa de Marfil, Papúa N. Guinea, de estos países el que ha ocupado el tercer lugar es Nigeria con producciones de 775 MI Tm de aceite de palma africana en el año 2002, mientras que este país aumenta su producción a 850 MI Tm de aceite de palma en el 2008 con una tasa de crecimiento del 1.33%.

Sin embargo es necesario considerar que los únicos países de América del Sur que están en esta lista de productores mundiales de aceite de palma africana son Colombia y Ecuador, de estos dos países Colombia ocupa el cuarto lugar con producciones en el 2002 de 528 MI Tm de aceite de palma africana y para el año 2008 alcanzó una cantidad de 832 MI Tm con una tasa de crecimiento del 6.71%. El Ecuador en esta lista ocupa el octavo lugar en el ranking mundial de los países productores de aceite de palma africana, y según un reporte de Oil World del año 2010, nuestro país reporto una producción de 238 MI Tm de aceite de palma africana en el 2002 incrementándose al 2008 con una tasa de crecimiento del 7,92%, por este motivo el Ecuador ha incluido este producto dentro del grupo de productos agrícolas sensibles al establecer

---

<sup>10</sup> “Estudio Agroindustrial en el Ecuador: Competitividad de la Cadena de Valor y Perspectivas de Mercado, Palma Africana”, MIPRO, 2008, Pág. 37.

negociaciones con terceros países ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) estableciendo tratos preferenciales debido a su importancia alimentaria y económica.

**Tabla N° 7**  
**Producción Mundial de Aceite de Palma Africana desde el año 2002 al 2008.**

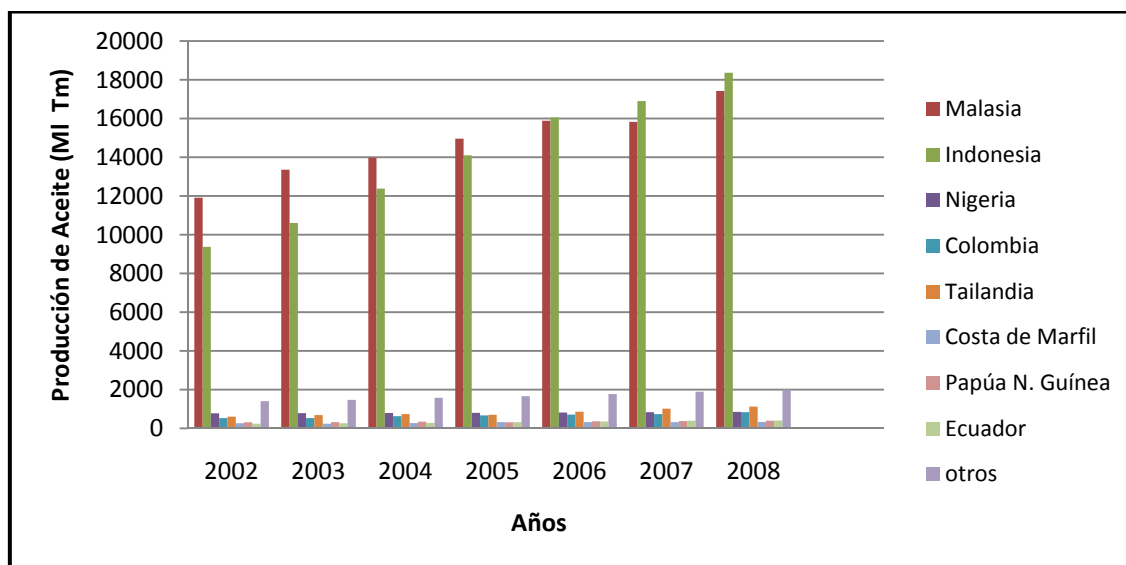
Producción de Aceite de Palma (MI TM)							
País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Malasia	11908	13354	13974	14961	15881	15823	17424
Indonesia	9370	10600	12380	14100	16050	16900	18360
Nigeria	775	785	790	800	815	835	850
Colombia	528	527	632	673	713	735	832
Tailandia	600	690	735	700	860	1020	1123
Costa de Marfil	265	240	270	320	320	320	328
Papúa N. Guinea	316	326	345	310	365	384	400
Ecuador	238	262	279	319	352	396	406
Otros	1407	1474	1580	1665	1766	1896	2004
<b>TOTAL</b>	<b>25407</b>	<b>28258</b>	<b>30985</b>	<b>33848</b>	<b>37122</b>	<b>38309</b>	<b>41727</b>

Fuente: Oil World.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

Como podemos observar en la tabla N° 7, Malasia e Indonesia tienen una participación total del 86% en la producción mundial de aceite de palma africana, de los países de América del Sur, Colombia y Ecuador participan con el 2% y 1% respectivamente.

**Gráfico Nº 5**  
**Producción Mundial de Aceite de Palma Africana desde el año 2002 al año 2008.**



Fuente: Oil World.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

*“Un análisis comparativo del rendimiento promedio de aceite de palma permite concluir que Ecuador tiene unos de los niveles más bajos de productividad de aceite de palma africana (2,1 Tm/Ha) frente a importantes competidores como Malasia (4,2 Tm/Ha), Costa Rica (4,2 Tm/Ha), Colombia (4,2 Tm/Ha) y Brasil (2,8 Tm/Ha). Sin embargo, en aquellas plantaciones de grandes producciones y en los cultivos de renovación del Ecuador, los rendimientos alcanzan entre 3,5 y 4 Tm/Ha.”<sup>11</sup>*

### 3.2.1. Principales Países Exportadores de Aceite de Palma Africana.

Malasia e Indonesia, principales productores de aceite de palma, dominan el comercio mundial de aceite de palma, al significar prácticamente el 95% de las exportaciones totales de este producto como se puede observar en la tabla Nº 8.

<sup>11</sup> “Observatorio de Comercio Exterior, 2007, Pág. 25.”

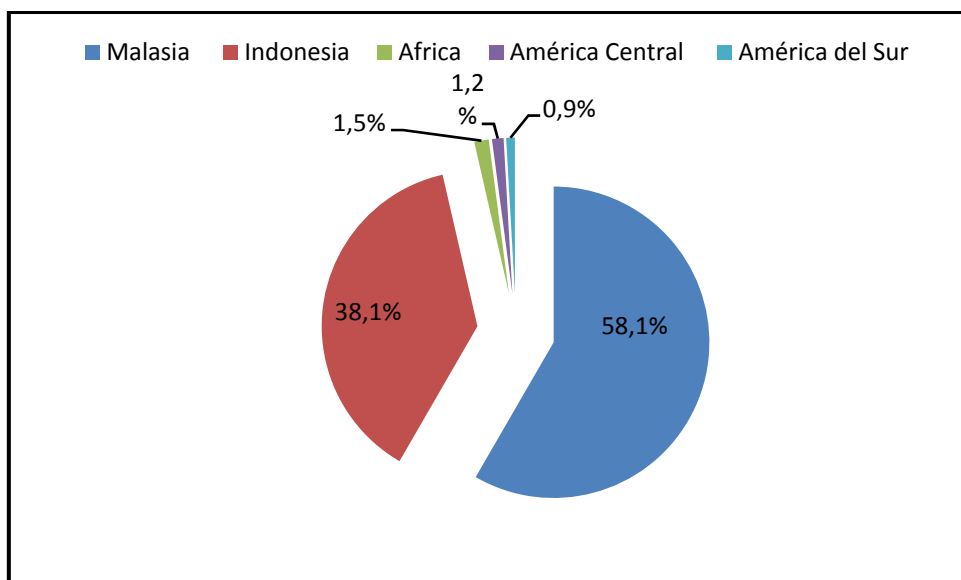
**Tabla N° 8**  
**Participación de los Principales Países Exportadores de Aceite de Palma.**

País	% (Participación)
Malasia	58.4
Indonesia	38.1
África	1.5
América Central	1.2
América del Sur	0.9
<b>Total</b>	<b>100.1</b>

Fuente: ANIAME.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

**Gráfico N° 6**  
**Principales Países Exportadores de Aceite de Palma.**



Fuente: ANIAME.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

El rendimiento promedio mundial del aceite de palma que se obtiene de cada hectárea sembrada con palma de aceite, es de alrededor de 3.46 toneladas por hectárea.

El aceite de palma es el más comercializado en el mundo y según la Asociación Nacional de Industriales de Aceites y Mantecas Comestibles, A.C (ANIAME) de

México, indica que entre el ciclo 1999/2000 y el 2003/2004, las exportaciones mundiales de aceite de palma se han incrementado en 52%.

### **3.2.2 Producción Nacional de Aceite Rojo de Palma Africana en el Ecuador.**

Tanto la fase del manejo agrícola como la industria de la palma aceitera es técnicamente sencillo pero requiere que concurren las siguientes características en nuestro país, para que la industria de la palma pueda ser más competitiva: (1) sector de procesamiento bien desarrollado, (2) liberación de barreras arancelarias, (3) libre flujo de información, (4) sana competencia entre las empresas y compañías aceiteras.

Inicialmente se pensaba que una planta extractora de aceite de palma para que fuese rentable, debería constar con una capacidad instalada de producción de por lo menos 5.000 Ha. Con el aumento de rendimientos por hectárea y los avances tecnológicos en la maquinaria, en algunas partes se han construido plantas procesadores para manejar la producción de apenas 500 Ha. Por el momento, el uso alimentario de los aceites vegetales es predominante, aún el de la palma africana, pero se prevé que su papel en la producción de energías renovables aumentará rápidamente.

En cuanto a la productividad por hectárea, la palma aceitera produce alrededor de 11 a 15 toneladas de fruta fresca por año, que significa alrededor de 2,1 toneladas métricas de aceite por hectárea, la palma de aceite es importante por la gran variedad de productos que genera, los cuales se utilizan en la alimentación y en la industria.

En lo que respecta a la producción nacional de los años 2000 al 2009 datos otorgados por ANCUPA, el Ecuador en el año 2000 tuvo una producción de 222,195.08 Tm de aceite de palma africana, mientras que para el año 2009 esta producción se incrementó a 447,667.00 Tm de aceite de palma africana con una tasa de crecimiento del 7.28% relativamente, como se puede observar en la Tabla N<sup>o</sup> 9.

En el Ecuador la producción varía dependiendo de la estación del año, en invierno o época lluviosa se puede producir 218888 Tm de aceite de palma africana, en un periodo de 5 meses. Los 7 meses restantes que corresponde a la época de verano se produce una menor cantidad de 102144 Tm. Podemos considerar que desde el año 2000 al año 2009 la producción de aceite de palma africana creció en un 110%, esto refleja que el sector palmicultor ha ido creciendo drásticamente.

**Tabla N° 9**  
**Producción Nacional de Aceite de Palma Africana del 2000 al 2009.**

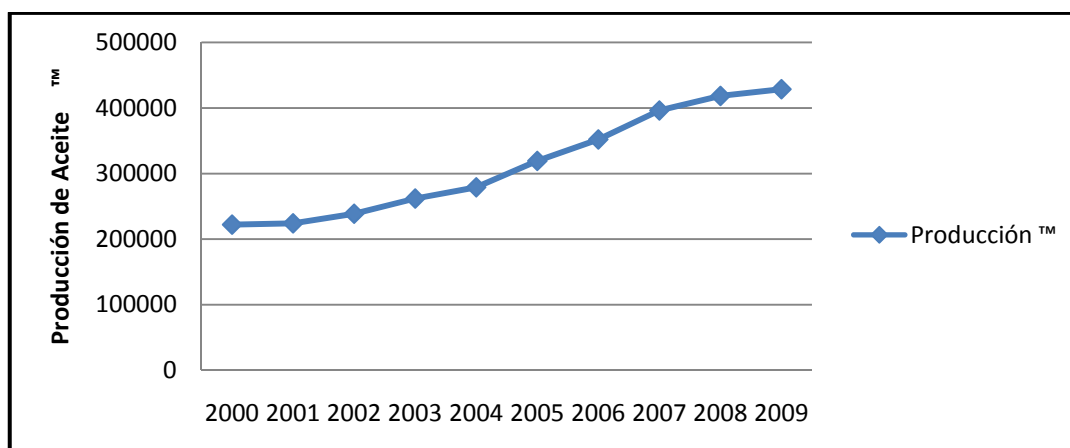
Años	Producción <sup>TM</sup>
2000	222195
2001	224195
2002	238798
2003	261932
2004	279152
2005	319338
2006	352120
2007	396301
2008	418380
2009	428694

Fuente: ANCUPA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

**Gráfico N° 7**

**Evolución de la Producción Nacional de Aceite de Palma Africana desde el año 2000 al año 2009.**



Fuente: ANCUPA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

Es necesario considerar que la capacidad instalada de las industrias dedicadas a la extracción es de 570 Toneladas de Fruta Fresca por hora (TFF/H), de las cuales se extrae el 20% de aceite de palma africana, es decir de cinco toneladas de fruta fresca se obtiene una tonelada métrica de aceite crudo de palma.

### **3.2.3. Exportaciones Ecuatorianas de Aceite Rojo de Palma Africana al Mundo.**

*“Según datos de la Federación Nacional de Cultivadores de Palma (FEDAPALM) (2010) en el año 2005 el Ecuador exportó a los principales países consumidores con los cuales Ecuador tiene relaciones comerciales a nivel mundial, un total de 99187,22 Tm de aceite de palma africana, para el año 2006, la cantidad de aceite exportado disminuyó a 91,034.21 Tm, para el año 2007 la cantidad que se reporta como exportada por este organismo fue de 154,593.73 Tm y para el año 2008 se reportó una cantidad exportada de 132,334.80 Tm.”*<sup>12</sup>, como se observa en la Tabla N° 10.

---

<sup>12</sup> <http://www.kreasistem.com/fedapal/#>

**Tabla Nº 10**  
**Exportaciones Ecuatorianas de Aceite Rojo de Palma Africana al mundo.**  
**(Expresado en Toneladas y Miles de Dólares).**

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
			TONELADAS METRICAS	FOB - DOLAR	TONELADAS METRICAS	FOB - DOLAR	TONELADAS METRICAS	FOB - DOLAR	TONELADAS METRICAS	FOB - DOLAR	TONELADAS METRICAS	FOB - DOLAR	TONELADAS METRICAS	FOB - DOLAR
1511100000	ACEITE EN BRUTO	MEXICO	41.852,74	16.321,01	20.772,12	8.517,96	19.043,58	12.070,93	10.769,81	11.945,62	17.006,40	10.600,02	5.911,38	4.149,99
		VENEZUELA	24.591,80	11.849,49	69.766,39	37.006,78	53.354,44	40.170,93	35.497,59	40.237,05	34.875,19	31.292,58	41.596,84	40.859,61
		BRASIL	7.000,40	2.565,65	0	0								
		HOLANDA	5.245,08	1.743,99	0	0	2.996,47	2.352,23						
		INDIA	3.999,61	1.479,86	12,55	11,93	985,73	541,73	5.324,98	5.591,80				
		ALEMANIA	3.921,90	1.451,11	0	0								
		ESTADOS UNIDOS	3.204,23	1.195,44	0	0	746,65	545,06	1.909,90	1.910,24				
		REINO UNIDO	2.919,77	1.073,76	0	0	2.258,25	1.962,27	33.853,13	36.916,95	17.481,22	11.832,67	16,21	21,16
		ESPANA	3.008,35	1.035,00	0	0	19.270,79	14.002,22						
		PERU	2.589,31	1.019,56	0	0	3.128,91	2.373,24	14.173,90	14.423,31	25.085,87	15.168,09	9.921,52	8.408,35
		CHILE	548,83	250,93	482,79	258,28	86,94	99,39						
		ANGOLA	175,11	96,81	0	0	424,82	365,35						
		COLOMBIA	130,09	89,77	0	0					24.068,75	16.968,13	11.563,94	8.487,79
		Francia	0	0	0,36	0,32					0,6	0,91	0,54	0,91
		Zona Franca del Ecuador	0	0	0	0	35.754,30	23.474,54	7.982,28	9.111,29				
		OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD					8.003,92	5.987,62	22.823,21	26.039,94	11.079,20	7.626,42	4.187,09	3.374,80
		EGIPTO					4.949,47	3.048,88						
		REPUBLICA DOMINICANA					3.589,46	2.329,56						
		CABO VERDE									32,59	16,3		
		ITALIA									1.650,00	797,32		
<b>TOTAL SUBPARTIDA :</b>			<b>99.187,22</b>	<b>40.172,38</b>	<b>91.034,21</b>	<b>45.795,27</b>	<b>154.593,73</b>	<b>109.323,95</b>	<b>132.334,80</b>	<b>146.176,20</b>	<b>131.279,82</b>	<b>94.302,44</b>	<b>73.197,52</b>	<b>65.302,61</b>
<b>TOTAL GENERAL:</b>			<b>99.187,22</b>	<b>40.172,38</b>	<b>91.034,21</b>	<b>45.795,27</b>	<b>154.593,73</b>	<b>109.323,95</b>	<b>132.334,80</b>	<b>146.176,20</b>	<b>131.279,82</b>	<b>94.302,44</b>	<b>73.197,52</b>	<b>65.302,61</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador, [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/ComercioExterior.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp)

Investigado por: Montero Carolina/2009.



### **3.2.4. Destino de las Exportaciones Ecuatorianas del Aceite Rojo de Palma Africana.**

Cada vez en Ecuador se incorporan nuevas plantaciones de alta productividad que permiten a Ecuador exportar aceite de palma a Venezuela, Colombia, Chile, México y Panamá, entre otros países; volúmenes que pueden variar según los excedentes locales que se generen y las oportunidades de negocios de comercio exterior que se concreten. Se ha estado exportando aceite de palma desde 1992, con una tasa de crecimiento del 33,6% promedio anual. De la producción de aceite de palma generada de 1998 (230852 Tm) se exportaron 11322 Tm con un valor FOB de 6,4 millones de dólares y la diferencia fue demandada por la industria nacional.

*“En el año 2000, el país exportó 14338 Tm de aceite crudo. Este volumen total vendido (18744 Tm) representó ingresos al país por 6,2 millones de dólares. Los principales destinos en orden de importancia fueron Reino Unido, Colombia y Venezuela a estos últimos países se los considera como socios comerciales de mucho interés para la exportación del aceite crudo de palma.”<sup>13</sup>*

En el 2001 tuvo un comportamiento limitado en las exportaciones. Las ventas totales de aceite crudo y refinado de palma se redujeron con relación al año 2000 en 4,8 veces en volumen, pasando de 18744 Tm a 3896 Tm y a la tercera parte con relación a los ingresos totales por ventas (USD 2,25 millones). El mayor decrecimiento experimentó la exportación de aceite crudo de palma pues pasó de 14337 Tm en el año 2000 a 262 Tm en el año 2001; como consecuencia de esto, el país perdió recursos que pudieron provenir de las compras de aceite crudo que realiza el Reino Unido.

La repentina caída en las exportaciones de aceite crudo de palma en el año 2001 son consecuencia de dos factores: la caída de la producción y desde luego de los excedentes

---

<sup>13</sup>“ [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/ComercioExterior.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp)”

exportables; y, la estrategia adoptada en la industrialización y venta de nuevos productos con valor agregado que permiten mejorar los márgenes de utilidad, principalmente los del subsector extractos y otros aceites vegetales.

El Banco de Central del Ecuador, reportó en el año 2005 que las exportaciones de aceite rojo a Venezuela fueron de 24591,80 Tm, que representó ingresos al país por 11849.49 expresado en miles de dólares, mientras que el año 2006 Ecuador exportó a Venezuela una cantidad de 69766.39 Tm con un valor de 37006,78 dólares, para el año 2007 la cantidad fue de 53354,44 Tm con un valor de 40170,93 dólares, para los años 2008 y 2009 el monto de las exportaciones de aceite de palma en bruto fueron de 35497,59 y de 34875,19 Tm , con valores de 40237,05 y 31292,58 USD respectivamente, el primer semestre del año 2010 se registró un volumen de exportación de 41596,84 Tm lo que representó 40859,61 USD.

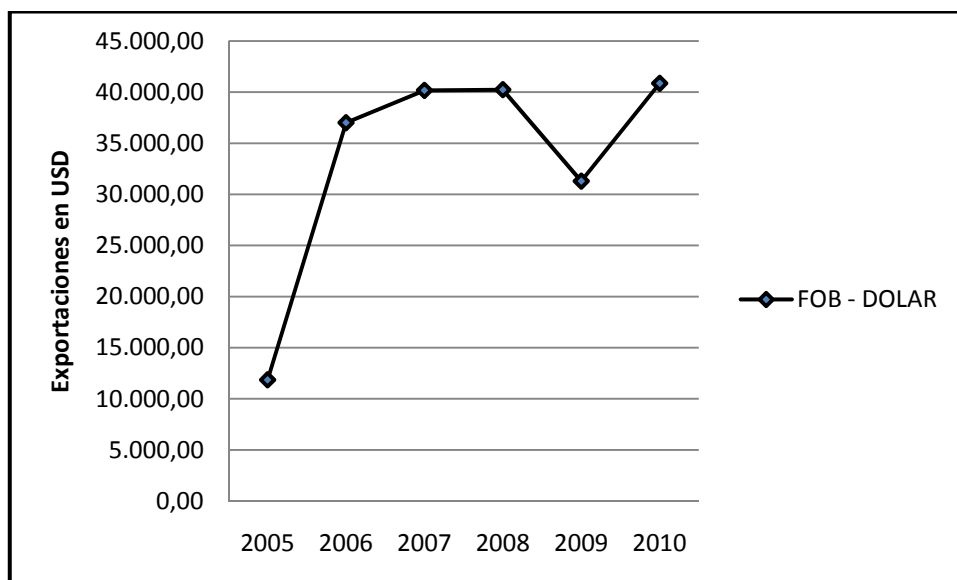
**Tabla Nº 11**  
**Exportaciones Ecuatorianas de Aceite de Palma Africana a Venezuela desde el 2005 al 2010.**  
**(Expresado en Toneladas y Miles de Dólares)**

<b>AÑOS</b>	<b>TONELADAS METRICAS</b>	<b>FOB - DOLAR</b>
2005	24,591.80	11,849.49
2006	69,766.39	37,006.78
2007	53,354.44	40,170.93
2008	35,497.59	40,237.05
2009	34,875.19	31,292.58
2010	41,596.84	40,859.61

**Fuente:** Banco Central del Ecuador.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Gráfico N° 8**  
**Dinámica de las Exportaciones Ecuatorianas de Aceite de Palma Africana a**  
**Venezuela en los años 2005 y 2010.**



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### 3.3. Distribución de la Producción de Aceite Rojo de Palma Africana.

#### 3.3.2. Volumen de Producción de Aceite Rojo de Palma Africana destinado al consumo interno.

Como podemos observar en la tabla N° 12 la producción de aceite de palma africana en el Ecuador según ANCUPA: " *para los años 2000, 2001, 2002, la producción de aceite de palma tiende a estabilizarse después del Fenómeno del Niño, y para el año 2003 alcanza una producción de 268932 Tm; este fenómeno está ligado a la presencia del "Niño" en nuestras costas cada cuatro años (aumenta la pluviosidad), para el año 2006 la producción aumentó a 352120 Tm, finalmente la producción de aceite de palma africana fue de 447667 Tm en el año 2009.*"<sup>14</sup>

<sup>14</sup> "Revista Ancupa 2009"

El consumo de aceite de palma africana en el Ecuador en el año 2000 fue de 197540 Tm, mientras que en el año 2005 de 201258 Tm y en el año 2009 el consumo aumenta a 212000 Tm, con una tasa de crecimiento interno de 0.79% entre los años 2000 – 2009.

**Tabla Nº 12**  
**Producción Nacional de Aceite de Palma destinado al consumo interno desde el 2000 al 2009.**

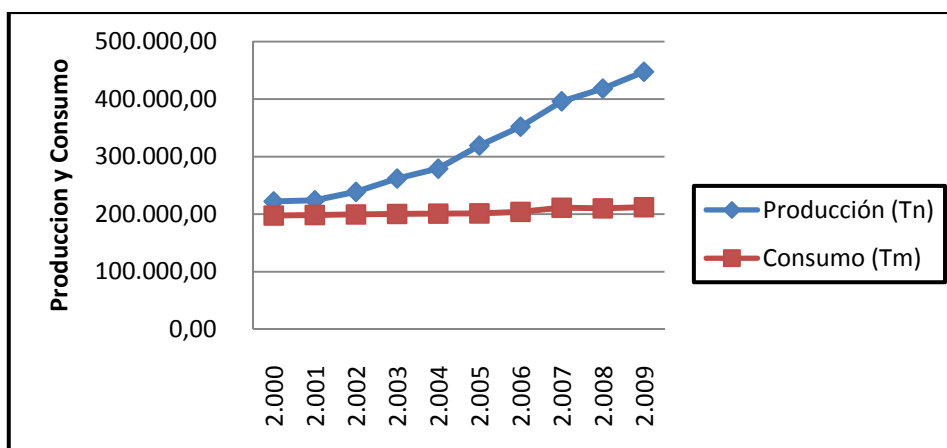
Producción y Consumo de Aceite de Palma Africana en el Ecuador		
Año	Producción (Tn)	Consumo (Tm)
2,000	222,195.00	197,540.00
2,001	224,195.00	198,508.00
2,002	238,798.00	199,508.00
2,003	261,932.00	200,203.00
2,004	279,152.03	200,798.00
2,005	319,338.16	201,258.00
2,006	352,120.40	204,039.00
2,007	396,301.00	211,277.00
2,008	418,379.20	210,000.00
2,009	447,667.00	212,000.00

Fuente: ANCUPA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

**Gráfico Nº 9**

**Evolución de la Producción y Consumo Interno de Aceite de Palma desde el año 2000 al año 2009.**



Fuente: ANCUPA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### 3.3.3. Volumen de Producción de Aceite Rojo de Palma Africana destinado a la exportación.

*“ANCUPA en el año 2009 estimó que el consumo interno de aceite de palma africana fue de 212000 Tm de las 447667 Tm producidas, si se considera la capacidad instalada en nuestro país se puede decir que la oferta exportable fue de 235667 Tm de aceite de palma africana.”<sup>15</sup>*

Es necesario considerar que el Ecuador es el segundo país latinoamericano en la producción de aceite de palma; en el año 2006 exportó un total de 148693 Tm, comparadas con las 81354 Tm en el año 2004, la tasa de crecimiento fue de 70,5%; lo que indica el crecimiento del sector en los últimos años. Así podemos expresar que el Ecuador cuenta con una oferta exportable constante.

El destino de las exportaciones que hizo Ecuador en el 2004, correspondieron en más de la mitad a Venezuela, seguido por Colombia y mucho después por Chile, Perú y otros. Mientras que en el 2005 existió un fenómeno de compra masiva por parte de México y Europa, además Brasil ingresa en la lista de destinos de exportaciones de aceite de palma ecuatoriana.

*“En Europa sobresalen los siguientes mercados del aceite de palma africana ecuatoriano: Alemania, España, Francia, Países Bajos y Reino Unido. Otros compradores son Estados Unidos, Angola e India, si bien en montos inferiores. Dentro de las exportaciones de los productos de la palma, existen otras fracciones que también son enviadas fuera del Ecuador, en el año 2005 se exportaron aproximadamente 40672 Tm de estas (torta de palmiste y aceite refinado de palma y sus fracciones), sin embargo es una cantidad relativamente pequeña en comparación con la exportación del aceite crudo de palma.”<sup>16</sup>*

---

<sup>15</sup> “<http://www.ancupa.com/index.shtml?s=M&n=67&k=54&m=Archivos&apc=M---Archivos66xx54xx-xx1->”

<sup>16</sup> “Embajada de Brasil, 2006.”

**Tabla N° 13**  
**Producción, Consumo y Excedente de Aceite de Palma en el Ecuador desde el 2000 al 2009.**

Producción, Consumo y Excedentes de Aceite de Palma Africana en el Ecuador			
Año	Producción (Tn)	Consumo <sup>TM</sup>	Excedente <sup>TM</sup>
2000	222,195.00	197,540.00	24,655.00
2001	224,195.00	198,508.00	25,380.00
2002	238,798.00	199,508.00	39,290.00
2003	261,932.00	200,203.00	61,729.00
2004	279,152.03	200,798.00	81,354.39
2005	319,338.16	201,258.00	138,693.80
2006	352,120.40	204,039.00	148,080.99
2007	396,301.00	211,277.00	185,024.00
2008	418,379.20	210,000.00	218,379.20
2009	447,667.00	212,000.00	235,667.00

**Fuente:** ANCUPA.

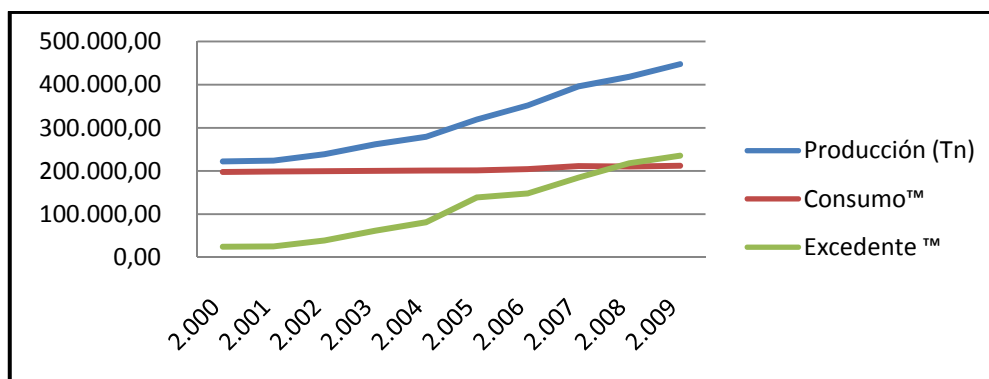
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

En el año 2004 del excedente de la producción del Ecuador, se exportó a México el 33,4%; seguido por Europa con 25,2%; en tercer lugar el 19,6%, luego le siguen Colombia con el 5,8%; Brasil con el 5,5%; Perú con el 4,5% y a otros países se exportó el 6,1%.

Para el año 2005 se exportó del total del excedente el 67,8% a Venezuela, el 25,4% se exportó a Colombia, a Chile el 4,6%; a Perú 1,9% y a otros países el 0,4%.

**Gráfico N° 10**

**Evolución de la Producción, Consumo y Excedente de Aceite de Palma en el Ecuador desde el año 2000 al año 2009.**



**Fuente:** ANCUPA.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### **3.4. Análisis de la Demanda de Aceite Rojo de Palma Africana a nivel mundial.**

#### **3.4.1. Comercio de Venezuela con el Mundo.**

*“De los nueve países que conforman la Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América (ALBA), Venezuela y Ecuador son los que concentran el 90% de las exportaciones del ALBA al Mundo. Venezuela presentó en el año 2007 una participación de 75,6%, mientras que Ecuador aportó con el 14,4% para ese mismo año.”<sup>17</sup>*

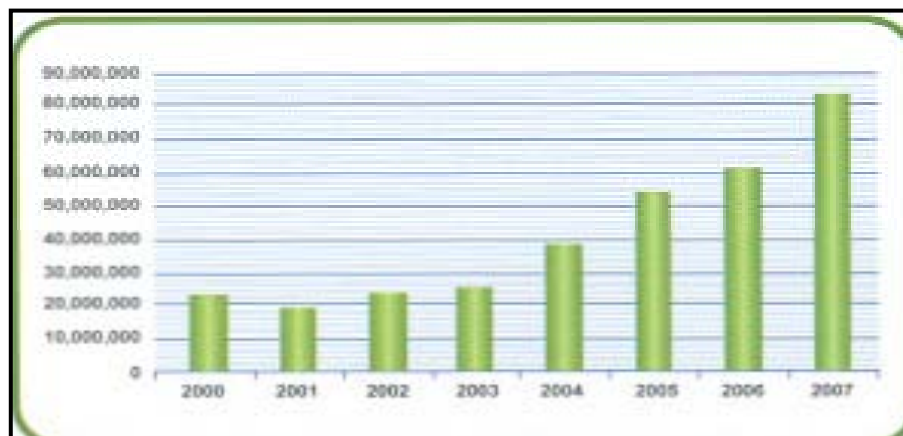
Las importaciones venezolanas presentaron un comportamiento variado durante el período 2000 – 2008 con un crecimiento promedio anual de 15.5%. En los años 2001 – 2003 se observó un decrecimiento promedio anual de 13,5% que ocasiono que las importaciones en este ultimo años alcancen un monto de 8313621.9 miles de dólares en comparación con los 16126097.4 miles de dólares del año 2001. Desde el año 2003 hasta el año 2008 se mantiene una tendencia de crecimiento en las importaciones, registrando en 2008 un monto de 45128151 miles de dólares que en relación al 2003 significó un crecimiento de 40,3%.

---

<sup>17</sup>“Boletín de Perspectiva Industrial №10, "Venezuela una oportunidad comercial para el Ecuador" MIPRO, 2009, Pág. 3.”

Gráfico N° 11

**Importaciones venezolanas desde el mundo en el periodo del 2000 – 2008 (en miles de USD).**



Fuente: UN-COMTRADE.

Elaborado por: Dirección de Estadísticas y Estudios para la Industria/2009.

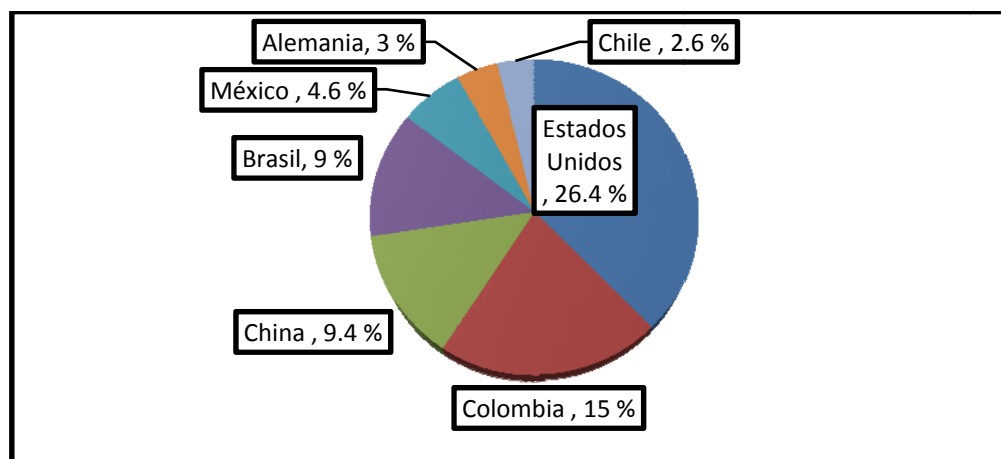
*“Las principales importaciones para el año 2008 provinieron de Estados Unidos con una participación del 26,4%, seguido de Colombia con un 15%. Sus otros principales proveedores son China con un 9.4%, Brasil participa con un 9%, México con el 4,6%, Alemania aporta con un 3% y Chile un 2,6%.”*<sup>18</sup> Los siete países representados en la siguiente gráfico N° 12 suman el 70% del total de las importaciones venezolanas.

Venezuela persiste en el diseño de una política exterior orientada a la diversificación y mantiene las iniciativas que tienden a fortalecer la alianza con países de Suramérica, Centroamérica y el Caribe, tanto en la esfera real de la economía como en la financiera, al fundamentarse en la propuesta de integración para alcanzar la constitución de un bloque con mayor poder de negociación en la economía mundial, basándose en Acuerdos de Complementación Económica, de Alcance Parcial y Libre Comercio y de Intercambio Preferencial, que se mantienen con los países mencionados en el párrafo anterior.

<sup>18</sup>“Boletín de Perspectiva Industrial N°10, "Venezuela una oportunidad comercial para el Ecuador" MIPRO, 2009, Pág. 5.”



**Gráfico Nº 12**  
**Principales países de origen de las Importaciones de Venezuela desde el Mundo,**  
**2008.**



**Fuente:** UN-COMTRADE.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

En la gráfica observamos países de América del Sur, los mismos que forman parte de acuerdos comerciales con Venezuela y tienen entre ellos programas de liberación comercial que consisten en desgravaciones progresivas y automáticas aplicables sobre los aranceles, según el producto y donde pueden entrar con 0% en aranceles, como lo es con Chile por pertenecer al Mercosur; con Brasil, Venezuela tiene acuerdos como ACE 59 que determina el 100% de preferencias arancelarias, con Colombia y México goza de un trato preferencial a sus mercaderías por pertenecer a la ALADI, por tal razón las mercaderías de ambos países gozan de PA, con China tienen acercamientos en el ámbito comercial, el 16 de septiembre de 2011, la página del Ministerio de Comercio Exterior de Venezuela expresa que se firmó un documento para mejorar las relaciones comerciales entre ambos países, pero se desconoce que trato arancelario puedan tener; debo aclarar que con Alemania y Estados Unidos, Venezuela no tiene un acuerdo bilateral en el ámbito comercial, considero que esto se debe a las diferentes políticas que tienen estos países y a la falta de un Tratado de Libre Comercio (TLC).

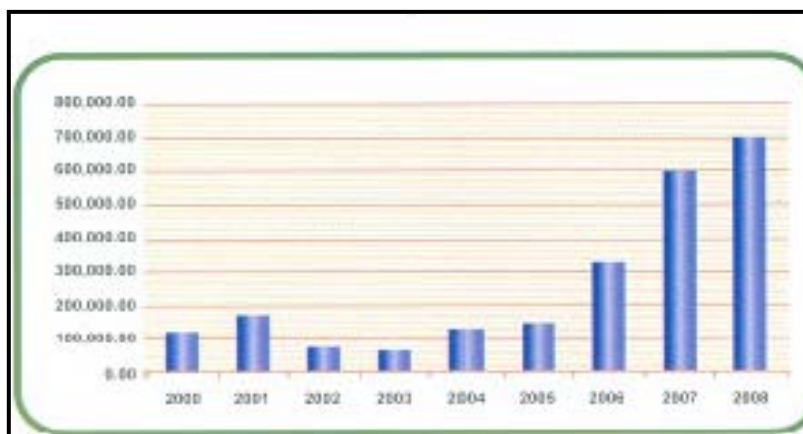
### 3.4.2. Comercio de Venezuela con el Ecuador.

*“En el año 2008 Venezuela constituyó el principal destino de las exportaciones Ecuatorianas dentro de los países del ALBA, siendo su participación el 70,6%, seguido con el 19,6% de Honduras, y Nicaragua con un 6,2%”<sup>19</sup>*

El flujo exportador entre Ecuador y Venezuela ha presentado un crecimiento interesante en la mayoría de los años del periodo 2000 – 2008. En este último año el valor registrado fue de 698361.90 expresado en miles de dólares en relación a los 117897.37 miles de dólares de 2000, es decir un incremento promedio anual de 24,9%. Cabe mencionar que desde Enero hasta Abril del año 2009, se tuvo un monto de 145670.69 miles de dólares el mismo que es superior a la cifra registrada para el todo el año 2005 que fue de 139758.51 miles de dólares.

**Gráfico Nº 13**

**Exportaciones Ecuador - Venezuela, en miles de USD, 2000 - 2008.**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador.

**Elaborado por:** Dirección de Estadísticas y Estudios para la Industria/ 2009.

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) en el año 2009, identificó que Venezuela en el 2008 compró al mundo 4540 productos y los mismos representaron

<sup>19</sup> “Boletín de Perspectiva Industrial Nº10, "Venezuela una oportunidad comercial para el Ecuador" MIPRO, 2009, Pág. 9.”

44827 millones de dólares, sin embargo los de mayor importancia en relación al monto de importación (por encima de un millón) son 2417 productos, de los cuales el Ecuador está en capacidad de abastecer a Venezuela 233 productos. En base a estos productos el MIPRO, realizó dos listas en función de la demanda Venezolana, la primera, productos que el Ecuador ya comercializa con este país y que pueden potenciar y suman 123 productos, es necesario recalcar que el aceite de palma africana en bruto con partida arancelaria 1511100000 se encuentra en esta lista, y la segunda, productos ecuatorianos nuevos que se podrían comercializar con Venezuela y son 110, en las siguientes tablas № 14, 15 se cita 15 productos de cada lista.

**Tabla № 14**  
**Productos que ya se comercializan con Venezuela y pueden ser potenciados.**

Producto	Nombre del Producto	Importaciones Venezuela desde el mundo (miles de USD)					Tasa de crecimiento promedio anual de las imp de Ven desde el mundo	Exportaciones de Ecuador a Venezuela (miles de USD)
		2004	2005	2006	2007	2008	2004-2008	2008
271000	Aceites de petroleo o de minerales bituminosos, excepto los de aceites crudos, preparaciones con un contenido de aceites >=70% en peso.	56.533,00	44.675,50	16.644,90	38.744,50	164.094,90	30,50%	9,00
160414	Atunes, listados en conserva, enteros o en trozos.	25.589,40	28.234,50	36.462,80	52.563,80	158.337,60	57,70%	36.242,20
160420	Las demas preparaciones y conservas de pescados.	837,1	302,5	670,7	2.372,90	9.649,50	84,30%	78.402,70
151110	Aceite de palma, en bruto.	22.626,20	13.223,70	27.370,10	27.825,30	58.327,10	26,90%	40.237,00
870431	Los demas vehiculos para el transporte de mercancías con motor de embolo, de encendido por chispa; de peso total con carga maxima <= a 5.1.	113.884,10	294.418,70	380.121,00	624.912,00	138.114,10	4,90%	72.523,40
732111	Aparatos de coccion y calentaplatos	25.757,10	50.797,80	56.034,70	81.438,80	119.662,70	45,80%	38.459,50
870323	Los demas vehiculos automoviles para el transporte de personas(excluidos los de la 8702) con motor de embolo alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada entre 1500 - 3000 cm3.	601.339,00	1.038.020,90	1.104.415,30	1.818.696,20	801.024,50	12,40%	0,00
200891	Palmitos, preparados conservado	1.107,50	2.098,20	2.310,80	3.811,40	7.927,20	53,60%	8.391,00
870210	Vehiculos automoviles para el transporte de diez o mas personas con motor de embolo, de encendido por compresion.	24.886,50	50.429,50	50.201,30	111.805,30	90.060,10	37,90%	44.622,60
230120	Harina, polvo y pellets, de pescado o de crustaceos, moluscos.	8.357,40	4.603,40	6.262,30	5.704,00	6.120,70	-0,90%	709,70
740400	Desperdicios y desechos de cobre.	63,40	590,70	4,20	2.243,80	3.181,80	188,20%	1.023,40
151190	Los demas aceites de palma y sus fracciones	18.634,90	2.675,50	2.883,30	1.749,60	10.400,70	-13,60%	10.400,60
870322	Los demas vehiculos automoviles para el transporte de personas(excluidos los de la 8702) con motor de embolo alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada entre 1000 - 1500 cm3.	158.360,80	249.785,80	290.261,50	321.864,60	113.484,00	-8,00%	25.809,80
401110	Neumaticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automoviles de turismo	33.830,40	70.167,90	61.063,90	48.456,70	63.162,30	17,10%	8.780,50
170490	Los demas articulos de confiteria sin cacao	35.722,70	52.762,20	56.693,60	65.679,40	97.045,20	28,40%	508,20

Fuente: UN-COMTRADE.

Elaborado por: Montero Carolina/ 2009.

**Tabla № 15**  
**Productos nuevos que se pueden comercializar con Venezuela.**

Producto	Nombre del Producto	Importaciones Venezuela desde el mundo (miles de USD)					Tasa de crecimiento promedio anual de las imp de Ven desde el mundo	Exportaciones Ecuador desde el mundo (miles de USD)
		2004	2005	2006	2007	2008	2004-2008	2008
852520	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado	413.255,70	893.993,90	1.299.560,20	1.267.142,50	1.845.082,80	45,40%	2.772,90
100690	Los demás mariscos	69.905,70	18.411,50	5.171,00	100.266,60	314.149,50	46,20%	4.533,60
740811	Alambres de cobre refinado con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm.	46.550,20	61.744,30	104.433,20	131.479,40	198.457,60	43,60%	3.824,20
841199	Las demás partes de turbinas de gas	58.924,20	115.927,60	83.048,40	59.605,00	147.228,10	25,70%	2.604,60
170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	53.805,00	38.164,60	32.592,20	63.787,00	93.733,90	14,90%	3.393,30
330300	Perfumes y agua de tocador.	15.728,30	28.769,70	38.036,20	35.819,40	78.300,20	47,10%	13.585,20
841182	Las demás turbinas de gas de potencia superior a 5000 kw.	12.483,70	74.907,60	140.262,00	87.850,50	77.023,10	57,60%	2.060,00
O30420	Filetes congelados de moluscos y demás carnes de pescado.	2.095,40	3.728,40	3.663,80	4.039,40	74.197,40	143,90%	46.479,00
O71333	Frijól de vaina seca desvainada	30.317,50	20.433,60	29.460,10	45.263,40	60.618,60	18,90%	4.146,20
730890	Chapas, barras, perfiles, tubos y similares, preparados para la construcción de hierro o acero	7.145,90	10.009,00	18.566,10	25.534,00	52.030,60	64,30%	2.520,30
400122	Cauchos naturales técnicamente especificados(tsnr).	32.608,50	30.419,60	42.384,00	26.417,40	46.443,10	9,20%	2.075,40
640419	Los demás calzados con zuela de caucho o plástico.	5.656,30	10.393,20	8.691,20	9.929,10	23.999,70	43,50%	14.052,40
630633	Los demás sacos y talegas o formas similares de polietileno o polipropileno.	1.734,30	2.203,40	2.187,70	5.748,70	20.906,90	86,30%	14.900,60
170410	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubierta de azúcar.	13.338,80	12.560,20	16.093,70	14.616,00	17.906,90	7,60%	25.978,50
870421	Los demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo, de encendido por compresión: de peso total con carga máxima <= a 5t.	7.339,00	35.773,50	34.708,10	46.437,40	13.040,90	15,50%	121.340,40

**Fuente:** UN-COMTRADE.

**Elaborado por:** Montero Carolina/ 2009.

### 3.4.3. Importaciones Venezolanas de Aceite Rojo de Palma Africana desde Ecuador.

Según datos proporcionados por la Asociación de Cultivadores de Palma Africana (ACUPALMA) (2006), Venezuela desde el mundo en el año 2002 importó 18027,13 Tm de aceite de palma africana, en el año 2003 esta cantidad ascendió a 38554,84 Tm, para el año 2004 esta cantidad fue de 55304,22 Tm, en el año 2005 la suma fue de 25584,83 Tm y para el año 2006 se importó 69382,99 Tm.

*“Según datos de la Agencia de Naciones Unidas para el Comercio Exterior (UN-COMTRADE) del 2008, Venezuela importó aceite de palma africana desde el mundo en una cantidad de 22626.2 miles de dólares para el año 2004, para el año 2005 esta cantidad descendió a 13223.7 miles de dólares, en el año 2006 esta cantidad alcanzó los 27370.1 miles de dólares, para el año 2007 Venezuela importó 27825.3 miles de dólares y en el año 2008 importó aceite de palma en una cantidad de 58 327.1 miles de dólares, con una tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de Venezuela desde el mundo entre los años 2004-2008 de 26,9%; mientras que las exportaciones de Ecuador de aceite de palma africana en bruto (partida arancelaria: 151110) al mundo en el año 2008 fueron de 146178.2 miles de USD.”<sup>20</sup>*

*“Venezuela importó desde el Ecuador aceites, grasas vegetales y animales (Aceite Crudo de Palma, Aceite de Palmiste, Estearina de Palma, Harina de Pescado, Jabón de tocador, Manteca Vegetal) en una cantidad total de 23718,24 Tm en el año 2002, para el año 2003 se importó 29374,25 Tm, esta cantidad subió a 50760,73 Tm en el año 2004, para el año 2005 la cantidad de productos desde Ecuador fue de 39403,83 Tm y finalmente en el año 2006 se importó 73351,84 Tm. Sin embargo cabe recalcar que si estas cifras se desglosan, tenemos que para el año 2006, el aceite de palma africana fue el producto de mayor importación desde Venezuela dentro de los aceites, grasas vegetales y animales producidos en el Ecuador y este producto tuvo una*

---

<sup>20</sup> “Aceites y Grasas Animales y Vegetales”, UN-COMTRADE, 2008, Pág. 1.

*participación del 89.80% del total de este grupo de aceites y grasas vegetales y animales, con una tasa de crecimiento del 2002 al 2006 de 25.33%.”<sup>21</sup>*

Las importaciones venezolanas de aceite crudo de palma desde el Ecuador según el Banco de Comercio Exterior de Venezuela (BANCOEX) en el año 2004 fue de 21506842 USD, para el año 2005 de 13223742 USD, mientras que el año 2006 Ecuador exportó a Venezuela una suma de 38466643 USD, para el año 2007 esta suma se redujo a 37858349 USD, para los años 2008 y 2009 el monto de exportaciones de aceite de palma en bruto fue de 50367995 y de 37402144 USD respectivamente; cabe indicar que para el año 2009 hubo una reducción en las importaciones de Venezuela de aceite de palma desde el Ecuador, debido a la recesión económica mundial y sobreoferta de aceite de palma en el mundo; para el año 2010 existe una mayor demanda por parte de Venezuela para la producción de biocombustibles y como un aceite alternativo a las grasas saturadas. (BCE, 2010).

- Subpartida NANDINA: 1511100000
- Descripción NANDINA: Aceite en bruto.
- Ad-valorem: 20%.

**Tabla N° 16**  
**Importaciones Venezolanas de Aceite Rojo de Palma Africana desde el Ecuador,**  
**entre los años 2004 y 2009.**

<b>Año</b>	<b>Importaciones en USD</b>
2,004	21,506,842.00
2,005	13,223,742.00
2,006	38,466,643.00
2,007	37,858,349.00
2,008	50,367,995.00
2,009	37,402,144.00

**Fuente:** BANCOEX.

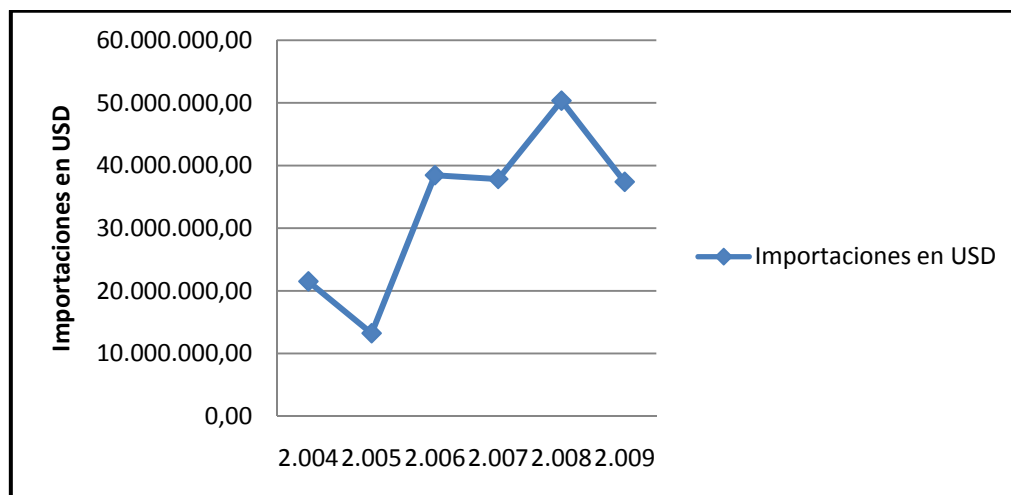
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

---

<sup>21</sup>“ ACUPALMA, 2006”

Gráfico Nº 14

**Dinámica de las Importaciones Venezolanas de Aceite Rojo de Palma Africana desde el Ecuador, entre los años 2004 y 2009.**



Fuente: BANCOEX.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### 3.5. Oferta.

*“En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado”.*<sup>22</sup>

Está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la mezcla óptima de los recursos mencionados, entre otros.

Se expresa gráficamente por medio de la curva de la oferta. La pendiente de esta curva determina cómo aumenta o disminuye la oferta ante una disminución o un aumento del precio del bien. Esta es la elasticidad de la curva de oferta.

<sup>22</sup> <http://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

La ley de la oferta establece que, ante un aumento en el precio de un bien, la oferta que exista de ese bien va a ser mayor; es decir, los productores de bienes y servicios tendrán un incentivo mayor para ofrecer sus productos en el mercado durante un periodo, puesto que obtendrán mayores ganancias al hacerlo.

La elasticidad de la oferta mide la capacidad de reacción de los productos ante alteraciones en el precio, y se mide como la variación porcentual de la cantidad ofrecida en respuesta a la variación porcentual de precio.

Los valores dependen de la característica del proceso productivo, en la necesidad o no de emplear factores específicos para la producción del bien y del plazo de tiempo considerado. Tiene pendiente positiva, cuando más alto es el precio, más quieren y pueden las empresas producir y vender.

***“Los aceites y grasas son componentes de la dieta humana que contienen ácidos grasos y vitaminas indispensables para el crecimiento y la salud de los seres humanos. Además la textura, el sabor, el aspecto y otras características organolépticas de muchos alimentos mejora cuando se les agrega grasa o son cocinados en aceites, de manera que la gente los prefiere”***<sup>23</sup>. En el mercado venezolano existen diferentes tipos de aceite, cuyos componentes son vegetales -maíz, soya, ajonjolí, girasol, entre otros- los cuales se obtienen mediante complejos procesos de extracción y refinación. La industria productora de aceite comestible se caracteriza porque la calidad de sus productos depende de la materia prima utilizada - la cual proviene del sector agrícola-, así como también de la tecnología que se emplea para procesarla. Por ello, al alterarse alguno de estos factores se ve afectada la calidad de la producción.

***“Los aceites y grasas comestibles constituyen el grupo de alimentos donde Venezuela muestra el mayor grado de dependencia del exterior”; en efecto, cerca del 85% del abastecimiento proviene de las importaciones. Éstas en su mayoría se hacen en forma***

---

<sup>23</sup> “Mazzani, B. “Cultivo y mejoramientos de plantas oleaginosas”, Caracas, 1992.”



*de aceites vegetales en bruto y en una pequeña proporción como semillas oleaginosas. Tal situación se agudizó en Venezuela a partir del año 1989, debido a que el panorama económico repercutió significativamente en el sector agrícola, en particular el sector productor de cultivos oleaginosos; la disminución del área sembrada ha generado desde entonces grandes inconvenientes a la hora de adquirir materia prima, lo que trae como consecuencia una reducción en la producción de aceites en el país”.*<sup>24</sup>

### **3.6. Balanza Comercial entre Venezuela y Ecuador.**

El comportamiento de la balanza comercial ecuatoriana ha sufrido cambios significativos durante el periodo 2000-2008. Entre los años 2001-2003 se registraron déficits comerciales y a partir del año 2004, la balanza se recupera hasta alcanzar un valor de 1095246.2 miles de dólares en el año 2008. Este monto es inferior al registrado en el año 2000 que fue de 1525674.1 miles de dólares de superávit.

La evolución de la balanza comercial entre Venezuela y Ecuador para el periodo 2000-2009 ha sido negativa para el Ecuador. Según un reporte del Banco de Comercio Exterior (BANCOEX) en el año 2010, la balanza comercial entre Venezuela y Ecuador en periodo 2000 al 2009, refleja los siguientes datos: las exportaciones totales de Venezuela al Ecuador en el año 2000 fueron de 226510 USD (Petróleo y derivados: 56160 USD y no petroleras 170350 USD), mientras que las importaciones totales desde Ecuador hacia Venezuela fueron de 127075 USD, con un intercambio comercial de 353585 USD y un saldo a favor de Venezuela de 99435 USD. Para el año 2002 las exportaciones totales de Venezuela al Ecuador aumentaron a 319882 USD (Petróleo y derivados: 106390 USD y no petroleras 213492 USD); las importaciones desde Ecuador a Venezuela sumaron una cantidad de 49658 USD, con un saldo a favor de Venezuela de 270224 USD. En el año 2004 las exportaciones totales desde Venezuela a Ecuador

---

<sup>24</sup> “El desarrollo de la industria alimentaria venezolana de grasas y aceites”, Morales Agustín, 2004, Pg. 1.”

aumentaron y la cifra alcanzada fue de 333021 USD (Petróleo y derivados: 36711 USD y no petroleras 296310 USD).

Cabe recalcar que desde el año 2004 las importaciones desde Ecuador a Venezuela aumentan drásticamente con un valor de 116746 USD, a diferencia de los años anteriores. En el año 2006 la balanza comercial entre los dos países empieza a tener una dinámica más amplia; tanto las exportaciones e importaciones de los países aumentaron y es así que las exportaciones de Venezuela al Ecuador alcanzaron una cifra de 388039 USD (Petróleo y derivados: 167565 USD y no petroleras 220474 USD), mientras que las importaciones desde Ecuador a Venezuela sumaron una cifra de 265471 USD, con un intercambio comercial de 653510 USD y un saldo a favor de Venezuela de 1222568 USD.

Para el año 2008 la dinámica comercial de los dos países sigue en aumento y las exportaciones totales de Venezuela a Ecuador fueron de 1799169 USD (Petróleo y derivados: 1598369 USD y no petroleras 200799 USD), y las importaciones desde Ecuador a Venezuela fueron de 532416 USD. Para el año 2008 se puede observar que el intercambio comercial entre los dos países fue de 2331585 USD y un saldo a favor de Venezuela de 1266753 USD.

De este mismo reporte se puede observar que las exportaciones totales de Venezuela tuvieron una suma de 1203886 USD (Petróleo y derivados: 1136464 USD y no petroleras 67422 USD), mientras que las importaciones de Venezuela al Ecuador fueron de 607058 USD, con un intercambio comercial de 1810944 USD y un saldo a favor de Venezuela de 596828 USD.

Es necesario hacer énfasis que el gobierno del Sr. Econ. Rafael Correa, ha dado un impulso grande a las relaciones diplomáticas y comerciales con Venezuela, fruto de esto es la firma de varios convenios específicamente en el área energética y de hidrocarburos; estos convenios se han visto reflejados en el aumento de la exportaciones de Petróleo y sus derivados al Ecuador, es así que podemos observar que desde los

inicios (año 2006) del gobierno del presidente Rafael Correa se han incrementado las exportaciones de Petróleo y sus derivados de Venezuela a Ecuador en una suma de 167565 USD frente a 34901 USD del año 2005, y para los años siguientes estos rubros han ido creciendo.

Esta dinámica comercial impulsada por los dos gobiernos también se ha visto reflejada en las importaciones desde Ecuador a Venezuela y cómo podemos observar en la tabla N° 17 estas han ido en aumento desde el año 2006.

**Tabla N° 17**  
**Balanza Comercial entre Venezuela y Ecuador.**

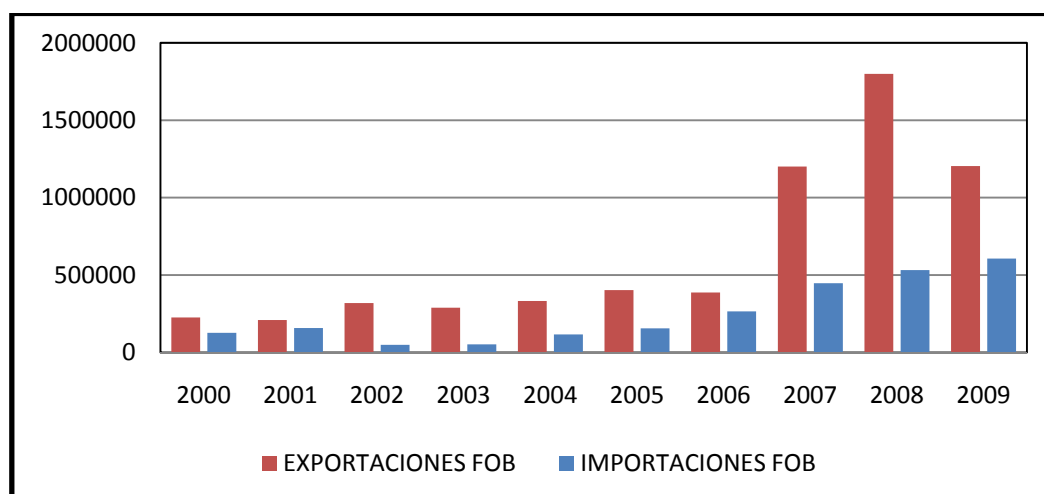
<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIONES FOB</b>	<b>IMPORTACIONES FOB</b>	<b>SALDO</b>
2000	<b>226510</b>	<b>127075</b>	99435
2001	<b>210268</b>	<b>157959</b>	52309
2002	<b>319882</b>	<b>49658</b>	270224
2003	<b>289829</b>	<b>52654</b>	237175
2004	<b>333021</b>	<b>116746</b>	216275
2005	<b>403446</b>	<b>155840</b>	247606
2006	<b>388039</b>	<b>265471</b>	122568
2007	<b>1201342</b>	<b>447713</b>	753629
2008	<b>1799169</b>	<b>532416</b>	1266753
2009	<b>1203886</b>	<b>607058</b>	596828

**Fuente:** Banco de Comercio Exterior de Venezuela.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Gráfico Nº 15

**Dinámica Comercial entre Venezuela y Ecuador, miles de USD, 2000-2009.**



Fuente: Banco de Comercio Exterior de Venezuela.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### 3.7. Características del Mercado Venezolano.

#### 3.7.1. Factores Político – Legal.

La República Federal Bolivariana de Venezuela es irrevocablemente libre e independiente y fundamenta su patrimonio moral y sus valores de libertad, igualdad, justicia y paz internacional en la doctrina de Simón Bolívar, el Libertador. Son derechos irrenunciables de la Nación la independencia, la libertad, la soberanía, la inmunidad, la integridad territorial y la autodeterminación nacional.

La estructura del Estado o el Poder Público Nacional está constituido por todas aquellas instituciones u órganos del Gobierno señaladas en la Carta Fundamental, con competencia a nivel Nacional; así se detallan la existencia del Poder Legislativo (Asamblea Nacional), Ejecutivo (Presidente o Presidenta, Vicepresidente o Vicepresidenta), Judicial (Tribunal Supremo de Justicia, Tribunales y Juzgados), Ciudadano (Fiscalía General de la República, Contraloría General de la República y Defensoría del Pueblo) y Electoral (Consejo Nacional Electoral).

### 3.7.2. Factores Económicos.

Venezuela es la quinta economía más grande de América Latina, después de Brasil, México y Argentina y la veinte y siete a nivel mundial según el Producto Interno Bruto (PIB) en el 2009. El PIB para el año 2009 fue de 337.295 millones de dólares con un PIB per cápita de 12.804 millones de dólares, ocupando el puesto 31 en el mundo, el PIB se compone por el sector agrícola con un 4%, el sector industrial aporta con un 34,6% y el sector de servicios aporta con el 61,4%.

Venezuela tiene una economía de mercado orientada a las exportaciones. La principal actividad económica de Venezuela es la explotación y refinación de petróleo para la exportación y consumo interno. *“Las exportaciones de Venezuela en el año 2008 fueron de 99.940 Millones de dólares, de los cuales a los productos del Petróleo y Minerales como aluminio, carbón y cemento le corresponde un 64.20 %, y el 35.8% le corresponden a productos no tradicionales como materias petroquímicas, manufacturas metálicas de acero y otras”*.<sup>25</sup>

**Tabla № 18.**  
**Indicadores Económicos y Sociales de Venezuela.**

Venezuela	
Área (km2)	916.445
Población estimada ( para julio 2009)	26.814.843
Población estimada ( proyección para el 2010)	28.833.845
Crecimiento poblacional (estimación de 2009).	1.51%
PIB(nominal)	705.584 MM
PIB per cápita(PPP)	11.246\$
Variación PIB (% 009)	-3.3
Reservas (millones)	28.954
Exportaciones (% PIB 2008)	99.940 MM
Importaciones (%PIB 2008)	47.380 MM
Inflación (% IPC 2009)	25.1
Desempleo (%)	7.4
IDH(2007)	0,844 (alto)
Comercio de Mercaderías(%PIB)	45.6

**Fuente:** <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve>.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

<sup>25</sup> [“https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve.”](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve)

### 3.7.3. Factores Sociales y Demográficos.

Se encuentra ubicada en la parte norte de América del Sur, por encima del Ecuador y al oeste del meridiano de Greenwich. Su territorio continental, con relación al Ecuador, se localiza entre los 0° 38' 53" y los 15° 40' 20" de latitud norte, y con relación al meridiano de Greenwich está entre los 59° 47' 30" y los 73° 23' 53" de longitud oeste. El punto más septentrional del territorio continental corresponde al cabo San Román (Falcón), a los 12° 11' 46" de latitud norte. Su idioma oficial es el español, el pueblo venezolano profesa en su gran mayoría la religión católica.

Los límites del territorio venezolano son los siguientes: Al norte: el mar Caribe siendo el componente limítrofe más complejo del país; Al sur: limita con las Repúblicas de Colombia y Brasil; Al este: limita con Guyana y el océano Atlántico; Al oeste: limita con Colombia.

El territorio venezolano cubre un área de 912.050 kilómetros cuadrados. Con una población estimada según el último censo del año 2001 de 22.621.500 hab, pero para el año 2010 tenemos una proyección de 28.833.845 habitantes según el INE (Instituto Nacional de Estadística), con una densidad de 31 habitantes por Km<sup>2</sup>.

Las características que marcan el desarrollo demográfico venezolano muestran: una alta tasa de natalidad con 18,71 nacimientos por cada mil personas, y una tasa de mortalidad de 4,92 muertes por cada mil personas. La actual tasa de natalidad es de 2,23 niños por cada mujer, la expectativa de vida es de 71,5 años para los hombres y 77,8 para las mujeres. Notablemente, ha habido un aumento significativo en la proporción y el número de venezolanos ancianos (mayores de 65), así como una caída correspondiente a la fertilidad total de la población.

### 3.8. Demanda.

#### 3.8.1. Análisis de la Oferta y Demanda.

##### 3.8.1.1. Producción Nacional, Importaciones y Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma Africana en Venezuela.

La Asociación de Cultivadores de Palma Africana de Venezuela (ACUPALMA), presenta a continuación la producción, importaciones y consumo aparente de aceite rojo de palma en Venezuela.

**Tabla Nº 19.**  
**Consumo Aparente del Aceite Rojo de Palma en Venezuela.**

<b>OFERTA REGISTRADA Y CONSUMO APARENTE DE ACEITE DE PALMA</b>					
<b>Expresado en Toneladas</b>					
<b>Período 2005 – 2009</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Producción Nacional	62,616.00	66,456.21	70,362.20	89,397.73	83,865.36
Importaciones	25,584.83	64,751.33	60,640.81	60,625.00	54,550.54
Exportaciones	0	0	0	0	0
Oferta Disponible	89,439.09	132,774.54	132,305.82	150,823.73	139,460.90
Consumo Aparente para todos los Usos	87,872.09	131,394.90	131,340.95	149,778.73	139,216.82

**Fuente:** ACUPALMA, INE.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 3.8.2. Proyección para cuantificar la Producción Nacional de Venezuela.

**Tabla N° 20.**  
**Método De Mínimos Cuadrados "Producción Venezuela".**

AÑOS	PRODUCCION TM	X	X= x-x	Y=y -Y	X*Y	X2
2005	62,616.00	0	-2	-11,923.50	23847	4
2006	66,456.21	1	-1	-8,083.29	8083.29	1
2007	70,362.20	2	0	-4,177.30	0	0
2008	89,397.73	3	1	14,858.23	14858.23	1
2009	83,865.36	4	2	9,325.86	18651.72	4
<b>TOTAL</b>	372,697.50	10	0	0.00	65440.24	10
	74539.5	2				

Fuente: ACUPALMA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

#### Ecuación de Proyección.

$$Y = 6544.024(x) + 74539.5$$

Los resultados de la proyección de la producción de aceite rojo de palma africana en Venezuela tienen una tendencia creciente, dado que en los últimos años han trabajado en el aumento de las superficies de cultivo de palma africana en el país, lo cual refleja el comportamiento histórico de dicha variable, como podemos observar en la Tabla N° 21.



**Tabla N° 21.**  
**Proyección de Producción de Aceite Rojo de Palma en Venezuela.**

AÑOS	PRODUCCION TM
2010	94171.57
2011	100715.60
2012	107259.62
2013	113803.64
2014	120347.67
2015	126891.69
2016	133435.72
2017	139979.74
2018	146523.76
2019	153067.79

Fuente: ACUPALMA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

#### 3.8.2.4. Importaciones de Aceite Rojo de Palma Africana de Venezuela.

Las importaciones venezolanas presentaron un comportamiento diverso durante el período 2005 – 2009, como se observa en la Tabla N° 22.

**Tabla N° 22.**  
**Datos Históricos de las Importaciones de Aceite Rojo de Palma de Venezuela.**

AÑOS	IMPORTACIONES TM
2005	25584.83
2006	64751.33
2007	60640.81
2008	60625.00
2009	54550.54

Fuente: ACUPALMA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

**Tabla N° 23.**  
**Proyección de las Importaciones.**

AÑOS	IMPORTACIONES S TM	X	X=x-x	Y=y-Y	X*Y	X2
2005	25584.83	0	-2	27,645.67	55291.34	4
2006	64751.33	1	-1	11,520.83	-11520.83	1
2007	60640.81	2	0	7,410.31	0.00	0
2008	60625.00	3	1	7,394.50	7394.50	1
2009	54550.54	4	2	1,320.04	2640.08	4
<b>TOTAL</b>	266,152.51	10	0	0.00	53805.09	10
	53230.502	2				

Fuente: ACUPALMA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### Ecuación de Proyección.

$$Y= 5380.509(x) + 53230.502.$$

El futuro comportamiento de las importaciones según la proyección es creciente, lo cual confirma el estudio realizado en relación al incremento en el consumo de este tipo de producto por las industrias de Venezuela y la demanda que tendrá en los próximos años, como se observa en la tabla N° 24.

**Tabla N° 24.**  
**Cifras Proyectadas de las Importaciones**

AÑOS	IMPORTACION TM
2010	69372.03
2011	74752.54
2012	80133.05
2013	85513.56
2014	90894.07
2015	96274.57
2016	101655.08
2017	107035.59
2018	112416.10
2019	117796.61

**Fuente:** ACUPALMA.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### 3.8.2.5. Exportaciones de Aceite Rojo de Palma Africana de Venezuela.

Datos históricos de ACUPALMA, 2010, indica que Venezuela no posee registros de las exportaciones de aceite crudo de palma a otros países lo que refleja la tabla N° 25. Lo cual nos indica que su producción deficitaria va a garantizar la importación del aceite rojo de palma de otros mercados internacionales, en este caso nuestro país será un proveedor brindando garantías para las empresas extractoras para destinar una parte de su producción a dicho mercado. Ya que Venezuela presenta un incremento en la

demanda y su capacidad de producción de palma no cubriría la demanda de las industrias locales de Venezuela.

**Tabla N° 25.**  
**Exportaciones de Aceite Rojo de Palma de Venezuela.**

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIONES TM</b>
2005	0
2006	0
2007	0
2008	0
2009	0

**Fuente:** ACUPALMA.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### **3.8.2.6. Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma en Venezuela.**

El siguiente cuadro nos muestra el consumo aparente de aceite rojo de palma en Venezuela, el mismo que tiende a incrementarse a través de los años. El consumo de este producto será cubierto casi en su totalidad por las importaciones y la producción nacional de aceite rojo de palma, ya que como observamos anteriormente Venezuela no es un gran productor de aceite porque su nivel de productividad es bajo, es por esto que no se abastece para el mercado interno que demanda gran cantidad del producto.

**Tabla N° 26.**  
**Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma Africana en Venezuela.**

<b>AÑOS</b>	<b>PRODUCCION TM</b>	<b>IMPORTACIONES TM</b>	<b>EXPORTACIONES TM</b>	<b>CONSUMO APARENTE TM</b>
2010	64539,60	69372.03	0	164242.69
2011	64103,67	74752.54	0	176350.01
2012	63667,75	80133.05	0	188457.34
2013	63231,82	85513.56	0	200564.67
2014	62795,89	90894.07	0	212672.00
2015	62359,96	96274.57	0	224779.33
2016	61924,04	101655.08	0	236886.66
2017	61488,11	107035.59	0	248993.99
2018	61052,18	112416.1	0	261101.32
2019	60616,25	117796.61	0	273208.65

Fuente: ACUPALMA.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

**Tabla N° 27.**  
**Datos Históricos del Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma de Venezuela.**

<b>AÑOS</b>	<b>CONSUMO APARENTE TM</b>
2005	87872.09
2006	131394.90
2007	131340.95
2008	149778.73
2009	139216.82

Fuente: ACUPALMA.

Elaborado por: Montero Carolina/ 2009.

**Tabla N° 28.**  
**Proyección del Consumo Aparente de Aceite Rojo de Palma en Venezuela.**

<b>AÑOS</b>	<b>CONSUMO APARENTE TM</b>	<b>X</b>	<b>X= x-x</b>	<b>Y=y -Y</b>	<b>X*Y</b>	<b>X2</b>
2005	87872.09	0	-2	-40,048.61	80097.22	4
2006	131394.90	1	-1	3,474.20	-3474.20	1
2007	131340.95	2	0	3,420.25	0.00	0
2008	149778.73	3	1	21,858.03	21858.03	1
2009	139216.82	4	2	11,296.12	22592.24	4
<b>TOTAL</b>	<b>639,603.49</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>0.00</b>	<b>121073.29</b>	<b>10</b>
	127920.698	2				

**Fuente:** ACUPALMA.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### **Ecuación de Proyección.**

$$Y = 12107.329(x) + 127920.698$$

Vemos que la proyección del consumo aparente de Venezuela se incrementa para los próximos años según se observa en la tabla N° 29, lo cual garantiza que nuestro proyecto va a tener mercado para el estudio de factibilidad que estamos realizando, debido a la baja producción u oferta de aceite rojo de palma africana en Venezuela, por lo que este país se ve obligado a importar este producto de otros países, siendo el Ecuador uno de sus principales proveedores.

**Tabla N° 29.**  
**Cifras Proyectadas del Consumo Aparente**

<b>AÑOS</b>	<b>CONSUMO APARENTE TM</b>
2010	164242.69
2011	176350.01
2012	188457.34
2013	200564.67
2014	212672.00
2015	224779.33
2016	236886.66
2017	248993.99
2018	261101.32
2019	273208.65

**Fuente:** ACUPALMA.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

## CAPÍTULO IV

### 4. ANTECEDENTES EXTRACTORA “ACEITPLACER” S.A.

#### 4.1. Objetivo General.

Mediante este estudio se pretende determinar la capacidad instalada y nivel de producción del aceite rojo de palma africana de la extractora “ACEITPLACER”, así como la identificación del proceso productivo más adecuado que de cómo resultado un producto con la calidad necesaria para cumplir con los requerimientos del mercado nacional e internacional, utilizando el equipo y maquinaria disponible requerida para este proceso.

#### 4.2. Localización.

La Extractora ACEITPLACER está ubicada en el Km 44 Vía Santo Domingo - Quinindé, se dedica a la extracción de aceite rojo de palma africana, posee una capacidad de proceso 20 Tn/h de fruta, procesadas con los más altos índices de higiene y calidad.

Funciona desde el año 1980 y su operación consiste en la extracción de aceite rojo del fruto de la palma africana, por mecanismos netamente físicos: cocinado, prensado, decantación y almacenamiento temporal en tanques de 200 toneladas, hasta trasportar en tanqueros el aceite rojo a Industrias de refinación, para la obtención de aceite y manteca comestible. Por ser una Empresa en funcionamiento no se considera la fase de diseño y construcción por lo que nos concretamos a la fase de operación y procesos de producción.

**Foto N° 3.**  
**Extractorora “ACEITPLACER”.**



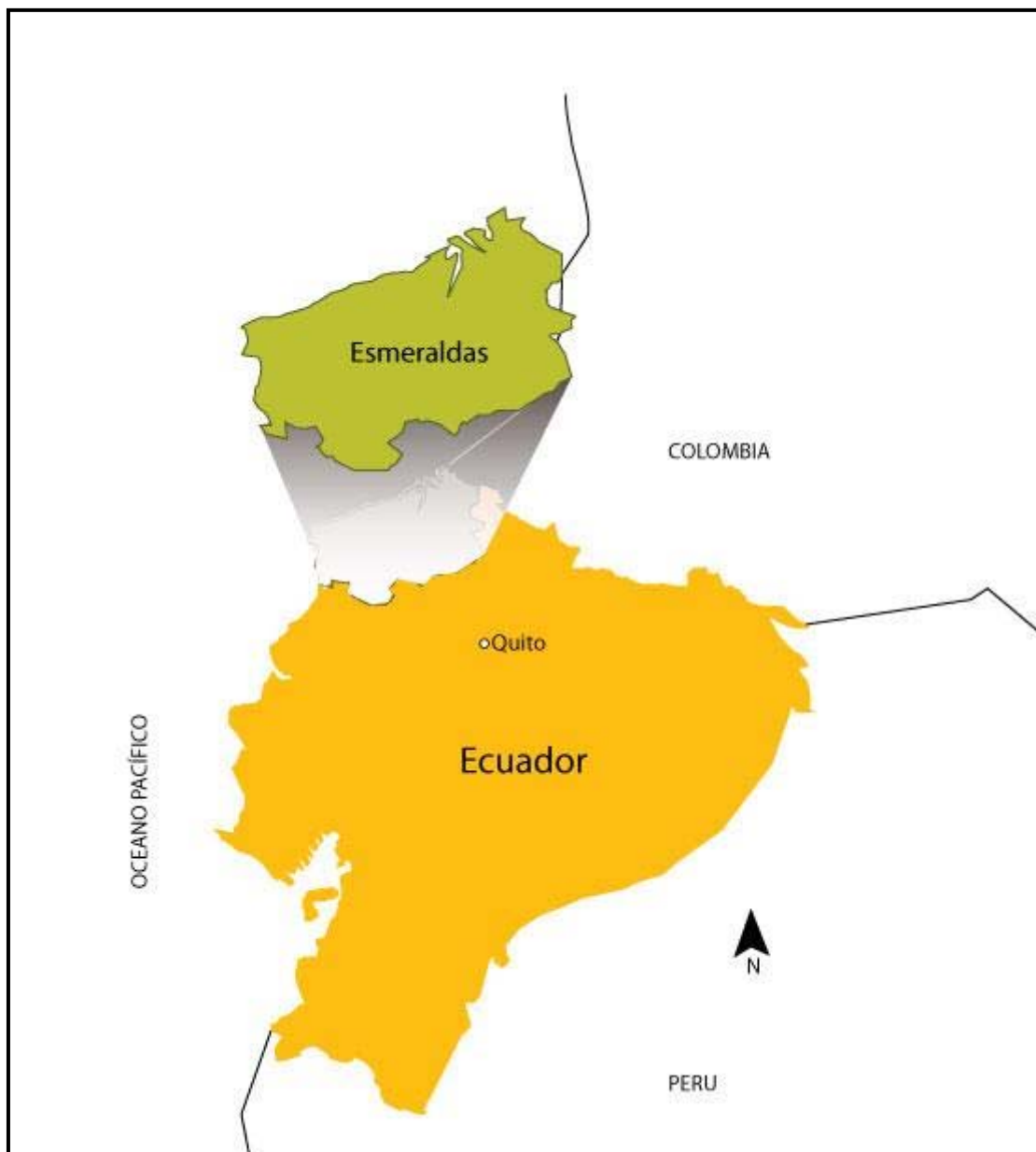
**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Actualmente la empresa ACEITPLACER, cuenta con personal calificado para desarrollar las funciones que se derivan de una entidad fuerte y consolidada como lo es dicha empresa, en donde día a día se acogen a centenar de personas que llegan de sitios aledaños, cantones o provincias con la finalidad de realizar una actividad comercial o tener el grato encuentro de los representantes de la empresa que jamás abandonan su lugar de trabajo y quienes han decidido abrir las puertas de su empresa a personas de bajos recursos fomentando el trabajo y mejorando sus niveles de vida, así como también a estudiantes de colegios o universidades para la realización de prácticas pre-profesionales, todos recibidos con una calurosa bienvenida y la oportunidad de adquirir experiencia.



#### 4.2.1 Macro localización.

**Gráfico № 16.**  
**Macro localización del Proyecto.**

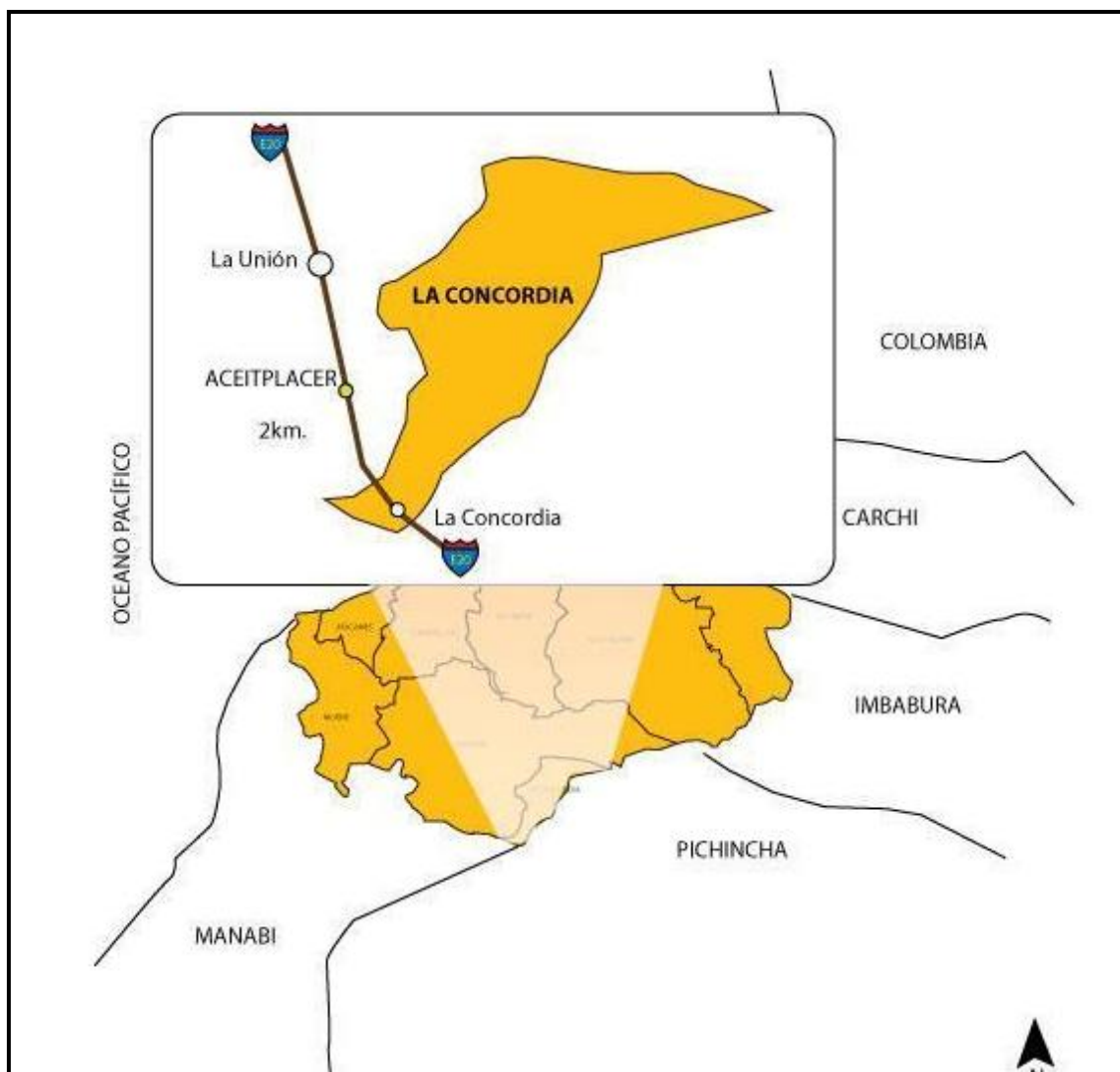


**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

La empresa está ubicada en la Provincia de Esmeraldas, en el cantón La Concordia, región conocida por su gran producción palmera y agrícola lo que atrae el desarrollo económico.

#### 4.2.2 Micro localización.

**Gráfico N° 17.**  
**Micro localización del Proyecto.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

La Extractora “ACEITPLACER” S.A, se ubica en la Provincia de Esmeraldas, Cantón La Concordia, Parroquia La Independencia margen izquierdo Km. 44 de la vía Santo Domingo - Quinindé. El cantón La Concordia se ubica a 175 Km. al sur - oeste de la ciudad de Quito y 270 Km. de la ciudad de Guayaquil, y ACEITPLACER se ubica en las siguientes coordenadas UTM. X: 677393 Y: 10003402.

Adicionalmente como referencia se puede establecer que Extractora se ubica a cuatro Kilómetros del Centro poblado de la Parroquia La Independencia.

### **4.3. Antecedentes Históricos.**

Todo empezó hace 35 años, exactamente en 1975 cuando el Sr. Guido Rojas propietario de la Hacienda EL PLACER, teniendo 150 hectáreas de cultivo de Palma Africana en su poder realiza la siembra de la palma aceitera empezando así una nueva era en el cultivo de esta codiciada fruta.

Luego de mantener una paciencia absoluta, pero sobre todo un intenso cuidado a la semilla sembrada tuvo que esperar 3 años para empezar a producir el fruto anhelado. Al mantener una producción aceptable de palma aceitera, el Sr. Guido Rojas venía desarrollando la idea de tener su propia extractora. Idea que surgió en el año de 1975 cuando el INIAP (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias), fomentaba a la construcción de extractoras de aceite de palma en la zona de La Concordia, con este antecedente la ilusión de tener una extractora era cada vez más factible.

Fue entonces que en el año 1980, cuando el Sr. Guido Rojas decide instalar su extractora y acude en ese entonces a la Corporación Financiera a solicitar un préstamo, el mismo que por escasez de recursos de esa Institución le fue negado. Todo esto no frenó sus deseos de conseguir su objetivo.

En el año 1985 se empezaba a construir el Oleoducto, el mismo que pasaba por donde existían los corrales de ganado propiedad del Sr. Guido Rojas. Por tal motivo, el ganado que se encontraba asentado en esa zona quedó desamparado. Sin tener otra opción, el Sr. Guido Rojas decide vender el ganado y con la utilidad del mismo decide empezar la construcción de su extractora con sus propios recursos, dando así inicio a su tan anhelado proyecto.

Así la construcción de la extractora empezó en el año 1985, edificando primero los muros de la Extractora, vale nombrar que dichos muros se construyeron de una manera muy especial, posteriormente, el desarrollo de la construcción se fue dando paso a paso, teniendo como maestros constructores a los señores: Ángel Yar, Eudulio Mera y Don Agapo Delgado, quien fuera dentro los otros el más destacado. La construcción de las maquinarias estuvo al mando de un grupo de mecánicos industriales profesionales encabezados por el Sr. Marco Díaz, acompañado por sus colaboradores: Carlos Cárdenas, Isaac Quiñonez, Cayetano Giraldo entre otros.

Para la construcción de la parte eléctrica, la Extractora contó con la colaboración de la empresa Asesoramiento Eléctrico Automático (ASEA) organismo eléctrico que por ese entonces laboraba en ese sector. Una de las construcciones más importantes fue el diseño del Tablero de Control Eléctrico, el mismo que fue creado por el Ing. Roberto Rojas, todo se lo llevó a cabo en el año 1986.

El año 1987 fue uno de los más importantes para quienes conforman actualmente la Extractora ACEITPLACER, ya que el 20 de Febrero de 1987 empieza a laborar de forma activa, siendo el 21 de Febrero del mismo año bendecida por el Párroco de La Independencia, dando inicio su funcionamiento como una de las empresas más prominentes del sector.

**Foto N° 4.**  
**Parte Delantera de la Extractora “ACEITPLACER”.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### **4.4. Estructura de la Compañía.**

##### **4.4.1. Constitución de la Compañía.**

De acuerdo con la Ley de Compañías cinco personas decidieron constituir a la que en adelante se la llamara Extractora de aceites “ACEITPLACER” en una Notaria de Santo Domingo de los Colorados, donde bajo su comparecencia queda constituida la compañía bajo la siguiente razón:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el artículo número dos de la Resolución numero 89.1.1.1. – 1495 de fecha diez de agosto de mil novecientos ochenta y nueve y firmada por el Dr. Carlos Muñoz Insúa, Superintendente de Compañías, se marginó la aprobación de la Constitución de la Compañía EXTRACTORA DE ACEITES “ACEITPLACER” en la matriz correspondiente, en Santo Domingo de los Colorados, a diez y siete de Agosto de mil novecientos ochenta y nueve, la duración de la Compañía será de cincuenta años, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, además cabe resaltar que la Compañía tiene por objeto dedicarse a la producción, extracción, industrialización, exportación e importación de todo tipo de aceites vegetales y animales.

Es así que en 1989 con el expediente 46477 el 18 de Agosto del mismo año se constituye oficialmente ACEITPLACER como sociedad anónima inscrita en la Superintendencia de Compañías con un capital de 58.000.000 de sucres, que mediante una escritura de reforma de estatutos y conversión de sucres a dólares realizada el 02 de Agosto del 2005 se convirtió el capital social de sucres a la suma de 2320 USD, aportado por los accionistas del grupo familiar Rojas, siendo su principal accionista y dueño de la empresa el Sr. Guido Rojas Loaiza, en la actualidad no habido aumento de capital, pero cabe resaltar que la empresa se encuentra en ese proceso.

En esta fecha queda inscrita la presente escritura, en el Registro de Propiedad de Segunda Clase Tomo XXIII, y queda anotada en el Repertorio bajo el No. 2439.

Como dato adicional cabe resaltar que en la actualidad la extractora compra la fruta de palma de proveedores de la zona de la Concordia y de sus recintos aledaños, también cuenta con el abastecimiento oportuno de las plantaciones de palma que son de propiedad de los Sres. Guido Rojas y Augusto Rojas quienes actúan como un proveedor mas de fruta a la extractora mas no forman parte de la misma, plantaciones que se detallan a continuación:

- Hacienda Santa Clara - Sr. Guido Rojas.
- Hacienda Santa Anita - Sr. Guido Rojas.
- Hacienda El Placer – Sr. Guido Rojas.
- Hacienda Valle Hermoso – Sr. Guido Rojas.
- Hacienda Unión Ganadera – Sr. Guido Rojas.
- Finca Las Mercedes – Sr. Augusto Rojas.
- Finca Guayabamba – Sr. Augusto Rojas.
- Finca María Augusta – Sr. Augusto Rojas.

La empresa cuenta con siete accionistas, los mismos que se detallan a continuación: Sr. Augusto Rojas con 5.17% de participación, Sr. Bolívar Rojas 3.45%, Sr. Manuel Rojas 5.17%, Sra. Teodula Rojas con el 5.17%, Sr. Guido Rojas con el 77,41%, el mismo que cedió parte de sus acciones a los Srs. Rosa Gonzaga con 0.09% de participación, el Sr. José Rojas con el 3.45% y al Sr. Wilmer Torres con el 0.09%, a la fecha estos son los únicos accionistas de la empresa.

ACEITPLACER S.A. es una empresa que consta de un terreno de 25000 m<sup>2</sup>, en donde se encuentran ubicadas las instalaciones administrativas en la parte frontal y en la parte posterior se encuentra la planta procesadora de la extractora de aceite rojo de palma y de palmiste. Además la empresa cuenta con el siguiente inventario que se detalla a continuación:

**Tabla Nº 30**  
**Activos Fijos de la Empresa "ACEITPLACER" S.A.**

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Terreno	415,93
Cosntrucciones en curso	27.374,14
Edificaciones	22.066,64
Maquinaria y Equipo	302.966,88
Equipo de Computo	11.381,53
Equipo de Oficina	8329,07
Muebles y Enseres	6804,74
Vehiculos	290129,84
Otros	2.526,16
<b>Total</b>	<b>671.994,93</b>

**Fuente:** Inventarios de Activos Fijos Tangibles, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

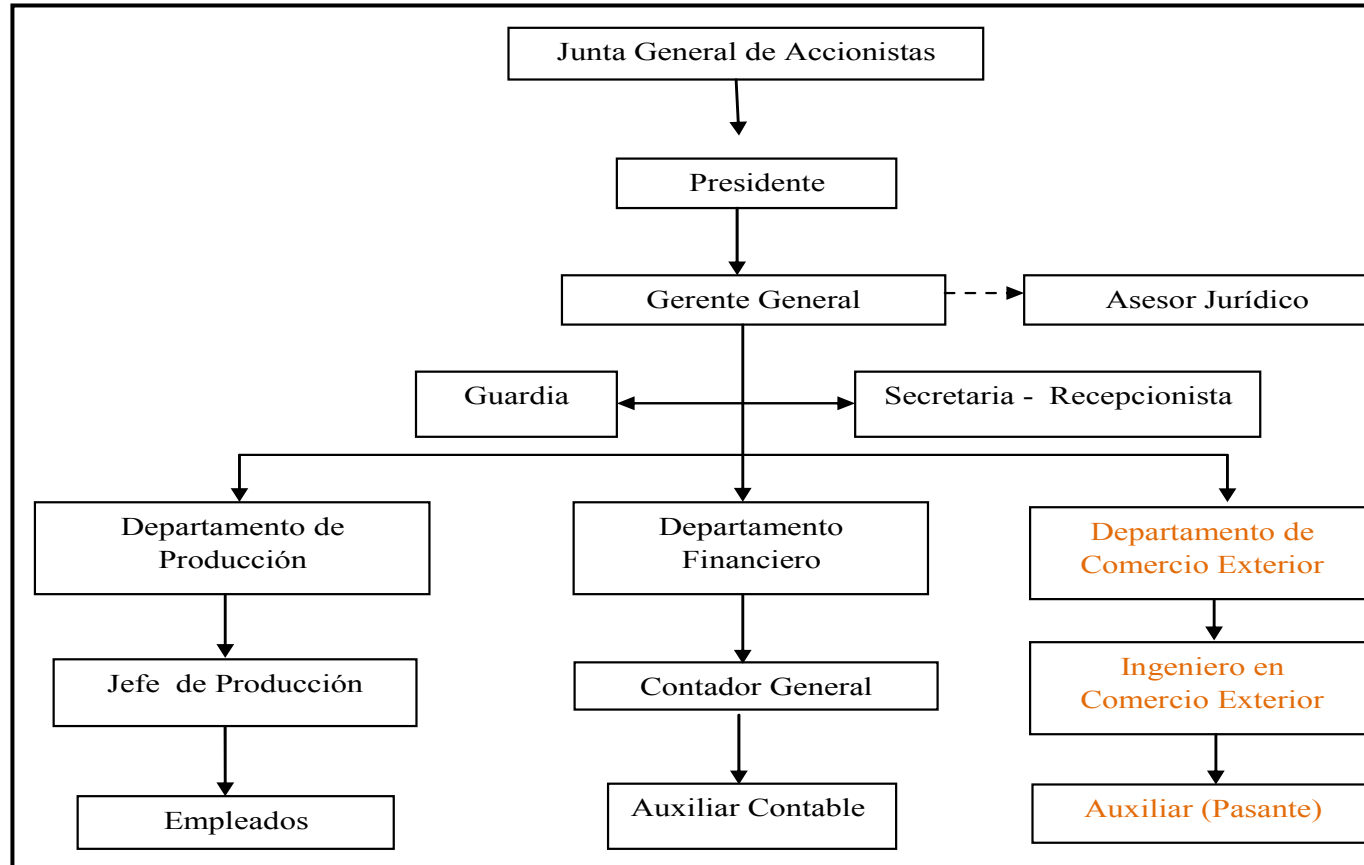
#### 4.4.2. Organigrama Estructural.

Las organizaciones son entes complejos que requieren un ordenamiento jerárquico que especifique la función que cada uno debe ejecutar en la empresa. Por ello la funcionalidad de ésta, recae en la buena estructuración del organigrama, el cual indica la línea de autoridad y responsabilidad..

La empresa cuenta con dos departamentos principales que son el Departamento de Producción y el Departamento Financiero –Administrativo. Pero debido al proceso de internacionalización se pretende crear un departamento de comercio exterior con un responsable de este proceso.

El horario de trabajo del personal de administración de la empresa ACEITPLACER S.A. es de lunes a sábado de 07:00 a 18:00, por turnos cumpliendo las 8 horas de trabajo, mientras que el personal de producción inician sus labores a las 06:00 de lunes a viernes y ocasionalmente los sábados cuando hay mayor producción y cumplen sus ocho horas diarias laborables, a partir de estas se considera horas extras.

**Gráfico № 18**  
**Organigrama Estructural de ACEITPLACER S.A.**

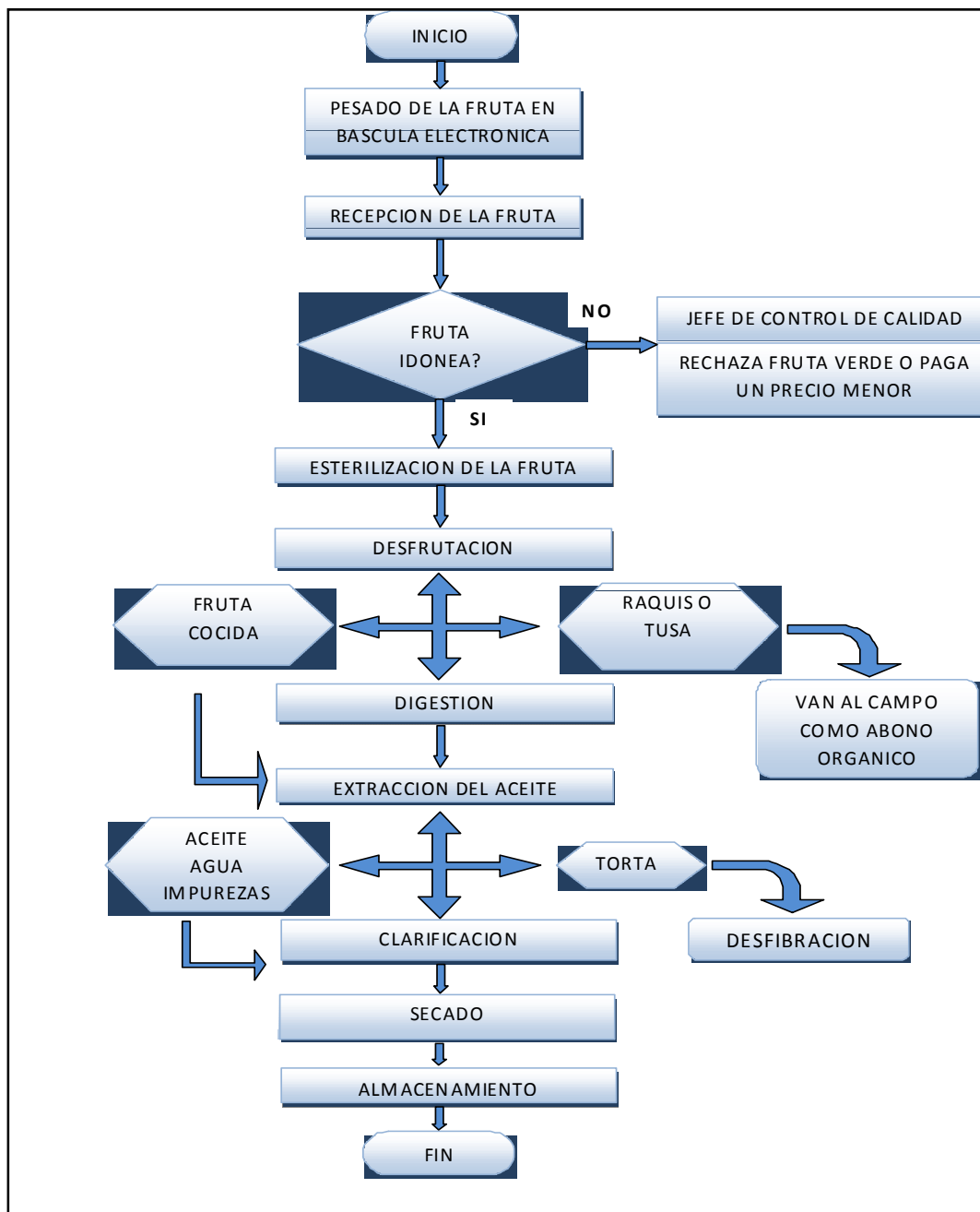


**Fuente:** Investigación de campo, Aceitplacer .S.A  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.



#### 4.5 Flujograma del Proceso de Extracción del Aceite Rojo de Palma Africana.

**Gráfico Nº 19**  
**Flujograma del Proceso de Extracción del Aceite Rojo**



**Fuente:** Inventarios de Activos Fijos Tangibles, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### **4.5.1. Procesos de Producción del Aceite Rojo de ACEITPLACER.**

El proceso de producción consiste en la extracción mecánica de aceite rojo del fruto de la palma africana, por mecanismos netamente físicos: esterilización, desfrutación, digestión, extracción, decantación, secado y almacenamiento temporal en 4 tanques con una capacidad total de 310 toneladas, todo este proceso distribuido en tres etapas que se detallan a continuación:

##### **4.5.1.1. Etapa de Aprovisionamiento.**

###### **1.- Recepción de Fruta.**

La fruta es transportada desde las plantaciones en camiones o volquetas a la extractora ACEITPLACER, para ser pesada en una báscula de 9 m de largo x 3 m de ancho, (27 m<sup>2</sup>) con una capacidad de 50 Tn de peso bruto, la misma que determina el peso bruto al ingreso del medio de transporte (peso del vehículo más fruta), luego de la descarga de la fruta el vehículo regresa a la báscula para ser pesado nuevamente donde se registra el peso tara (peso del vehículo sin fruta) y la diferencia es a lo que se llama peso neto de la fruta.

Este registro de pesos se realiza por medio un software y hardware llamado Sistema de Pesajes, el mismo que controla y almacena los datos de ingresos y egresos a un computador.

**Foto № 5**  
**Sistema de Pesaje en la báscula electrónica de la Extractora “ACEITPLACER”.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

La fruta que ingresa en camiones o volquetas es descargada de forma manual o mecánicamente en una área de cemento de 5000 m<sup>2</sup> del área total de la extractora (10% del área total destinada a la extractora que es de 50000 m<sup>2</sup>) mismo que es un espacio abierto y sin cubierta, la capacidad de almacenamiento es de 1360 Tn de fruta, en esta área el jefe de control de calidad procede a realizar la calificación de la fruta en base a dos parámetros: la calidad y la variedad, en donde se considera el grado óptimo de maduración y por otro lado la clasificación de la fruta de acuerdo a su rendimiento, es necesario recalcar que la extractora se provee de frutos de dos variedades que son Dura con un 14% de rendimiento y la Tenera con un 22%. En base a estos parámetros, se determina a la clasificación como: OPTIMA, BUENA y REGULAR.

**Tabla № 31**  
**Cantidad de fruta receptada por ACEITPLACER en el periodo del 2005 -2010.**

<b>Año</b>	<b>Cantidad de fruta recibida (Tn)</b>	<b>Cantidad de aceite obtenido (Tn)</b>
<b>2005</b>	15971,28	3194,256
<b>2006</b>	17478,24	3495,648
<b>2007</b>	19016,84	3803,368
<b>2008</b>	24578,5	4915,7
<b>2009</b>	22633,43	4526,686
<b>2010</b>	18308	3661,6
<b>Total</b>	<b>117986,29</b>	<b>23597,258</b>

**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

La empresa ACEITPLACER S.A. cuenta con 128 proveedores, quienes entregan la fruta de palma africana semanalmente y en algunos casos quincenalmente, estos proveedores en el año 2005 entregaron una cantidad de 15971.128 Tn de fruta de palma africana y para el año 2010 se recibió una cantidad de 18308 Tn de fruta. Dentro de esta lista se encuentra reflejada la entrega de materia prima por parte de las haciendas de los Srs. Guido y Augusto Rojas como proveedoras, con una participación del 12,40% y 2.40% respectivamente registrado en la entrega de fruta a la extractora ACEITPLACER S.A. desde enero a diciembre de 2010. Es necesario considerar que la entrega de fruta a ACEITPLACER S.A. provienen en gran porcentaje de las siguientes zonas: La Unión aporta con un 40%, La Concordia 20%, Vía a Puerto Quito 30% y la zona desde La Concordia hasta Valle Hermoso con un 10% de aporte.

Es necesario resaltar que la compra o mayor recepción de la fruta va ligada a las temporadas altas de producción que empiezan en los meses de noviembre hasta junio del siguiente año y desde este mes empieza a descender la producción hasta mayo, acorde a lo estipulado por el INIAP y acotado en el Capítulo III, además se puede observar en el gráfico N° 18 el comportamiento de recepción de la fruta en la empresa ACEITPLACER S.A.

**Tabla N° 32**  
**Cantidad de fruta receptada por ACEITPLACER desde enero a diciembre del 2010.**

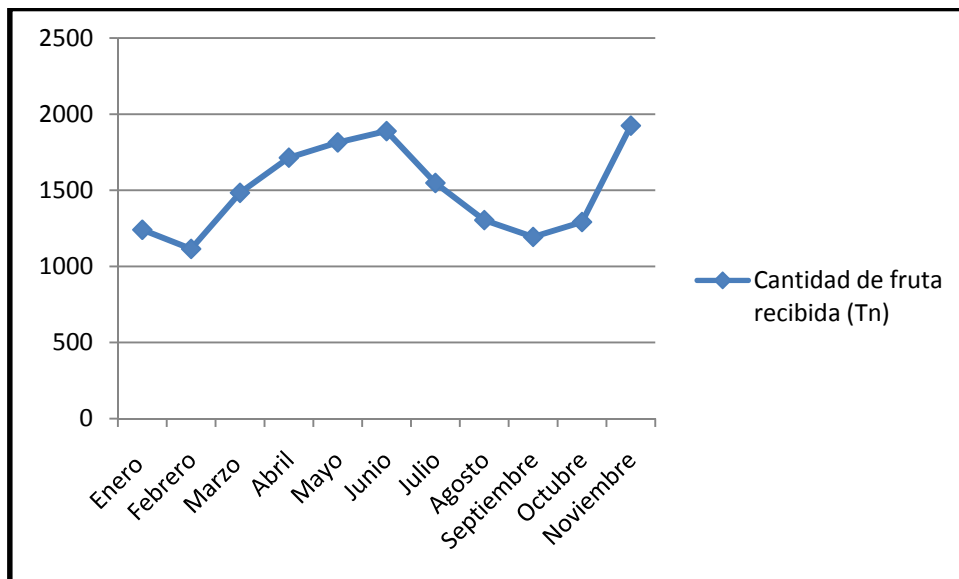
Meses	Cantidad de fruta recibida (Tn)
Enero	1240
Febrero	1114
Marzo	1483
Abril	1713
Mayo	1814
Junio	1888
Julio	1548
Agosto	1303
Septiembre	1193
Octubre	1291
Noviembre	1924
Diciembre	1796
<b>Total</b>	<b>18308</b>

**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Gráfico N° 20

**Comportamiento de la recepción de fruta por ACEITPLACER S. A desde enero a noviembre del 2010.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Foto N° 6.

**Pista de recepción de la fruta en la Extractora “ACEITPLACER”.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### **4.5.1.2. Etapa de Transformación.**

##### **2.- La Esterilización.**

Con la esterilización se busca detener el proceso de acidificación, acelerar el proceso natural de desprendimiento de los frutos y facilitar la extracción del aceite ablandando los tejidos de la pulpa, entre otros objetivos.

##### **a) Inactivar la lipasa.**

Consiste en depositar la fruta en autoclaves (olla de acero de presión) y se somete a vapor con una presión de 45 libras y a una temperatura de 140°C, este proceso tiene una duración de 60 minutos aproximadamente. La extractora cuenta con cuatro esterilizadores verticales, de un tamaño de 3.3 m de altura por 1.9 m de diámetro cada uno y con una capacidad promedio de 5 Tn cada uno. El consumo de vapor en la esterilización es de aproximadamente 180 Kg./ton de racimos, con tres “picos” de expansión (incrementos de la presión y descargas súbitas posteriores).

##### **b) Facilitar el desprendimiento de los frutos del raquis, ablandando la unión entre ellos.**

Este proceso ocurre por la evaporación del agua presente en los tejidos del pedúnculo de unión entre el fruto y la tusa, lo cual los ablanda. Mediante este proceso se minimizan las pérdidas de fruto que es causado por el mal proceso de desprendimiento.

##### **c) Ablandar los tejidos de la pulpa.**

En la esterilización, los tejidos de la pulpa del fruto se debilitan, facilitando el rompimiento de las celdas que contienen el aceite durante los procesos de digestión y prensado.

**Foto N.º 7**  
**Esterilizadores verticales (Autoclaves) de ACEITPLACER.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 3.- El Desprendimiento.

Una vez esterilizados los racimos frescos de palma, se someten al proceso de desprendimiento o desfrutación también llamado así, mismo que tiene como objetivo la separación de los racimos esterilizados en frutos sueltos y raquis. Por un lado los frutos separados pasan a la siguiente etapa del proceso, mientras que por otro los racimos vacíos o raquis son transportados a través de una banda y recolectados en volquetas para ser aplicados luego en el campo, como abono orgánico.

Este proceso se efectúa en un tambor rotativo de desprendimiento que tiene un diámetro de 1,6 m, y una longitud de 4,5 m y forma el cilindro con una serie de barrotes colocados longitudinalmente en el cual los racimos van girando dentro del tambor y al llegar a la parte superior caen y se golpean, desprendiendo los frutos.

**Foto № 8**  
**Tambor rotativo de desprendimiento.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### 4.- La Digestión.

El objetivo principal de esta etapa después de que los racimos han sido desfrutados, consiste en aflojar el aceite de la pulpa mediante los frutos que son recalentados y la pulpa es desprendida de las nueces y macerada preparándose para la extracción por prensado. Esta etapa se denomina digestión y se efectúa en recipientes cilíndricos verticales provistos de un eje central con brazos de agitación y maceración en una temperatura de 95°C. Los digestores tienen una capacidad de 3 m<sup>3</sup> de fruta y vapor.



**Foto N° 9.**  
**Digestor de la fruta.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### 5.- Extracción.

Esta etapa se da con el prensado que busca extraer la fracción líquida de la masa de frutos que está compuesta por aceite de palma que sale del digestor (proceso continuo) y que por un lado sale aceite, agua e impurezas y que quedan en suspensión en el agua y por otro lado sale la masa desaceitada (torta) la cual está compuesta por fibra y nueces, pasa al proceso de desfibración.

**Foto № 10.**  
**Máquinas prensadoras para la extracción del aceite.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

La planta extractora ACEITPLACER posee dos prensas, la una de 10 Tn/hora y la otra con una capacidad de 3 Tn/hora respectivamente. La capacidad de procesamiento de fruta de ACEITPLACER es de 10 Tn/hora, de las cuales se extrae 2 Tn de aceite/hora, por lo tanto tenemos que en un día laborable se procesa 80 Tn de fruta/día lo que nos da una cantidad de 16 Tn de aceite/día, semanalmente se procesan 400 Tn de fruta con una producción de aceite de palma de 80 Tn/semana, en un mes se procesa 1600 Tn de fruta con un rendimiento de 320 Tn de aceite, en un año se procesa 19200 Tn de fruta con un rendimiento de 3840 Tn de aceite de palma/año.

## 6. La Clarificación.

La clarificación es el proceso mediante el cual se separa y purifica el aceite de la mezcla líquida extraída en las prensas, la cual contiene aceite, agua, lodos livianos (compuestos por pectinas y gomas) y lodos pesados (compuestos por tierra, arena y otras impurezas). Para lograr dicha separación, se aprovecha la característica de inmiscibilidad entre el agua y el aceite.

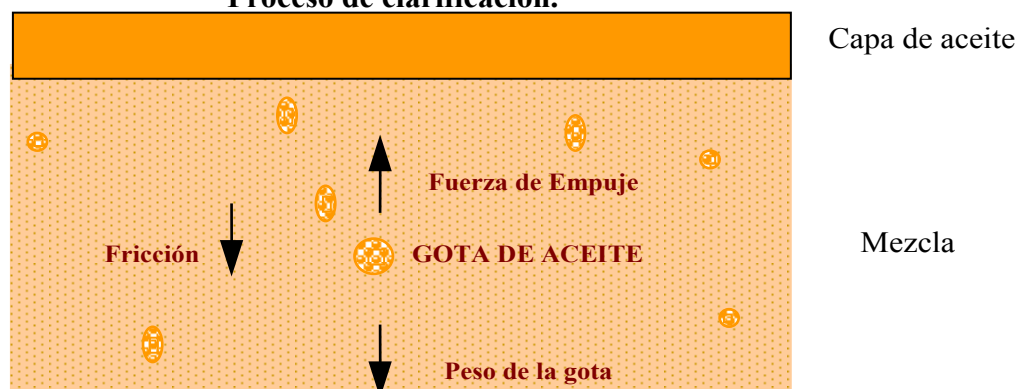
El proceso de clarificación se divide en dos partes:

- a) Clarificación estática por decantación: en esta etapa se logra separar el 90% del aceite aproximadamente, aprovechando la densidad o peso que tiene cada liquido.
- b) Clarificación dinámica por centrifugación: en esta etapa se requiere movimiento por fuerza centrífuga para obtener la separación, con una recuperación de alrededor del 10% de aceite.

Los fundamentos de la clarificación estática se puede explicar que las gotas de aceite se encuentran dispersas en la mezcla que se va a clarificar.

**Gráfico Nº 21**

**Proceso de clarificación.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/ 2009.

**Foto N° 11**  
**Máquina de centrifugación de la extractora ACEITPLACER.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### 7.-Secado.

El aceite clarificado pasa a los tanques sedimentadores en donde por reposo, las partículas pesadas se van al fondo del tanque (decantando) y de allí se bombea el aceite a los secadores al vacío, de este tanque sedimentador el aceite pasa al secador al vacío opera entre 70 y 80 °C. Allí se evapora la humedad del aceite mediante un vacío de alrededor de 27.5 pulgadas de columna de mercurio (el agua se evapora a unos 55°C a ese vacío).

**Foto N° 12**  
**Secador al vacío de aceite de la extractora ACEITPLACER.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### **4.5.1.3. Etapa de Almacenamiento.**

##### **8.- Almacenamiento.**

Después del proceso de secado el aceite pasa a los tanques de almacenamiento y el agua más las impurezas son llevadas a las piscinas de oxidación.

El aceite en estos tanques de almacenamiento donde se mantienen a una temperatura de 40°C a 60°C para evitar su condensación. La extractora cuenta con 4 tanques con capacidades entre 60, 80 y 110 Tn de aceite, para luego ser transportado el aceite rojo a industrias de refinación, para la obtención de aceite y manteca comestible.

**Foto N° 13**  
**Tanques de almacenamiento de aceite rojo de palma de ACEITPLACER.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

La extractora de fruto de palma africana ACEITPLACER dispone de un sistema propio de alcantarillado interno para evacuar las aguas residuales especialmente domesticas que se generan en la planta, además cuenta con sistemas de evacuación de aguas residuales hacia las piscinas de oxidación.

#### 9.- Sistema de tratamiento de efluentes líquidos.

Los residuos líquidos provenientes del procesamiento de palma africana son compuestos aceitosos y sólidos, tratados en su totalidad en lagunas de oxidación. Los residuos sólidos son: fibra.- 2621.74 ton/año; raquis.- 3670.43 ton/ año; ceniza.- 52.43 ton/ año; efluente.- 13.982 ton/ año; lodo de piscinas.- 800 ton/año.

**Foto N° 14**  
**Laguna de tratamiento prioritario de ACEITPLACER.**



**Fuente:** Investigación de Campo, Aceitplacer S.A.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

## **CAPÍTULO V**

### **5. EXPORTACIÓN DE ACEITE ROJO DE PALMA AFRICANA.**

#### **5.1.Requisitos y trámites generales para la exportación.**

##### **5.1.1. Normativa para la exportación.**

Al momento de exportar no sólo es importante contar con un producto exitoso, también es necesario asegurarse del estado de la economía en el país receptor, de las condiciones del mercado, y de cumplir con todos los requisitos necesarios en la normatividad técnica. En el país, instituciones como Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), y los diversos entes certificadores, podrán asesorar sobre todas las disposiciones necesarias. Hay que tener en cuenta que si bien puedan existir lineamientos similares entre estados y comunidades, muchas veces la normatividad estará sujeta al tipo de producto que desee exportar.

##### **5.1.2. Normas Técnicas para el Mercado Venezolano.**

###### **5.1.2.1. Control Sanitario.**

Los puntos claves para tener en cuenta en el proceso de exportación de aceite rojo de palma a Venezuela son:

Las Normas de Calidad de los productos que exige Venezuela están reguladas por la Comisión Venezolana de Normas Industriales (COVENIN), es un organismo creado en el año 1958, y cuya misión es planificar, coordinar y llevar adelante las actividades de

Normalización y Certificación de Calidad en el país, al mismo tiempo que sirve al Estado Venezolano y al Ministerio de Producción y Comercio en particular, como órgano asesor en estas materias.

Esta Comisión ha publicado la Norma Venezolana, Aceites Vegetales Comestibles. Norma General, descrita y publicada en la CONVENIN 30:1997 (3<sup>era</sup> revisión), *“la cual contempla las características y condiciones generales que deben cumplir las mezclas de aceites vegetales comestibles, incluidos aquellos que han sido sometidos a tratamientos de modificación”*.<sup>26</sup>

Esta norma establece que como requisito para la importación del aceite de palma africana se tomara en cuenta lo siguiente:

- a. El olor y sabor (Típico no agradable) deben ser característicos de la mezcla de aceite.
- b. El color rojo 6 (Anaranjado rojizo en estado líquido).

La determinación del color de aceites y grasas vegetales aptas para el consumo humano, rige bajo la norma Venezolana COVENIN 1191:1996 (1<sup>era</sup> revisión).

### **5.1.3. Acuerdos comerciales.**

Según el Capítulo VI del Programa de Liberación de bienes del Acuerdo de Cartagena en el artículo 72 consta que *“el Programa de Liberación de bienes tiene por objeto eliminar los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier País Miembro”*.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Comisión Venezolana de Normas Industriales, CONVENIN 30:1997 (3<sup>era</sup> revisión), “Aceites Vegetales Comestibles. Norma General”, Págs. 3-4.

<sup>27</sup> Decisión 563, Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), 2003, Págs. 43-44.



Desde enero de 1993 Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela gozan del programa de liberación en un 100% del Universo Arancelario, mientras que Perú goza del programa de liberación del 100% del universo arancelario desde diciembre del 2005, según la decisión 414.

#### **5.1.3.1. Comunidad Andina – CAN.**

A partir del 22 de abril de 2006 Venezuela denunció el acuerdo, y según el Capítulo XVII que trata sobre Adhesión, Vigencia y Denuncia, en su artículo 135 consta que *“Desde ese momento cesarán para él los derechos y obligaciones derivados de su condición de Miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia”*<sup>28</sup>.

Luego de la salida de Venezuela de la CAN, los Estados de Ecuador y Venezuela deciden suscribir un acuerdo comercial que les permita seguir gozando de las preferencias arancelarias y no arancelarias que mantenían antes de su retiro definitivo, mismo que fue suscrito el 26 de marzo de 2010 en la ciudad de Quito, denominado ***"PROTOCOLO AL ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR PARA PROFUNDIZAR LOS LAZOS DE COMERCIO Y DESARROLLO"***. El mismo que entro en vigencia el 22 de abril de 2011.

##### **5.1.3.1.1. Arancel Externo Común.**

Según el Capítulo VIII que trata sobre el Arancel Externo Común y en su artículo 81 consta *“Los Países Miembros se comprometen a poner en aplicación un Arancel*

---

<sup>28</sup> Decisión 563, Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), 2003, Pág. 75.

*Externo Común en los plazos y modalidades que establezca la Comisión”*<sup>29</sup>, en tal virtud en noviembre de 1994 se aprobó la Decisión 370, que unificó en un texto, las disposiciones anteriores relativas al Arancel Externo Común - AEC, completó la definición de las modalidades de su aplicación y fijó el 1º de febrero de 1995 como fecha para su entrada en vigor y se establecieron 4 niveles: 5%, 10%, 15% y 20%.

Para algunos productos del sector agropecuario opera el Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) y que según Decisión 371 y en su artículo 1 expresa *“Establecer el Sistema Andino de Franjas de Precios Agropecuarios (en adelante, el Sistema) con el objetivo principal de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales, o por graves distorsiones de los mismos. Con tal fin, los Países Miembros aplicarán, a las importaciones de esos productos procedentes de terceros países, derechos variables adicionales al Arancel Externo Común (AEC), cuando los precios internacionales de referencia de dichos productos sean inferiores a determinados niveles piso. Asimismo, los Países Miembros aplicarán rebajas al AEC para reducir el costo de importación cuando los precios internacionales de referencia sean superiores a determinados niveles techo”*<sup>30</sup>, que consiste en la aplicación de un arancel variable adicional para algunos bienes, que se detallan en el Capítulo III Productos Sujetos al Mecanismo (Dec. 371) y en su artículo 4, literal a) constan los productos marcadores, que son aquellos productos agropecuarios cuyos precios internacionales son utilizados para el cálculo de las franjas. Los productos marcadores del Sistema están distribuidos en 13 franjas, cuyos productos principales son: aceite crudo de palma, aceite crudo de soya, arroz, azúcar crudo, azúcar blanco, cebada, leche, maíz amarillo, maíz blanco, soya, trigo, trozos de pollo y carne de cerdo. El objeto del SAFR fue estabilizar los precios de los bienes cubiertos por este mecanismo.

---

<sup>29</sup> Decisión 563, Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), 2003, Pág. 47.

<sup>30</sup> Decisión 371, Sistema Andino de Franjas de Precios Agropecuarios, 1994.

### **5.1.3.2. Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No.59 entre Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.**

Los países miembros de la Comunidad Andina (Con excepción de Bolivia) y MERCOSUR suscribieron el 18 de octubre de 2004 el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No. 59, el cual entró en vigencia a partir del 1 de febrero de 2005.

El presente Acuerdo tiene, entre otros objetivos, el 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, así como el 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. Se cumplirá un Programa de Liberación Comercial que se aplicará a los productos originarios y procedentes de las partes signatarias, el cual consistirá en desgravaciones progresivas y automáticas aplicables sobre los aranceles vigentes para la importación de terceros países en cada parte signataria al momento de la aplicación de las preferencias.

### **5.2.Negociación Internacional.**

Una vez cumplido con el abastecimiento del mercado local ACEITPLACER, con su afán de seguir creciendo ha considerado necesario la incursión a un mercado exterior, específicamente a Venezuela debido a las grandes ventajas que ofrece ese país al aceite de palma africana proveniente del Ecuador, en el marco de las relaciones comerciales que mantienen nuestros países, que cada vez son más prosperas.

En tal virtud, hemos considerado que será una negociación internacional directa netamente entre el exportador y el importador, sin intermediarios, ya que existe un acuerdo de entendimiento entre las dos partes para la celebración de contratos a mediano y largo plazo, que serán renovados cada año analizando diferentes parámetros como son el riesgo país, riesgo financiero, seguridad jurídica.

Una vez analizadas las ventajas y desventajas del mercado venezolano, se consideraran los siguientes factores para una efectiva negociación.

### 5.2.1. Incoterm.

El Incoterm que se utilizará para el presente proyecto de exportación será FOB/ Free on Bord (Franco a Bordo). *“Este término es el más usado especialmente en nuestro país y significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando la mercadería ha sobrepasado la borda y efectivamente se ha colocado sobre el barco”<sup>31</sup>.*

El término FOB exige al vendedor despachar la mercadería en aduana para la exportación. Solo puede emplearse en el transporte por mar. El término singulariza el precio de venta de un producto, cuando incluye los costos que demanda la colocación de la mercadería a bordo de la nave.

### 5.2.2. Precio de Negociación.

**Tabla N° 33.**  
**Precio Promedio del Aceite Rojo de Palma en el periodo 2011.**

Precio Promedio en el periodo 2011(Enero-Julio) del Aceite Rojo de Palma.							
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Promedio	1238,57	1248,55	1142,23	1123,79	3436.84	1075,91	<b>1033,57</b>
% de Incre/Decre.		<b>0,81%</b>	-8,52%	-1,61%	1,75%	-5,90%	-3,94%

Fuente: Secretaria de la Comunidad Andina.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

<sup>31</sup> Estrada P. y Estrada R, "Exportar es el Reto", 2007, Pág. 43.

El precio para la exportación será de acuerdo a lo contemplado en el SAEP que se establece cada 15 días por la CAN y publicada en su página web, con base en cotizaciones periódicas observadas en los mercados internacionales de referencia (CIF Rotterdam, North West Europe), y que se encuentra también registrado en la página de la aduana del Ecuador. El precio para la declaración de la exportación se tomara el que corresponda a la fecha de la misma exportación.

Para el desarrollo y ejecución del proyecto de exportación de la empresa ACEIPLACER S.A. se han considerado los precios referenciales del primer semestre del 2011(enero-julio), establecido en la SAEP, dando el precio promedio con un valor de \$ 1033,57 USD, precio referencial con el cual vamos a trabajar para la evaluación económica y financiera del proyecto.

### **5.3. Requisitos y Trámites Generales para ser Exportador.**

*“Una vez que el empresario exportador ha seleccionado debidamente los productos para la exportación y realizado un análisis de a quien, como y cuantas veces vender. Lo primero que debe hacer es conocer los procedimientos para una exportación. En efecto, para actuar una transacción internacional existen muchos detalles, normas y procedimientos que deben conocer los empresarios, porque estos instrumentos reguladores o normativos forman parte del marco legal de cada país para el comercio exterior.”<sup>32</sup>*

#### **5.3.1. Calificarse como exportador.**

##### **5.3.1.1. Obtención del RUC.**

---

<sup>32</sup> Estrada P. y Estrada R, “Exportar es el Reto”, 2007, Pág. 67.

Para obtener el RUC se debe acercar a las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) con la cedula de ciudadanía y papeleta de votación, original y copia de cualquiera de los siguientes documentos: planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

La empresa en la actualidad cuenta con este documento totalmente habilitado para la actividad comercial-exportadora.

#### **5.3.1.2. Registrarse ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).**

Calificarse como exportador, mediante solicitud dirigida al departamento de servicio al cliente (help desk) de la aduana para registrarse como exportador o importador, contratando un agente afianzado de aduana para que realice el trámite ante la aduana.

#### **5.3.1.3.Registro para la obtención de la clave de acceso al SICE.**

Una vez analizada la información por la aduana esta procede a la aceptación o rechazo como operador en comercio exterior en su base de datos, como en el caso de ser aceptada la aduana le otorga una clave para que el operador de comercio exterior tenga acceso al SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior) en el cual el Operador de Comercio Exterior (OCE) puede hacer un seguimiento a sus trámites bajo el régimen de exportación a consumo.

Esta clave tiene un tiempo de valides en un corto plazo y por lo tanto la aduana le obliga a cambiar la clave cada cierto periodo de tiempo.

Un exportador debe registrarse ante el SENAE, para obtener las claves de acceso respectivas y para regularizar sus operaciones o su documentación. Además la aduana exige que para ser exportador se presente el RUC y registrarse en la página web de la SENAE.

## 5.4. Puertos Internacionales.

### 5.4.1. Puerto de Origen.

En el presente estudio se utilizara el Puerto Marítimo de Guayaquil, Terminal Portuario de Guayaquil (TPG) como puerto de embarque ya que posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios óptimos para la ejecución de las operaciones. En el puerto se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de operadores privados de alta especialización que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes, logrando alta eficiencia y reducción de costos.

El puerto marítimo de Guayaquil tiene una infraestructura moderna que le permite brindar servicios a todo tipo de naves, así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada.

### 5.4.2. Puerto de Destino.

**Tabla Nº 34**  
**Características del Puerto Maracaibo.**

Número de Muelles:	26
Área de Almacenes y Patios:	7.983,16 mts.2
Patios de Exportación:	12.525,38 mts.2
Capacidad de Los Silos:	35.550 Ton.
Facilidades Portuarias:	10 puestos de atraque
Dimensiones:	
Calado máximo	12 m
Terreno	50 Ha.
Áreas Techadas:	11.9 Ha.
Áreas Abiertas:	23.1 Ha.
Promedio tiempo en el muelle:	(horas) 14.45
Buques Trigueros:	5 días
Capacidad para despachar:	6.000 Ton. Diarias

**Fuente:** [http://www.bolipuertos.gob.ve/Caracteristicas\\_Maracaibo](http://www.bolipuertos.gob.ve/Caracteristicas_Maracaibo)  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

## **5.5. Selección del Medio de Transporte.**

En nuestra exportación se utilizará el transporte marítimo, con su único documento habilitante llamado Bill of Lading o más conocido como B/L que se conoce como el Conocimiento de Embarque Marítimo.

Para este proyecto se utilizará los servicios de DOLMAR LOGISTICS fundada en el año 2000, siendo su complemento la Consolidación y Des consolidación de carga, cuenta con el apoyo de varias líneas navieras ofreciendo la infraestructura y logística adecuada para nuestro producto. (Anexo N° 1).

### **5.5.1. Ventajas del Transporte Marítimo.**

El transporte marítimo presenta las siguientes ventajas:

- Tarifas más bajas.
- Transporte en masa de grandes volúmenes.
- Diversidad y especialización en tipos de buques, y
- Regulaciones internacionales uniformes.
- Entre otras.

## **5.6. Régimen Especial.**

### **5.6.1. Exportación Definitiva. (Régimen 40).**

En el presente caso la exportación del aceite rojo de palma africana se lo realizara bajo el Régimen de exportación a consumo, mismo que indica que la mercancía nacional o nacionalizada se envía al exterior y no regresa más. Es lo que se conoce comúnmente



como exportaciones generales que bajo la Ley están definidas como Exportaciones a Consumo y pertenece al Régimen 40.

### **5.7. Documentos requeridos en un proceso de exportación.**

Los documentos internacionales de mayor importancia son:

1. Los Documentos de Transporte Internacional,
2. La Factura Comercial,
3. Los Certificados respectivos de acuerdo al producto.

*“Al asumir una obligación contractual internacional, el exportador debe conocer todos los documentos que se requieren para enviar o legalizar la salida de las mercancías del territorio aduanero, para el cobro de cartas de crédito, para las cobranzas provenientes del exterior, para el transporte y no solo para legalizar la salida de los productos, sino también para que el comprador pueda nacionalizar las mercaderías en su país.”<sup>33</sup>*

Los documentos de transporte internacional son todos aquellos que certifican, acreditan y dan fe que el transportista ha recibido las mercancías para trasladarlas bajo un contrato a su destino ulterior.

Para efectos de nuestra exportación se necesitaran los siguientes documentos:

#### **5.7.1. Bill of Lading.**

*“El conocimiento de embarque “bill of lading” es el documento por el cual la línea naviera reconoce que ha recibido la mercancía para su transporte hacia el puerto de*

---

<sup>33</sup> Estrada P. y Estrada R, “Exportar es el Reto”, 2007, Pág. 95.

*destino*<sup>34</sup>. Siendo este considerado como uno de los documentos más importantes porque cumple con tres finalidades específicas.

- Es un contrato entre el remitente de una mercadería y la compañía transportadora.
- Es un recibo que prueba que una mercadería con determinadas características y cantidad ha sido embarcada.
- Es un documento que da fe de que una determinada mercadería pertenece a la persona consignada en el documento.

Para efectos de nuestra exportación se ha elaborado el respectivo B/L, como se puede observar en el Anexo № 2.

### **5.7.2. Factura comercial.**

La factura comercial es el documento que describe las mercancías materia de un contrato de compra – venta de una mercancía entregada al adquiriente de la misma, como constancia de un acto de comercio. Debemos recordar que antes de cerrar una negociación con la factura comercial se deberá emitir una Factura proforma (Anexo № 3), por la llegada de la nota de pedido (Anexo № 4).

La factura comercial básicamente entre otros datos debe llevar la siguiente información:

1. El nombre del puerto de entrada al cual se destina la mercancía.
2. La fecha, el lugar y los nombres del comprador y del vendedor, la fecha y el origen del cargamento y los nombres del embarcador y del destinatario, si la mercancía es para consignación.
3. Una descripción detallada de la mercancía, incluidos el nombre por el que se conoce cada artículo, el grado o la calidad, y las marcas, los números y los símbolos que utiliza el vendedor o el fabricante en la venta comercial en el país

---

<sup>34</sup> Estrada P. y Estrada R, "Exportar es el Reto", 2007, Pág. 97.

de exportación, junto con las marcas y los números de los fardos que contiene la mercancía.

4. Las cantidades en pesos y medidas.
5. El precio de compra de cada artículo en la moneda de la venta, si la mercancía es para la venta o si hay un contrato de venta.
6. La clase de moneda
7. Todos los cargos sobre la mercancía, detallados por nombre y cantidad, incluidos el flete, el seguro, la comisión, las cajas, los contenedores, las envolturas y el costo del embarque; y, si no se han incluido en los gastos antes citados, todos los cargos y gastos incurridos en el transporte de la mercancía desde el punto de desembarque en el primer puerto de entrada. No hay que detallar el costo del empaque, las cajas, los contenedores y los fletes interiores al puerto de exportación si se incluyen explícitamente en el precio de la factura. Cuando la información requerida no aparezca en la factura tal como fue preparada originalmente, debe figurar en una hoja adjunta a la factura.
8. El país de origen.

En el presente proyecto se utilizara una factura comercial por cada embarque, ya que no vamos a incluir en la misma factura más de un envío por separado de un consignador a un consignatario a cargo de un transportista comercial. (Anexo № 5).

### **5.7.3. Certificados.**

Dentro de esta exportación existen varios documentos a presentar, como son los certificados: de calidad, los de peso o cantidad, de sanidad, fitosanitarios, etc. Pero dentro de ellos existe uno que es muy importante especialmente cuando es necesario demostrar conformidad con arreglos o acuerdos preferenciales firmados entre los países con los cuales se comercializa o se tiene algún tipo de convenio.

### 5.7.3.1. Certificado de Origen.

El certificado de origen es el documento emitido en el formato oficial, establecido en los acuerdos comerciales, y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos (criterios) de origen establecidos en las normas de origen que rigen el acuerdo y, por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos.

Es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador, en este caso Ecuador. Estos certificados son utilizados por los importadores para no pago o descuentos de tributos a la importación.

Según el Acuerdo de Cartagena en su Capítulo XII Origen y en su artículo 100 cita que *“La Comisión, a propuesta de la Secretaría General, adoptará las normas especiales que sean necesarias para la calificación del origen de las mercaderías. Dichas normas deberán constituir un instrumento dinámico para el desarrollo de la Subregión y ser adecuadas para facilitar la consecución de los objetivos del Acuerdo”*, además en el artículo 101 expresa que *“Corresponderá a la Secretaría General fijar requisitos específicos de origen para los productos que así lo requieran. Cuando en un Programa de Integración Industrial sea necesaria la fijación de requisitos específicos, la Secretaría General deberá establecerlos simultáneamente con la aprobación del programa correspondiente.”*, sin embargo en su artículo 102 aclara que *“La Comisión y la Secretaría General, al adoptar y fijar las normas especiales o los requisitos específicos de origen, según sea el caso, procurarán que no constituyan obstáculos para que Bolivia y el Ecuador aprovechen las ventajas derivadas de la aplicación del Acuerdo.”*<sup>35</sup>

El Acuerdo de Cartagena da el mandato a la Secretaría General para velar por el cumplimiento de estas normas de origen y Requisitos específicos de Origen (REOs)

---

<sup>35</sup> Decisión 563, Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena), 2003, Págs. 60-61.

dentro del comercio subregional. La Secretaría General debe proponer las medidas que sean necesarias para solucionar los problemas de origen que perturben la consecución de los objetivos del Acuerdo.

En vista de lo antes mencionado la Secretaria General aprobó la decisión 416 sobre las Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías y emitió la resolución 695 sobre Requisitos Específicos de Origen para productos de la cadena de oleaginosas, y que expresa en su artículo N° 1 ***“Fijar como requisito específico de origen para el comercio entre los Países Miembros de la Comunidad Andina, de mercancías pertenecientes a las subpartidas NANDINA que figuran en la siguiente tabla de la presente Resolución, la condición de que en su producción se utilicen:***

- a) Materiales originarios de la Comunidad Andina; o,***
- b) Materiales originarios y no originarios de la Comunidad Andina, siempre que los materiales no originarios estén sujetos a un proceso de producción o transformación y que el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el 20 por ciento del valor FOB de exportación de la mercancía final.”***<sup>36</sup>

Los productos que se refieren en la tabla N° 35 son los siguientes:

---

<sup>36</sup> [http://intranet.comunidadandina.org/IDocumentos/c\\_Newdocs.asp?GruDoc=07](http://intranet.comunidadandina.org/IDocumentos/c_Newdocs.asp?GruDoc=07).

**Tabla Nº 35.**  
**Productos de la Cadena de Oleaginosas**

<b>NANDINA 507</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1208.10.00	Harina de habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya)
1507.10.00	Aceite de soja (soya), en bruto, incluso desgomado
1507.90.00	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente, excepto en bruto
1511.10.00	Aceites de palma en bruto
<b>1511.90.00</b>	<b>Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente, excepto en bruto</b>
1512.11.00	Aceite de girasol, en bruto
1512.19.00	Aceite de girasol o cártamo, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, excepto en bruto
1516.20.00	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otro modo
1517.10.00	Margarina, excepto la margarina líquida
1517.90.00	Mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de este Capítulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la partida 15.16. Se exceptúan las mezclas o preparaciones de grasas o aceites de animales
1518.00.90	Los demás, grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, cocidos, oxidados, deshidratados, sulfurados, soplados, polimerizados por calor en vacío o atmósfera inerte ("estandardizados"), o modificados químicamente de otra forma, excepto los de la partida 1516; mezclas o preparaciones no alimenticias de grasas o de aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites de este Capítulo, no expresadas ni comprendidas en otra parte. Se exceptúan las demás grasas y aceites de animales
2304.00.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets"
2306.30.00	Torta de semilla de girasol

**Fuente:** Requisitos Específicos de Origen para productos de la cadena de oleaginosas, 2003.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

El Certificado de Origen para nuestra exportación figurará como se adjunta en el (Anexo Nº 6).

### **5.7.3.2. Certificado de Calidad.**

Es el resultado de un proceso por el que evaluadores o auditores de la entidad de certificación, examinan la conformidad del producto o sistema de gestión de acuerdo a los requisitos de la norma.

Sirve para proporcionar confianza en el producto o servicio que no tienen otras empresas que no poseen la certificación, así como garantizar la existencia de canales de comunicación con el fabricante o proveedor.

### **5.7.3.3. Certificado Fitosanitario.**

Con la finalidad de garantizar la calidad del producto y cumpliendo con los estándares de inocuidad así como las normas fitosanitarias exigidas por los países importadores, en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF), establece que los miembros tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales; donde le corresponde a la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, aplicar las medidas fitosanitarias para garantizar la situación fitosanitaria de los productos agrícolas de exportación, en amparo a la Ley de Sanidad Vegetal, Norma Andina y sus respectivos reglamentos.

La Ley de Sanidad Vegetal, en el Cap. II De la Exportación de Material Vegetal, en los artículos 9 y 10 respectivamente contempla que ***“La exportación de material vegetal no industrializado, cuya salida del país no estuviere prohibida por las leyes, requerirá de Certificado Fitosanitario, extendido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, con sujeción a los Convenios Internacionales vigentes y al Reglamento respectivo”*** y ***“Los ingenieros agrónomos - inspectores de sanidad vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, previamente a la concesión del Certificado a que se refiere***

*el inciso anterior, examinarán el material vegetal para establecer su estado sanitario*".<sup>37</sup> (Anexo N° 7).

En la Resolución N° 013-AGROCALIDAD se establece, en el Artículo 3 que *"Todo envío de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados a ser exportados a cualquier país deberá ser producido por productores registrados y comercializados por exportadores y productores – exportadores registrados en AGROCALIDAD"*.<sup>38</sup>

En la Sección N° 4 de la presente Resolución, en el literal 4.1.2. indica que debe haber un registro de Productor-Exportador, dicho registro se hace en unos formularios denominados de la siguiente manera, que contempla el Registro de Productor – Exportador, Verificación de la Información, y la Emisión del Certificado del Registro, como se puede observar en el Anexo N° 8.

Para obtener el Registro de Productor – Exportador de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados, el operador deberá presentar a AGROCALIDAD los siguientes documentos:

- Solicitud de registro de operador para exportación, suscrita por el operador.
- Copia del RUC.
- Copia de cedula de identidad de la persona natural o del representante legal de la persona jurídica.
- Copia de los estatutos que constituyen a la persona jurídica, certificados por la autoridad competente.
- Nombramiento del representante legal (para personas jurídicas).
- Dirección, teléfono, persona de contacto y croquis de ubicación del o los lugares de producción de productos vegetales de exportación.

---

<sup>37</sup><http://www.agrocalidad.gov.ec/agrocalidad/images/Agrocalidad/Contenido/SanidadVegetal/AccesoAMercados/DOCUMENTOS%20WEB/NORMATIVA%20SOBRE%20EXPORTACION/Ley%20Sanidad%20Vegetal%20Ecuador.pdf>."

<sup>38</sup><http://www.agrocalidad.gov.ec/agrocalidad/images/Agrocalidad/Contenido/SanidadVegetal/AccesoAMercados/DOCUMENTOS%20WEB/NORMATIVA%20SOBRE%20EXPORTACION/Resolucion%2013%20Operadores%20Exportacion%20otros%20productos.pdf>."



- Comprobante de pago de las tasas establecidas por AGROCALIDAD.

En este caso, \$15 para el registro de productor – exportador, y \$50 para el reporte de inspección.

#### **5.7.4. Booking.**

Es la reserva de espacio en el medio de transporte en el cual será embarcada la mercadería en el puerto de origen, contiene información acerca de la mercadería y su forma de contratación para el transporte, así como la del cargador, consignatario, puertos, fecha y demás datos requeridos para el transporte internacional de las mismas, como se puede observar en el Anexo N° 9.

#### **5.7.5. A.I.S.V.**

La Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos es el documento que emite el respectivo puerto, debiendo ser llenado por el exportador para que el transportista pueda ingresar con la mercadería a las instalaciones portuarias en la fecha prevista, y posterior a esto, ser sometida a los respectivos controles y trámites aduaneros, tal y como se demuestra en el Anexo N° 10.

#### **5.7.6. Guía de Remisión.**

La guía de remisión (Anexo N° 11) es el documento que sustenta el traslado de mercaderías dentro del territorio nacional por cualquier motivo y su origen lícito, y contienen la siguiente información:

- Membrete o razón social de la casa vendedora.
- Numeración correlativa.

- Lugar y fecha.
- Nombre o razón social de comprador.
- Dirección del cliente.
- Detalle de los artículos.
- Cantidad (indicando si son docenas, cientos, etc.).
- Precio unitario y total.
- Firma del vendedor.
- Firma del cliente, comprador o persona que recibe los artículos.

#### **5.7.7. Orden de Embarque y su regularización.**

Cuando se tienen todos los documentos requeridos para el efecto, se procede a realizar los siguientes procedimientos:

##### **5.7.7.1. Orden de Embarque (DAU-e 15).**

Significa la elaboración vía electrónica de la autorización de embarque, la misma que debe ser registrada en zona primaria en el puerto de salida, como consta en el (Anexo N° 12).

Este documento es obligatorio y debe ser entregado al importador, quien debe a su vez entregar original o copia a la Aduana. Ahora dependiendo de la vía de transporte se llamará conocimiento de embarque (marítima), guía aérea (aérea, obviamente) o carta de porte (terrestre). Si la mercadería viaja en contenedores, estos tienen un sello de seguridad conocido como precinto; este precinto tiene un código, el cual debe constar en el conocimiento de embarque.

### **5.7.7.2. Regularización DAU-e 40.**

Significa la regularización de la orden 15, es decir la culminación del trámite de exportación, como se puede observar en el (Anexo Nº 13).

## **5.8. Procesos para exportar.**

### **5.8.1. Tipo de Carga.**

#### **5.8.1.1. Granel Líquido.**

Es necesario e importante conocer las características del tipo de carga a utilizar, esto influirá directamente en la manipulación que tendrá nuestro producto con la única finalidad de lograr que nuestra mercancía llegue a su punto de destino en el extranjero en buenas condiciones, en este caso el aceite rojo de palma se enviara en un tanque especial de carga a granel conocido como ISOTANQUE, de 20 pies con una capacidades de 20 toneladas.

### **5.8.2. Embalaje para la Exportación.**

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es la del traslado de los productos al mercado externo. La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de empaque y embalaje que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final.

El Isotank a utilizar en el presente proyecto está sujeto a las normas que exige Venezuela para el transporte de Aceite de Palma Africana, la cual está establecida en la CONVENIN 30:1997, que en su capítulo 9 y su literal 9.1 expresa “*El producto debe*

*envasarse en recipientes suficientemente inertes fabricados con materiales tales como hojalata, vidrio o plásticos debidamente aprobados por la autoridad sanitaria competente”<sup>39</sup>*

### 5.8.3. Rotulación y Marcación.

La rotulación y marcación de nuestro producto está sujeta y cumple a las exigencias Venezolanas para los aceites vegetales comestibles, la cual está establecida en la CONVENIN 30:1997.

**Foto N° 15**  
**Isotankue para el transporte de Aceite de Palma.**



**Fuente:** Puerto Marítimo de Guayaquil.  
**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

<sup>39</sup> Comisión Venezolana de Normas Industriales, CONVENIN 30:1997 (3<sup>era</sup> revisión), “Aceites Vegetales Comestibles. Norma General”, Pág. 5.

#### **5.8.4. Seguro hasta el Puerto de Embarque.**

El seguro de transporte cubre los riesgos a los cuales la mercadería está expuesta en el curso del viaje asegurado mientras los mismos no estén expresamente excluidos. Las principales formas de cobertura son: "Libre de Avería Particular", "Con avería Particular" y "Contra Todo Riesgo". A menos que se especifique lo contrario, el seguro es esta exportación está considerado " Contra Todo Riesgo " según Condiciones Generales de la Póliza. (Anexo N° 14).

El seguro opera de bodega a bodega. Comienza con la carga de la mercadería al vehículo con el que se inicia el viaje asegurado, o de no usarse vehículo, tan pronto como las mercaderías listas para el despacho, salgan de la bodega o lugar de almacenamiento en el punto de partida. El seguro termina al final del viaje asegurado con el arribo o descarga de las mercaderías en la bodega del consignatario. La prima del seguro es de 1,16% sobre el valor total de la mercadería a ser transportada.

#### **5.9. Trámites Aduaneros.**

A continuación todo el movimiento en Aduanas, con los siguientes tramites:

##### **5.9.1. Declaración Aduanera.**

El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana, presentara en el formulario correspondiente, la declaración de las mercaderías con destino al extranjero en el que solicitara el régimen aduanero al que se someterán. Este documento debe presentarse en la aduana de salida desde 7 días previos hasta 15 días posteriores al ingreso de la carga a la Zona Primaria Aduanera.

### **5.9.2. Aforo.**

El aforo es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria. Se debe efectuar un acto único de aforo para el embarque y salida de la mercadería al exterior, durante el cual el exportador presentara: el DAU, copia de la factura Comercial y el documento de embarque emitido por el transportista. (Anexo Nº 15).

### **5.9.3. Inspección Antinarcoéticos.**

La policía Antinarcoéticos informará al departamento de la Aduana y a la empresa naviera sobre el contenido de la carga inspeccionada, coordinará las operaciones para la realización de estas inspecciones en presencia del exportador o su delegado y personal del Servicio de Vigilancia Aduanera (SVA), como se observa en el (Anexo Nº 16).

### **5.9.4. Agente de Aduanas.**

Para el presente proyecto es necesario la contratación de un Agente de Aduana, ya que el valor FOB de nuestra mercadería es de 19164,26, lo que nos indica que sobrepasa los 2000 USD que determina la ley, por lo que hemos visto la necesidad de incurrir en dicho gasto para asegurar el eficiente proceso de nuestra exportación.

### **5.9.5. Formas de Pago.**

El medio de pago que se utilizará en el presente proyecto será en efectivo, por medio de la moneda electrónica denominado el Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE), se reconoce por las siglas en mayúsculas, SUCRE, identifica la una Unidad de Cuenta Común del Sistema, se comenzó a operar con esta moneda a partir de

enero del año 2010. El “sucre” es una moneda sin emisión física -una moneda virtual- y, se utiliza para valorar los intercambios comerciales entre los países de la región y como medio de pago entre los bancos centrales de los Estados Parte, que se estableció en base a la firma del convenio de Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA), más Ecuador, para el pago de actividades de comercio exterior.

La primera transacción realizada a través del Sucre entre Venezuela y Ecuador, se realizó el 06 de julio de 2010 y consistió en la venta de cinco mil 430 toneladas de arroz ecuatoriano a la venezolana Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (Casa), por un millón 894 mil 15 Sucres (dos millones 367 mil 519 dólares).

Mientras que a finales de 2010, Ecuador envió a Venezuela un primer embarque con 5 mil toneladas métricas de aceite de palma vendido a este país bajo el Sucre, llevada a cabo a través de los bancos centrales de ambas naciones y se hizo con una cotización de 1,25 dólares por cada Sucre. Con esta modalidad de transacción se acaba con las irregularidades que se crean entre las empresas transnacionales que intervienen en el proceso de refinado de este aceite que han explotado y subvalorado el trabajo de los productores ecuatorianos durante años.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTUDIO FINANCIERO DE ACEITPLACER.S.A.

#### 6. 1. Análisis Financiero de la Empresa "Aceitplacer".

La implementación del proyecto implica el uso de una serie de recursos, los cuales deben ser identificados en forma minuciosa, porque de ello depende que al momento de implementar el proyecto no surjan problemas.

En la actualidad la empresa Aceitplacer S.A., se encuentra íntegramente consolidada, ubicada dentro de los ciclos empresariales de una empresa en la etapa de madurez gracias a sus 35 años de trayectoria que tiene en el mercado nacional.

Aceitplacer S.A., una vez que ha logrado la realización de sus metas interna, deberá establecerse la realización y cumplimiento de nuevas metas para poder contemplarse como una empresa al 100% en etapa de madurez. Para poder llevar a cabo la ejecución del proyecto no será necesario incurrir a un financiamiento externo pero si habrá un aporte económico por parte de los socios para el tema de gastos de exportación, al que podremos considerarlo como la única inversión que se hará para la realización del proyecto, debido a que la empresa posee sus propios recursos materiales y financieros.

Debemos considerar que la empresa lo único que hará es colocar un 5% de su producción mensual de aceite rojo de palma africana en el mercado venezolano y el 95% restante de su capacidad instalada de producción se seguirá distribuyendo en el mercado nacional.

A continuación se detallaran los activos, pasivos y el capital de trabajo con los que cuenta la empresa, que las clasificaremos de la siguiente manera:



### 6.1.1. Inversión.

*“La inversión es el flujo del producto destinado al aumento del stock de capital, aumentando así la capacidad productiva de un país”.*<sup>40</sup>

En este caso no habrá una gran inversión económica como se menciona anteriormente, la empresa solo deberá considerar como inversión a los gastos por ventas a generarse por la exportación del aceite rojo de palma africana, el cual será un aporte de 15845,04, dinero que será financiado por la junta de socios y accionistas de la empresa que están de acuerdo a realizar una nueva recapitalización para los gastos de exportación que se generen para comercializar el aceite rojo en el mercado venezolano.

**Tabla Nº 36**  
**Inversión.**

<b>INVERSION A REALIZAR</b>	<b>MONTO USD.</b>
Aporte de Socios	15845,04

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 6.2. Consolidación de los activos de la empresa.

*“Es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de la empresa, constituye los medios económicos y financieros mediante los cuales la empresa ha podido cumplir sus fines”.*<sup>41</sup>

A continuación detallamos una lista de dichos elementos, el monto requerido para cada uno de ellos, y el monto total que suman éstos. El total está dado por los activos fijos tangibles, activos fijos intangibles y capital de trabajo, para llevar a cabo la ejecución del proyecto no será necesario realizar una inversión inicial ya que la empresa cuenta

<sup>40</sup><http://www.econlink.com.ar/definicion/inversion>”

<sup>41</sup><http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/consolestadosfros.htm> .”

con todo lo necesario para su producción, Sus Activos Fijos Tangibles: 671994,93USD, en Activos Fijos Intangibles: 0,00 USD, en Activos Corrientes:654741,88 USD, en Pasivos Corrientes: 508952,40 USD y en Capital 2320,00 USD, y Patrimonio Social 264818,73 USD, por lo tanto el total de los activos que posee la empresa es de 2102827,94 USD, la misma que se encuentra financiada por recursos propios y de terceros.

**Tabla Nº 37**  
**Consolidación de los Activos de ACEITPLACER S.A.**

<b>ACTIVOS DE LA EMPRESA ACEITPLACER S.A.</b>	
Activos Fijos	671994,93
Activos Corrientes	654741,88
Pasivos Corrientes	508952,40
Patrimonio Social	264818,73
Capital	2320,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2102827,94</b>

\*Nota, es importante destacar que no existen activos fijos intangibles debido a que se encuentran totalmente depreciados.

**Fuente:** Archivos de Aceitplacer.S.A.

**Elaborado por:** Carolina Montero/2009.

### 6.2.1. Activos fijos o tangibles.

Corresponden a todas las inversiones que se realizan en los bienes tangibles que requieren para el proceso de transformación de las materias primas e insumos en productos intermedios o finales, así como aquellos que sirven de apoyo a la operación normal del proyecto, son los siguientes:

**Tabla Nº 38**  
**Activos Fijos Tangibles**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Terreno	415,93
Cosntrucciones en curso	27.374,14
Edificaciones	22.066,64
Maquinaria y Equipo	302.966,88
Equipo de Computo	11.381,53
Equipo de Oficina	8329,07
Muebles y Enseres	6804,74
Vehiculos	290129,84
Otros	2.526,16
<b>Total</b>	<b>671.994,93</b>

**Fuente:** Inventarios de Activos Fijos Tangibles, Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Carolina Montero/2009.

### 6.2.1.1. Terreno.

*“Se considerara el precio de costo de los lotes de tierra donde se encuentran construidos los edificios y también los terrenos donde no hay construcción.”<sup>42</sup>*

Se ubica en la Provincia de Esmeraldas, Cantón La Concordia, Parroquia La Independencia margen izquierdo Km. 44 de la vía Santo Domingo - Quinindé. El terreno es de 25000 m<sup>2</sup>, en donde se encuentran ubicadas las instalaciones administrativas en la parte frontal y en la parte posterior se encuentra la planta procesadora de la extractora de aceite rojo de palma y de palmiste, el cual consta con un monto de 415,93 USD, valor que da como resultado de la conversión de la moneda y que consta en escrituras, para este estudio se considerara este valor porque no se ha realizado ningún re-avalúo del bien.

**Tabla N° 39**  
**Terreno**

DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
Terreno	m <sup>2</sup>	25000	0,017	415,93
<b>Total</b>				<b>415,93</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Carolina Montero/2009.

### 6.2.1.2. Edificaciones.

*“Un edificio es toda construcción que es propiedad de la empresa y forma parte de su activo, ya que dicho bien es utilizado para las operaciones de la empresa”.<sup>43</sup>*

Representa los valores que la empresa posee en casas, locales, oficinas, edificios y toda clase de construcciones terminadas.

<sup>42</sup> [“http://joenbp.blogspot.es/tags/Contabilidad/”](http://joenbp.blogspot.es/tags/Contabilidad/)

<sup>43</sup> [“http://joenbp.blogspot.es/tags/Contabilidad/”](http://joenbp.blogspot.es/tags/Contabilidad/)

**Tabla Nº 40**  
**Edificaciones**

DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
Oficinas	m <sup>2</sup>	2000	0,8826416	1765,28
Area de Recepcion de Fruta	m <sup>2</sup>	9000	0,8826416	7943,77
Planta Procesadora	m <sup>2</sup>	10000	0,8826416	8826,42
Bodegas	m <sup>2</sup>	3000	0,8826416	2647,92
Mecanica	m <sup>2</sup>	1000	0,8826416	882,64
<b>Sub - Total</b>				<b>22.066,04</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Carolina Montero/2009.

En la actualidad la empresa cuenta con la edificación adecuada y al 100% terminada para el desarrollo normal de sus actividades.

#### **6.2.1.3. Maquinaria y Equipo.**

*“Se refiere a todos los equipos adquiridos por la empresa y destinados a la producción”.*<sup>44</sup>

Se hará constar los valores de las maquinas y equipos con las que la empresa Aceitplacer S.A., cuenta para la extracción del aceite rojo de palma y sus derivados, que a continuación se detallan.

<sup>44</sup> <http://jovenbp.blogspot.es/tags/Contabilidad/>

**Tabla Nº 41**  
**Maquinaria y Equipo**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Total
Andenes	Unidad	1	647,80
Bombas	Unidad	52	43058,25
Balanza	Unidad	1	1359,49
Botellas de gas y oxigeno	Unidad	2	43,14
Cadena para elevador de frutas	Unidad	1	1210,08
Cajas Reductororas	Unidad	4	17066,10
Caldero Tubular	Unidad	1	6141,11
Centrifuga de Lodos	Unidad	1	41423,23
Cilindro Hidraulico	Unidad	1	1303,16
Clarificadores	Unidad	1	4187,93
Compresor de Aire	Unidad	1	143,78
Compuerta de Paso	Unidad	1	105,44
Cortadoras de Tubo	Unidad	2	12,86
Desgranador de Frutas	Unidad	1	7800,78
Digestores	Unidad	2	8811,54
Distribuidores	Unidad	2	559,93
Elevador de Frutas	Unidad	1	6255,16
Entenalla	Unidad	1	7,99
Equipo de Corte	Unidad	1	29,55
Esmeriles	Unidad	1	276,20
Esterilizadores	Unidad	3	3348,98
Extinguidores	Unidad	2	68,69
Florentinos para recupe. aceite	Unidad	2	4578,69
Generadores de Luz y Energia	Unidad	2	9661,08
Grupo Electrogeno	Unidad	1	28736,96
Hogar acuatubular de 808hp	Unidad	1	25760,00
Linea de Cometida y Transform.	Unidad	1	579,10
Llave de Vapor	Unidad	1	55,91
Maquina de Limpieza WAP	Unidad	1	1919,5
Motobomba	Unidad	1	247,62
Motores	Unidad	26	10885,25
Motoreductores	Unidad	14	11351,67
Palmisteria	Unidad	1	559,13
Prensas	Unidad	6	43368,28
Pulidoras	Unidad	4	321,13
Rampla de Alimentacion de F.	Unidad	1	52,72
Rectificadora DW 887	Unidad	1	283,36
Rola	Unidad	1	15,98
Rompetorta	Unidad	1	1091,91
Secador de Aceite	Unidad	1	1597,52
Sierra Circular	Unidad	1	397,84
Sistema Neumatico	Unidad	1	1814,88
Soldadoras	Unidad	7	3742,51
Tablero de Control electrico	Unidad	4	5399,21
Taladros	Unidad	4	827,72
Tanques	Unidad	6	2628,95
Teckle capacidad 1 1/2 tn.	Unidad	1	31,15
Tornillos	Unidad	3	392,74
Transportador de fibras y Raquin	Unidad	2	1531,74
Tuberias	Unidad	4	597,48
Valvula Reguladora de Vapor	Unidad	1	675,66
		<b>Total</b>	<b>302966,88</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Carolina Montero/2009.

En la actualidad la maquinaria y equipo de la empresa Aceitplacer.S.A, se encuentra funcionando en perfectas condiciones, considerando que existen maquinarias y equipos depreciados en su totalidad.

#### **6.2.1.4. Equipo de Computación.**

Se carga por el importe de equipo de informática propiedad de la empresa. Se abona por el importe de la venta del equipo de informática por obsoleto o como reemplazo. Su saldo es deudor y representa el valor total nominal del importe de todo el equipo de cómputo propiedad de la empresa.

*“Registran los aumentos y disminuciones que se realizan en el equipo de cómputo propiedad de la empresa, valuados a precio de costo.”<sup>45</sup>*

Es la unidad de servicio encargado del diseño e implementación de sistemas y de la administración de los recursos computacionales de la empresa. Su trabajo se enfoca hacia el desarrollo de herramientas que faciliten la labor del resto de dependencias de la empresa.

La empresa cuenta con el equipo de computación necesario para el correcto desenvolvimiento de las actividades de la misma, que ayudara a realizar un trabajo ágil, eficiente y oportuno, a continuación un detalle de los mismos:

---

<sup>45</sup> <http://jovenbp.blogspot.es/tags/Contabilidad/>”

**Tabla N° 42**  
**Equipo de Computación**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Computadores	Unidad	7	3456,05
Impresoras	Unidad	8	3844,64
Lector Biometrico para asist.	Unidad	1	1743,84
Proyector BENQ MP	Unidad	1	999,00
UPS	Unidad	7	1002,00
Lector de Pesa	Unidad	1	336,00
		<b>Total</b>	<b>11381,53</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Para la actividad de la exportación no será necesario realizar la adquisición de equipos de cómputo, ya que la empresa cuenta con los necesarios.

#### **6.2.1.5. Equipo de Oficina.**

Para el óptimo funcionamiento del área administrativa y de ventas se debe contar con el equipo necesario, lo que facilite el desarrollo laboral y el logro de resultados productivos elevados, ejecutándose los procesos de la manera más eficiente.

**Tabla N° 43**  
**Equipo de oficina**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Calculadora	Unidad	1	66,00
Copiadora	Unidad	1	1456,00
Equipo de Fax	Unidad	1	172,04
Equipo lector de bascula	Unidad	1	1758,40
Fax	Unidad	1	260,00
Maquina de Escribir	Unidad	3	1991,91
Sumadoras	Unidad	2	262,00
Centrifuga de Laboratorio	Unidad	1	720,80
Fotocopiadora	Unidad	1	1641,92
		<b>Total</b>	<b>8329,07</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

La empresa cuenta con el equipo de oficina necesario para su normal desenvolvimiento.

#### **6.2.1.6. Muebles y Enseres.**

Serán muebles y enseres de propiedad de la empresa, contabilizados a precio de costo, los siguientes:



**Tabla N° 44**  
**Muebles y Enseres**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Anaqueles metalicos	Unidad	4	1058,34
Archivadores	Unidad	6	1204,61
Botiquin de Madera	Unidad	1	26,00
Escritorio	Unidad	4	734,96
Juego de Muebles	Unidad	1	717,31
Mesas	Unidad	3	420,69
Muebles Archivadores	Unidad	2	280,48
Mini Refrigeradora	Unidad	1	291,71
Sillas	Unidad	4	465,90
Amplificador	Unidad	1	180,44
Caja Fuerte	Unidad	1	628,73
Equipo de aire acondicionado	Unidad	1	490,50
Extintores de Incendio	Unidad	6	141,99
Radio Grabadora	Unidad	1	119,55
Ventilador de pedestal	Unidad	1	43,53
		<b>Total</b>	<b>6804,74</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### 6.2.1.7. Vehículos.

En la Tabla No.45 constan como vehículos de propiedad de la empresa, destinados al transporte de personas, materia prima y carga del producto.

**Tabla N° 45**  
**Vehículos**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Camioneta	Unidad	1	17900,00
Miniexcavadora	Unidad	1	91840,00
Montacarga	Unidad	1	20667,73
Retroexcavadoras	Unidad	2	93321,69
Tractores	Unidad	2	34883,42
Vehiculo Chevrolet	Unidad	1	31517,00
		<b>Total</b>	<b>290129,84</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 6.2.1.8. Otros.

Son valores de existencias que forman parte de la compañía y que aportan para el buen desenvolvimiento de la misma.

En este grupo constan los siguientes bienes:

**Tabla N° 46**  
**Otros**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Cable de Telefono	Unidad	1	778,74
Central Telefonica	Unidad	1	108,89
Lineas Telefonicas	Unidad	2	544,04
Postes de Hormigon	Unidad	4	1094,49
		<b>Total</b>	<b>2526,16</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 6.2.2. Activos Intangibles.

*Son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al constituir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos hasta en 5 años.<sup>46</sup>*

En este caso la empresa cuenta con activos intangibles depreciados en su totalidad por el tiempo que posee la empresa en el mercado, además no tienen ninguna marca registrada a su favor.

<sup>46</sup> <http://jovenbp.blogspot.es/tags/Contabilidad/>

### 6.2.3. Activos y Pasivos corrientes que posee la empresa.

Por medio de estos ítems podremos dar constancia de los activos y pasivos que en la actualidad posee la empresa con el objetivo de saber el circulante de efectivo y pasivos que se han generado por la actividad comercial, a continuación detallamos las siguientes cuentas de activos corrientes y pasivos corrientes.

**Tabla N° 47**  
**Activos Corrientes.**

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	
Caja- Bancos	44079,53
Cuentas y Documentos por cobrar	482724,22
Inventario de Materia Prima	422,96
Inventario de producto terminado	48856,5
Prestamos y Anticipo a Empleados	5002,7
Anticipo y Adelanto Proveedores	2250,28
Pagos anticipos impuestos seguros	71405,69
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>654741,88</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla N° 48**  
**Pasivos Corrientes.**

<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Anticipo Clientes	375,63
Prestamos por pagar	100000,00
Participación Trabajadores	11109,91
Impuesto a la renta a pagar	17694,93
Provisión para prestaciones sociales	6135,24
Impuestos retenidos por pagar	3893,62
Aportes al IESS por pagar	3978,71
Otros pasivos corrientes	504,61
Aportes para futuras capitalizaciones	195960,36
Cuentas y Documentos por pagar	169299,39
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>508952,4</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Con la información detallada en los cuadros anteriores podremos dar un análisis completo de la situación financiera actual de la empresa, y cómo influirá el mismo con la ejecución del proyecto de exportación del 5% de su producción mensual.

### 6.5. Patrimonio Social.

Es el conjunto efectivo de bienes de la sociedad en un momento determinado. Cabe destacar que Aceitplacer S.A. posee un patrimonio social en donde las participaciones o acciones son muy bajas debido a la conversión de la moneda, para lo cual la junta de socios actualmente a creado una nueva cuenta con el fin de capitalizar fondos para la empresa. A continuación detallaremos el patrimonio social de la empresa objeto de estudio.

**Tabla N° 49**  
**Patrimonio Social.**

<b>PATRIMONIO</b>	
Reservas	206680,61
Resultados de ejercicios	58138,12
<b>TOTAL</b>	<b>264818,73</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 6.6. Capital.

Actualmente la empresa Aceitplacer cuenta con un capital de trabajo estable el cual lo ha venido reforzando desde años atrás con la ayuda de las reservas que posee como empresa y los resultados acumulados de ejercicios fiscales anteriores. Por lo cual la empresa no necesitara ampliar su inversión por la cuenta capital de trabajo, debido a que la producción será la misma que ah mantenido hasta la actualidad lo único que se generara es la exportación de un 5% del valor total de su producción

## 6.7. Financiamiento.

*“Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos o recursos de terceros (aportes socios), con el propósito de completar o incrementar el capital de trabajo”.*<sup>47</sup>

Para la ejecución de este proyecto será necesario un financiamiento que se conformara de acuerdo al aporte de cada uno de los socios de la empresa, es mismo que será de 15845,04.

Este aporte se lo realizara de forma cualitativa en una junta de socios él, capital que servirá para financiar todo tramite de gestión de ventas que la empresa ejecutara para la exportación del 5% de la oferta exportable de su producción total, considerando que al ser una empresa en estado de madurez no necesitara recurrir a una inversión mayor ya que posee cuentas que le permiten suscitar sus gastos de producción y comercialización interna.

---

<sup>47</sup>[www.uldeantonionarino.com](http://www.uldeantonionarino.com)

## **CAPÍTULO VII**

### **7. COSTOS E INGRESOS.**

Es la suma de gastos que se realizan en un cierto tiempo de producción de bienes y servicios. El decir costos, son los desembolsos que tiene que realizar una empresa para que sus actividades se desarrollen normalmente.

#### **7.1. Presupuesto de costos.**

En este rubro tomaremos en cuenta todos los elementos que intervienen en lo referente a la producción, es decir, materia prima o materiales, ya sean directos o indirectos, mano de obra directa, o los que hacen el producto o servicios, la mano de obra indirecta, como supervisores depreciación del equipo, agua, energía, etc., todo lo relacionado con la producción.

#### **7.2. Materia Prima.**

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y sub productos, que mediante un proceso de transformación permite la confección del producto final.

**Tabla N° 50**  
**Costos por Compra de Materia Prima**

<b>Costo por Kg de Palma Africana</b>	<b>Total de Aceite Rojo Mensual Producido.</b>	<b>Valor Total mensual (\$)</b>	<b>Valor Total Anual (\$)</b>	<b>5% Kg a Procesar</b>
0,1610	352940,00	289222,01	3470664,12	1796410,00
<b>Total</b>			<b>3470664,12</b>	<b>1796410,00</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Con relación a la tabla anterior, presentamos un promedio de compra de fruta de palma africana mensual que realiza la empresa, de la misma que se asignara el 5% del total de kilogramos de aceite rojo producido, para lo cual necesitaremos 89821 kilogramos de fruta de palma africana mensual, como se presenta en la siguiente tabla:

**Tabla N° 51**  
**Promedio de Kg de Fruta a Utilizar para la extracción del 5% de la Oferta Exportable.**

<b>Número de TN a Procesar</b>	<b>Costo por 1000 Kg de Palma Africana</b>	<b>Total TM Mensual Aceite Rojo Producido</b>	<b>Valor Total Mensual (\$)</b>	<b>Valor Total Anual (\$)</b>
90,00	180	18,00	16200,00	64800,00
<b>Total</b>			<b>64800,00</b>	<b>64800,00</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Basándonos en la tabla No. 51 notamos que del 100% de la fruta total que adquiere Aceitplacer S.A., que representa 1796410 Kg, se tomara el 5% de la materia prima a procesar que corresponde a 89821 Kg, el cual nos arrojará un total de 17647 Kg de aceite rojo de palma que la empresa asignara para la exportación que coincide siendo el 5% de su producción total.

### 7.3. Costos Directos e Indirectos de Fabricación.

Según el estudio técnico realizado en la extractora logramos conocer que la empresa Aceitplacer S.A., se dedica a la compra, aprovisionamiento de fruta y extracción del aceite rojo de palma. Es necesario indicar que para la ejecución de este proyecto no incurriremos en la utilización de materiales directos e indirectos debidos a que su proceso de producción es continuo y simple donde no existe la utilización de productos químicos ni perseverantes, tampoco algún tipo de embalajes o etiquetas ya que su manejo y distribución se lo hace en forma de granel liquido.

### 7.4. Insumos o Suministros.

Los suministros se refieren al abastecimiento del fluido de energía eléctrica, combustible y lubricantes y agua potable requeridos en el proceso productivo de la empresa. La información para establecer los costos por suministros deberá ser proporcionada por los responsables de cada área de la empresa que serán las personas idóneas en saber lo que se deberá cancelar mensualmente.

**Tabla N° 52**  
**Insumos o Suministros**

Descripcion	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario Mensual	Valor Total Anual
Luz Eléctrica	Kilowatts	35101	2157,51	25.890,12
Teléfono	Minutos	184,19	74,11	889,32
Internet	-		24,90	298,80
<b>Sub Total</b>				27.078,24
<b>Imprevistos 2%</b>				541,56
<b>Total</b>				27.619,80

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Debemos considerar la distribución de los costos de los suministros e insumos generados por la extracción del 5% de aceite rojo de palma que la empresa antes mencionada desea exportar al mercado de Venezuela. Para lo cual basados en una



explicación detallada del jefe de operaciones se considera que un 8% del valor total es el que se genera en suministros para la producción de la oferta exportable.

**Tabla N° 53**  
**El 8% de los Suministros Totales de Producción, para la Elaboración de la Oferta Exportable.**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO 8%	VALOR TOTAL ANUAL 8%
	Kilowatts		/	172,6008
Luz Eléctrica	-	/	5,93	71,15
Teléfono	-	/	1,99	23,90
Internet			<b>Sub Total</b>	2.166,26
			<b>Imprevistos 0,2%</b>	4,33
			<b>Total</b>	2.170,59

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

#### 7.5. Mano de obra directa.

*“Es la fuerza laboral que se encuentra en contacto directo con la fabricación de un determinado producto que tiene que producir la empresa.”<sup>48</sup>*

Para el proyecto se ha visto indispensable el tener 22 trabajadores dentro de la extractora quienes se encargarán desde el acopio de la mercadería al llegar a la fábrica, hasta la obtención del aceite rojo de palma africana .A continuación se presenta el cuadro con los valores respectivos de los trabajadores:

**Tabla N° 54**  
**Mano de Obra Directa por Producción Total**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario Mensual 100%	Valor Total Anual 100%
Obreros	Personas	22	240	5280
			<b>subtotal</b>	<b>5280</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	105,60
			<b>Total</b>	<b>5385,60</b>

Fuente: Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

<sup>48</sup> [www.gestialba.com/public/sendcontcas](http://www.gestialba.com/public/sendcontcas).

Como lo mencionamos anteriormente se distribuirá los costos para objeto de estudio, es decir se aplicara el 8% del total de los costos para la oferta exportable de aceite rojo de palma africana.

**Tabla N° 55**  
**Mano de Obra Directa por Producción del 5% de la oferta exportable.**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario Mensual 100%	Valor Unitario 8%	Valor Total anual 8%
Obreros	Personas	22	240	422,4	5068,8
			<b>subtotal</b>	<b>422,4</b>	<b>5068,8</b>
			<b>Imprevistos 0,20%</b>	0,84	10,1376
			<b>Total</b>	<b>423,24</b>	<b>5078,9376</b>

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### 7.6. Mano de Obra Indirecta.

*“Es la fuerza laboral que no se encuentra en contacto directo con el proceso de la fabricación de un determinado producto que tiene que producir la empresa.”*<sup>49</sup> Entre los tipos de manos de obra tenemos: la recepción, oficinistas, servicios de limpieza, dibujantes, etc.

**Tabla N° 56**  
**Mano de Obra Indirecta por Producción Total**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario Mensual	Valor Total Anual
Jefe de Producción	Persona	1	\$ 908,00	\$ 10.896,00
			<b>Sub Total</b>	<b>\$ 10.896,00</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>\$ 217,92</b>
			<b>Total</b>	<b>\$ 11.113,92</b>

**Fuente:** Roles de pagas ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

<sup>49</sup> [www.gestialba.com/public/sendcontcast](http://www.gestialba.com/public/sendcontcast).

**Tabla N° 57**  
**Mano de Obra Indirecta por Producción del 5% de la oferta exportable.**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario Mensual 100%	Valor Unitario 8%	Valor Total anual 8%
Jefe de Producción	Personas	1	980	78,4	940,8
			<b>subtotal</b>	<b>78,4</b>	<b>940,8</b>
			<b>Imprevistos 0,20%</b>	0,16	1,8816
			<b>Total</b>	<b>78,56</b>	<b>942,68</b>

**Fuente:** Roles de pagos ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 7.7. Mano de Obra de Gestión.

Es la mano de obra que corresponde al personal directivo y ejecutivo de la empresa.

**Tabla N° 58**  
**Mano de Obra de Gestión por Producción Total**

Descripcion	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario Mensual	Valor Total Anual
Secretaria	Persona	1	\$ 616,00	\$ 7.392,00
Auxiliar Contable	Persona	1	\$ 330,00	\$ 3.960,00
Asesor Juridico	Persona	1	\$ 436,00	\$ 5.232,00
Secretaria	Persona	1	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Gerente	Persona	1	\$ 5.000,00	\$ 60.000,00
Presidente	Persona	1	\$ 5.000,00	\$ 60.000,00
Asesor Tecnico	Persona	1	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Contador	Persona	1	\$ 935,00	\$ 11.220,00
		<b>Sub- Total</b>	<b>\$ 12.797,00</b>	<b>\$ 153.564,00</b>
		<b>Imprevistos 2%</b>	<b>\$ 255,94</b>	<b>\$ 3.071,28</b>
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 13.052,94</b>	<b>\$ 156.635,28</b>

**Fuente:** Roles de pago de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla № 59**  
**Mano de Gestión por Producción del 5% de la Oferta Exportable.**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario Mensual 100%</b>	<b>Valor Mensual 8%</b>	<b>Valor Anual 8%</b>
Presidente	Persona	1	5000,00	400,00	4800,00
Gerente General	Persona	1	5000,00	400,00	4800,00
Asesor Juridico	Persona	1	436,00	34,88	418,56
Secretaria	Persona	1	616,00	49,28	591,36
Asistente de Secretaria	Persona	1	240,00	19,20	230,40
Contador	Persona	1	935,00	74,80	897,60
Auxiliar Contable	Persona	1	330,00	26,40	316,80
Asesor Tecnico	Persona	1	240,00	19,20	230,40
			<b>Sub-total</b>	<b>1023,76</b>	<b>12285,12</b>
			<b>Imprevistos 0,20%</b>	<b>2,05</b>	<b>24,57</b>
			<b>Total</b>	<b>1025,81</b>	<b>12309,69</b>

**Fuente:** Roles de pago de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### **7.8. Mano de Obra Comercial.**

Es la mano de obra generada por el área comercial y constructora de la empresa.

La empresa no cuenta con un departamento de mercadeo, es por esto que se ha visto en la necesidad de crear un departamento de Comercio Exterior como se refleja en el Capítulo IV en el flujo grama respectiva, el cual será el responsable de las futuras exportaciones de la empresa. A continuación se presenta un detalle de valores que incurren en la creación de dicho departamento.

Para efectos de estudios los rubros generados por gastos de mano de obra comercial serán cubiertos un 100% como gastos para la oferta exportable del 5% de aceite rojo de Aceitplacer. S.A.

**Tabla N° 60**  
**Mano de Obra Comercial**

Descripcion	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario Mensual	Valor Total Anual
Ing. En Comercio Exterior	Persona	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
			<b>Sub Total</b>	\$ 6.000,00
			<b>Imprevistos 2%</b>	\$ 120,00
			<b>Total</b>	\$ 6.120,00

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 7.9. Reparación y Mantenimiento.

Para la estimación de estos valores se ha establecido porcentajes estándares que sirvan para reparación y mantenimiento de edificaciones y maquinarias ya sean para ciertos casos nuevas u otras ya usadas.

En el caso de Aceitplacer S.A. se establecerá un valor estimado del 4 % al 7% del valor instalado de la maquinaria u equipo, y en el caso de la edificación se considerara un porcentaje del 3% al 5% del valor. Sin embargo de lo cual se podría estimar otros valores dependiendo del estado o calidad de los activos fijos, del proceso productivo o del clima y facilidades de la producción.

**Tabla N° 61**  
**Mantenimiento y Reparación**

Descripcion	Valor \$	%	Mensual \$	Anual \$
Edificaciones	22.066,64	0,07	128,72	1544,66
Maquinaria y Equipo	302.966,88	0,085	2146,02	25752,18
Equipo de Computo	11.381,53	0,045	42,68	512,17
Equipo de Oficina	8329,07	0,04	27,76	333,16
Muebles y Enseres	6804,74	0,0215	12,19	146,30
<b>TOTAL</b>			<b>2357,37</b>	<b>28288,48</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Con el objetivo de poder establecer la factibilidad de la exportación del aceite rojo de palma de Aceitplacer S.A. ha sido necesario trabajar en porcentajes estos gastos de mantenimiento y reparación al igual que los demás gastos ya anteriormente analizados.

A continuación podemos notar el rubro a cubrir el 5% del aceite rojo de palma a exportarse.

**Tabla Nº 62**  
**Mantenimiento y Reparación a considerar para la oferta exportable.**

<b>Descripción</b>	<b>Valor \$</b>	<b>%</b>	<b>Mensual \$</b>	<b>Anual \$</b>	<b>8% Anual</b>
Edificaciones	22.066,64	0,07	128,72	1544,66	123,57
Maquinaria y Equipo	302.966,88	0,085	2146,02	25752,18	2060,17
Equipo de Computo	11.381,53	0,045	42,68	512,17	40,97
Equipo de Oficina	8329,07	0,04	27,76	333,16	26,65
Muebles y Enseres	6804,74	0,0215	12,19	146,30	11,70
		<b>TOTAL</b>	<b>2357,37</b>	<b>28288,48</b>	<b>2263,08</b>

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### **7.10. Seguros.**

Debido a la gran cantidad de maquinaria los directivos de la empresa asumen que no es conveniente la adquisición de los seguros para dichos equipos, ya que lo consideran un gasto innecesario.

#### **7.11. Depreciación.**

Estimación del desgaste o pérdida del valor que sufre un activo fijo por su utilización en la actividad productiva, por el paso del tiempo o por la aparición de métodos de producción más eficientes.

Al no existir una inversión en maquinaria y equipo y como objeto de estudio para el proyecto de exportación, a continuación detallaremos la depreciación de cada uno de los activos que la empresa posee:

**Tabla N° 63**  
**Depreciación de Edificios**

<b>Edificios 5%</b>					
<b>Descripcion</b>	<b>Valor Original</b>	<b>Dep. Anterior</b>	<b>Dep. Mensual</b>	<b>Dep. Acumulada</b>	<b>Valor Neto Total</b>
Edificios	22066,64	16568,74	93,71	16662,45	5404,19
<b>Total</b>	<b>22066,64</b>	<b>16568,74</b>	<b>93,71</b>	<b>16662,45</b>	<b>5404,19</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla N° 64**  
**Depreciación de Equipos de Computación.**

<b>Equipos de Computacion 10%</b>					
<b>Descripcion</b>	<b>Valor Original</b>	<b>Dep. Anterior</b>	<b>Dep. Mensual</b>	<b>Dep. Acumulada</b>	<b>Valor Neto Total</b>
Computadores	3456,05	2328,88	59,33	2388,21	1067,84
Impresoras	3844,64	2427,22	77,58	2504,80	1339,84
Lector Biometrico para asist.	1743,84	0,00	25,23	25,23	1718,61
Proyector BENQ MP	999,00	912,38	28,00	940,38	58,62
UPS	1002,00	718,35	21,21	739,56	262,44
Lector de Pesa	336,00	336,00	0,00	336,00	0,00
<b>Total</b>	<b>11381,53</b>	<b>6722,83</b>	<b>211,35</b>	<b>6934,18</b>	<b>4447,35</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla Nº 65**  
**Depreciación de Maquinaria y Equipo**

<b>Maquinaria y Equipo 10%</b>					
<b>Descripcion</b>	<b>Valor Original</b>	<b>Dep. Anterior</b>	<b>Dep. Mensual</b>	<b>Dep. Acumulada</b>	<b>Valor Neto Total</b>
Andenes	647,80	647,80	0,00	647,8	0,00
Bombas	43058,25	28820,84	263,71	29084,55	13973,7
Balanza	1359,49	1359,49	0,00	1359,49	0,00
Botellas de gas y oxigeno	43,14	43,14	0,00	43,14	0,00
Cadena para elevador de frutas	1210,08	1210,08	0,00	1210,08	0,00
Cajas Reductoras	17066,10	17066,1	0,00	17066,10	0,00
Caldero Tubular	6141,11	6141,11	0,00	6141,11	0,00
Centrifuga de Lodos	41423,23	41423,23	0,00	41423,23	0,00
Cilindro Hidraulico	1303,16	1303,16	0,00	1303,16	0,00
Clarificadores	4187,93	1220,82	35,57	1256,39	2931,54
Compresor de Aire	143,78	143,78	0,00	143,78	0,00
Compuerta de Paso	105,44	105,44	0,00	105,44	0,00
Cortadoras de Tubo	12,86	12,86	0,00	12,86	0,00
Desgranador de Frutas	7800,78	1493,89	66,25	1560,14	6240,64
Digestores	8811,54	8811,54	0,00	8811,54	0,00
Distribuidores	559,93	559,93	0,00	559,93	0,00
Elevador de Frutas	6255,16	6255,16	0,00	6255,16	0,00
Entenalla	7,99	7,99	0,00	7,99	0,00
Equipo de Corte	29,55	29,55	0,00	29,55	0,00
Esmeriles	276,20	229,73	1,27	231	45,20
Esterilizadores	3348,98	3348,98	0,00	3348,98	0,00
Extinguidores	68,69	68,69	0,00	68,69	0,00
Florentinos para recupe. aceite	4578,69	4578,69	0,00	4578,69	0,00
Generadores de Luz y Energia	9661,08	9461,36	1,90	9463,26	197,82
Grupo Electrogeno	28736,96	28736,96	0,00	28736,96	0,00
Hogar acuatubular de 808hp	25760,00	10416,93	218,78	10635,71	15124,29
Linea de Cometida y Transform	579,10	579,10	0,00	579,10	0,00
Llave de Vapor	55,91	55,91	0,00	55,91	0,00
Maquina de Limpieza WAP	1919,5	1919,5	0,00	1919,5	0,00
Motobomba	247,62	247,62	0,00	247,62	0,00
Motores	10885,25	7186,18	60,57	7246,75	3638,50
Motoreductores	11351,67	6092,87	74,23	6167,1	5184,57
Palmisteria	559,13	559,13	0,00	559,13	0,00
Prensas	43368,28	21738,38	332,93	22071,31	21296,97
Pulidoras	321,13	321,13	0,00	321,13	0,00
Rampla de Alimentacion de F.	52,72	52,72	0,00	52,72	0,00
Rectificadora DW 887	283,36	173,14	2,41	175,55	107,81
Rola	15,98	15,98	0,00	15,98	0,00
Rompetorta	1091,91	1091,91	0,00	1091,91	0,00
Secador de Aceite	1597,52	1597,52	0,00	1597,52	0,00
Sierra Circular	397,84	127,86	3,38	131,24	266,60
Sistema Neumatico	1814,88	1814,88	0,00	1814,88	0,00
Soldadoras	3742,51	3505,57	2,53	3508,1	234,41
Tablero de Control electrico	5399,21	4747,71	10,46	4758,17	641,04
Taladros	827,72	827,72	0,00	827,72	0,00
Tanques	2628,95	2033,28	8,49	2041,77	587,18
Teckle capacidad 1 1/2 tn.	31,15	31,15	0,00	31,15	0,00
Tornillos	392,74	392,74	0,00	392,74	0,00
Transportador de fibras y Raqu	1531,74	717,96	11,61	729,57	802,17
Tuberias	597,48	597,48	0,00	597,48	0,00
Valvula Reguladora de Vapor	675,66	675,66	0,00	675,66	0,00
<b>TOTALES</b>	<b>302966,88</b>	<b>230600,35</b>	<b>1094,09</b>	<b>231694,44</b>	<b>71272,44</b>

Fuente: Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.



**Tabla Nº 66**  
**Depreciación de Equipos de Oficina**

<b>Equipos de Oficina 10%</b>					
<b>Descripcion</b>	<b>Valor Original</b>	<b>Dep. Anterior</b>	<b>Dep. Mensual</b>	<b>Dep. Acumulada</b>	<b>Valor Neto Total</b>
Calculadora	66,00	12,75	0,56	13,31	52,69
Copiadora	1456,00	663,89	12,37	676,26	779,74
Equipo de Fax	172,04	78,36	1,46	79,82	92,22
Equipo lector de bascula	1758,40	443,78	14,93	458,71	1299,69
Fax	260,00	154,44	2,21	156,65	103,35
Maquina de Escribir	1991,91	1831,61	1,42	1833,03	158,88
Sumadoras	262,00	69,63	2,22	71,85	190,15
Centrifuga de Laboratorio	720,80	720,80	0,00	720,8	0,00
Fotocopiadora	1641,92	1641,92	0,00	1641,92	0,00
<b>Total</b>	<b>8329,07</b>	<b>5617,18</b>	<b>35,17</b>	<b>5652,35</b>	<b>2676,72</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla Nº 67**  
**Depreciación de Muebles y Enseres**

<b>Muebles y Enseres 10%</b>					
<b>Descripcion</b>	<b>Valor Original</b>	<b>Dep. Anterior</b>	<b>Dep. Mensual</b>	<b>Dep. Acumulada</b>	<b>Valor Neto Total</b>
Anaqueles metalicos	1058,34	575,17	6,74	581,91	476,43
Archivadores	1204,61	617,68	7,39	625,07	579,54
Botiquin de Madera	26,00	26,00	0,00	26,00	0,00
Escritorio	734,96	734,96	0,00	734,96	0,00
Juego de Muebles	717,31	717,31	0,00	717,31	0,00
Mesas	420,69	420,69	0,00	420,69	0,00
Muebles Archivadores	280,48	280,48	0,00	280,48	0,00
Mini Refrigeradora	291,71	291,71	0,00	291,71	0,00
Sillas	465,90	395,96	1,36	397,32	68,58
Amplificador	180,44	180,44	0,00	180,44	0,00
Caja Fuerte	628,73	628,73	0,00	628,73	0,00
Equipo de aire acondicionado	490,50	490,50	0,00	490,5	0,00
Extintores de Incendio	141,99	141,99	0,00	141,99	0,00
Radio Grabadora	119,55	119,55	0,00	119,55	0,00
Ventilador de Pedestal	43,53	43,53	0,00	43,53	0,00
<b>Total</b>	<b>6804,74</b>	<b>5664,70</b>	<b>15,49</b>	<b>5680,19</b>	<b>1124,55</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla N° 68**  
**Depreciación de Vehículos**

Vehiculos 20%					
Descripcion	Valor Original	Dep. Anterior	Dep. Mensual	Dep. Acumulada	Valor Neto Total
Camioneta	17900,00	17900,00	0,00	17900,00	0,00
Miniexcavadora	91840,00	36731,72	1560,02	38291,74	53548,26
Montacarga	20667,73	20667,73	0,00	20667,73	0,00
Retroexcavadoras	93321,69	50673,17	1502,95	52176,12	41145,57
Tractores	34883,42	34883,42	0,00	34883,42	0,00
Vehiculo Chevrolet	31517,00	19048,38	535,36	19583,74	11933,26
<b>Total</b>	<b>290129,84</b>	<b>179904,42</b>	<b>3598,33</b>	<b>183502,75</b>	<b>106627,09</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla N° 69**  
**Depreciación de Otros**

Otros 5%					
Descripcion	Valor Original	Dep. Anterior	Dep. Mensual	Dep. Acumulada	Valor Neto Total
Cable de Telefono	778,74	778,74	0,00	778,74	0,00
Central Telefonica	108,89	108,89	0,00	108,89	0,00
Lineas Telefonicas	544,04	488,48	0,89	489,37	54,67
Postes de Hormigon	1094,49	1094,49	0,00	1094,49	0,00
<b>Total</b>	<b>2526,16</b>	<b>2470,60</b>	<b>0,89</b>	<b>2471,49</b>	<b>54,67</b>

**Fuente:** Estados de Situación de ACEITPLACER.S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

### 7.11.1. Consolidado de las Depreciaciones.

Con el fin de poder establecer el porcentaje del rubro a cubrir dentro del tema de las depreciaciones se ha visto conveniente consolidar a través de una tabla las depreciaciones para luego determinar el valor el cual deberá ser asumido por la oferta exportable que pretende la empresa realizar al mercado de Venezuela.

**Tabla N° 70**  
**Consolidación de las depreciaciones.**

Descripción	% Depreciable	Dep.Total Mensual	Dep.Total Acumulada	Dep.Acumulada 8%	Dep.Acumulada Anual
Edificio	5%	93,71	16662,45	7,4968	
Maquinaria y Equip	10%	1094,09	231694,44	87,53	
Equipo de Computo	10%	211,35	6934,18	16,908	
Equipo de Oficina	10%	35,17	5652,35	2,8136	
Muebles y enseres	10%	15,49	5680,19	1,2392	
Vehiculos	20%	3598,33	183502,75	287,8664	
Otros	5%	0,89	2471,49	0,0712	
				403,92	4847,07

Fuente: Inventarios de Aceitplacer. S.A.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

### 7.12. Gastos Administrativos.

Comprende los gastos realizados por el ente en razón de sus actividades, pero que no son atribuibles a las funciones de compra, producción, comercialización y financiación de bienes o servicios.

**Tabla N° 71**  
**Gastos Administrativos por la producción de Aceite Rojo.**

Descripción	Cantidad	Mensual 100%	Valor Anual 100%
Gastos de Mano de Obra y Gestion	10	14460,94	173869,20
Guardia	0	0,00	0,00
Suministro de Oficina	3	2256,52	2394,59
Impuesto Contribuyente	Varios	463,53	5562,36
<b>Total</b>	<b>Varios</b>	<b>17180,99</b>	<b>181826,15</b>
Intereses y Comisiones	Varios	2556,24	30674,88
Depresiaciones	Varios	3869,37	46432,44
Otros gastos Administrativos	Varios	11336,52	136038,24
		<b>Sub- Total</b>	<b>394971,71</b>
		Imprevistos 2%	7899,43
		<b>TOTAL</b>	<b>402871,14</b>

Fuente: Cuadros Analíticos de los Balances.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

Se han distribuido los gastos administrativos para poder determinar la rentabilidad de la exportación del 5 % de la producción total mensual de aceite rojo de palma que posee la empresa Aceitplacer. S.A.

**Tabla N° 72**  
**Gastos Administrativos por la producción del 5% del Aceite Rojo exportable.**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario 100%	Valor	
			Mensual 8%	Valor Anual 8%
Gastos de Mano de Obra y Gestion	10	Varios	1164,88	13978,50
Guardia	0	NO EXISTE	0,00	0,00
Suministro de Oficina	3	VARIOS SERVICIOS	180,52	2166,26
Impuesto Contribuyente	Varios	463,53	37,08	444,99
<b>Total</b>	<b>Varios</b>	<b>463,53</b>	<b>1382,48</b>	<b>16589,75</b>
Intereses y Comisiones	Varios	2556,24	204,50	2453,99
Depresiaciones	Varios	3869,37	309,55	3714,60
Otros gastos Administrativos	Varios	11336,52	906,92	10883,06
		<b>Sub-Total</b>	<b>2803,45</b>	<b>33641,40</b>
		Imprevistos 0,2%	5,61	67,28
		<b>TOTAL</b>	<b>2809,06</b>	<b>33708,68</b>

**Fuente:** Cuadro Analítico de Balances, Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Para cálculos realizados en los rubros de gastos administrativos hemos decidido trabajar con un imprevisto del 2% debido a que los intereses y comisiones varían por meses al igual que los impuestos y depreciaciones como se lo puede notar en los balances de años anteriores de la empresa.

### 7.13. Gasto de Venta.

Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar las ventas y, si no se tiene un departamento de reparto, también los gastos por este concepto.

**Tabla Nº73**  
**Gastos de Venta para la exportación del aceite rojo de palma.**

ITEMS	DESCRIPCIÓN	No DE EMBARQUES ANUAL	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
<b>DOCUMENTOS</b>					
	Doc. Aduanero Unico. (DAU)	12	Documento	0	0
	Aprobación y Visto Bueno	12	Documento	0	0
	Factura Comercial	12	Documento	0,42	5,04
	Documento de Transporte	12	Documento	0	0
	Certificado de origen	12	Documento	10	120
	Aforo	12	Documento	0	0
	Certificado de Inspeccion	12	Documento	300	3600
<b>TOTAL GASTOS DE DOCUMENTACIÓN</b>				<b>310,42</b>	<b>3725,04</b>
<b>TRANSPORTE INTERNO</b>					
	Flete. (La Concordia- Guayaquil)	17647	Kilogramos	800	9600
	Seguro Interno	12	Documento	220	2640
<b>TOTAL GASTOS DE TRANSPORTE INTERNO</b>				<b>1020</b>	<b>12240</b>
<b>MANIPULEO EN PUERTO</b>					
	Gastos locales	12	/	180	2160
	Handling Dolmar	12	/	120	1440
<b>TOTAL GASTOS MANIPULEO EN PUERTO</b>				<b>300</b>	<b>3600</b>
<b>TRAMITES ADUANEROS +AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS</b>					
	Costos de tramites Aduaneros	12	Unidad	100	1200
	Agente Aduanero	12	Unidad	150	1800
<b>TOTAL GASTOS DE TRAMITES ADUANEROS+ AGENTE DE ADUANAS</b>				<b>230</b>	<b>1800</b>
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>				<b>1860,42</b>	<b>21365,04</b>

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

#### 7.14. Gastos de Producción.

Con el fin de determinar los costos de producción a generarse por la producción del 5% de la oferta exportable que posee la empresa Aceitplacer S.A., a continuación se proyectaran los gastos de producción basado al porcentaje de gastos considerados para la oferta exportable.

**Tabla Nº 74**  
**Costos de Producción para el Primer Año.**

Costos Directos	Año 1
Mano de Obra directa	5078,94
Mano de Obra Indirecta	942,68
Materia Prima	64800,00
Insumos	2170,59
Mantenimiento y Reparación	2263,08
Depreciación	4847,07
Gastos Administrativos	33708,68
Gastos de Ventas	21365,04
<b>Total</b>	<b>135176,08</b>

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla Nº 75**  
**PROYECCIÓN DE COSTOS.**

<b>Costos Directos</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Mano de Obra directa	5078,94	5296,32	5523,00	5759,38	6005,88	6262,94	6530,99	6810,52	7102,01	7405,97
Mano de Obra Indirecta	942,68	983,03	1025,10	1068,98	1114,73	1162,44	1212,19	1264,07	1318,18	1374,59
Materia Prima	64800,00	67573,44	70465,58	73481,51	76626,52	79906,13	83326,12	86892,47	90611,47	94489,64
Insumos	2170,59	2263,49	2360,37	2461,39	2566,74	2676,60	2791,16	2910,62	3035,19	3165,10
Mantenimiento y Reparación	2263,08	2359,94	2460,94	2566,27	2676,11	2790,65	2910,09	3034,64	3164,52	3299,96
Depreciación	4847,07	5054,52	5270,86	5496,45	5731,70	5977,01	6232,83	6499,60	6777,78	7067,87
Gastos Administrativos	33708,68	35151,41	36655,89	38224,76	39860,78	41566,82	43345,88	45201,09	47135,69	49153,10
Gastos de Ventas	21365,04	22279,46	23233,02	24227,40	25264,33	26345,64	27473,24	28649,09	29875,27	31153,94
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>135176,08</b>	<b>140961,61</b>	<b>146994,77</b>	<b>153286,15</b>	<b>159846,79</b>	<b>166688,24</b>	<b>173822,49</b>	<b>181262,09</b>	<b>189020,11</b>	<b>197110,17</b>

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**7.15. Ingresos del proyecto.**

El ingreso total que la extractora tiene su fundamento en la demanda potencial obtenido en el capítulo del estudio de mercado, por lo que se afirmaría que la exportación permitirá una mejor rentabilidad económica a final del ciclo contable.

**7.15.1 Ingresos por venta.**

Los ingresos están dados por las operaciones que realiza la empresa, esto es cuantificable en un periodo de tiempo, está relacionado directamente con el volumen de ventas.

**Tabla Nº 76**  
**Presupuesto de Ingresos proyectado**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Costos Totales</b>	135176,08	140961,61	146994,77	153286,15	159846,79	166688,24	173822,49	181262,09	189020,11	197110,17
Toneladas de Aceite rojo de palma Africana	18,00	19,62	21,39	23,31	25,41	27,70	30,19	32,90	35,87	39,09
Total Toneladas anuales	216,00	235,44	256,63	279,73	304,90	332,34	362,25	394,86	430,39	469,13
Costo Unitario Kg /Pais	900,00	921,42	943,35	965,80	988,79	1012,32	1036,41	1061,08	1086,33	1112,19
Precio de Venta /Tonelada	1033,57	1033,83	1034,08	1034,34	1034,60	1034,85	1035,11	1035,37	1035,62	1035,88
<b>Ingresos Anuales</b>	223251,12	243404,07	265376,23	289331,83	315449,91	343925,67	374971,95	408820,79	445725,17	485960,93

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.



### 7.15.2. Ingresos Totales de la Extractora Aceitplacer S.A.

**Tabla N° 77**  
**Ingresos Anuales de Aceitplacer S.A. en el período 2010.**

	<b>Año 2010</b>
<b>Costos Totales</b>	<b>3546204,98</b>
Kg. de Aceite rojo de palma Africana.	3593130,00
TN de Aceite Rojo Procesado	3593
Costo Unitario Kg /Pais	0,927
<b>Ingresos Anuales</b>	<b>3331550,14</b>
Venta de Otros Productos	271789,00
<b>INGRESOS TOTALES ANUALES</b>	<b>3603339,14</b>

**Fuente:** Cuadro Analítico de Cuentas del Balance.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

## CAPÍTULO VIII

### 8. EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA.

La Evaluación de Proyectos es un instrumento que ayuda a medir objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas resultantes del estudio del proyecto; para medir las premisas y supuestos estas deben nacer de la realidad misma en la que el proyecto estará inserto y en el que deberá rendir sus beneficios.

La evaluación busca cuantificar el impacto efectivo, positivo o negativo de un proyecto, sirve para verificar la coincidencia de las labores ejecutadas con lo programado. Además es un proceso que procura determinar, de la manera más significativa y objetiva posible, la pertinencia, eficacia, eficiencia e impacto de actividades a la luz de objetivos específicos. Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión.

Si bien es cierto, la evaluación financiera de un proyecto de inversión no consiste solamente en calcular el Valor Actual Neto (VAN) o la Tasa Interna de Retorno (TIR), la parte que merece mayor atención es la de las proyecciones de ingresos y egresos, que al relacionarlos dan como resultado los Flujos Netos de Efectivo que son los valores que al compararlos con la inversión inicial, permiten medir la rentabilidad del proyecto.

#### 8.1 Estado de Situación Inicial.

Este balance muestra la naturaleza y cantidad de todos los activos y pasivos poseídos, tipo y cantidad de inversión residual de los propietarios de un negocio. Tiene por objeto rendir un claro y preciso informe a las partes interesadas en la empresa sobre la situación de la misma al final de un año comercial, está constituido en forma ordenada por todas las cuentas contables de la empresa al momento de comenzar un ciclo

contable, es decir, se encuentra conformada por cuentas de activo, pasivo y patrimonio de este modo permitirá establecer la situación financiera de la empresa. En su muestra más compleja, revela la fuente de los fondos utilizados en el negocio y define el área a donde fueron aplicados estos fondos.

Para ejecución y desarrollo del proyecto se cree conveniente realizar una comparación de los estados de cuenta de la empresa sin realizar comercio exterior versus realizando la actividad con el mercado venezolano.

**Tabla N° 78**  
**Estado de Situación Inicial Actual de Aceitplacer. S.A.2010.**

<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>654741,88</b>
Caja -Bancos	44079,53	
Cuentas y documentos por cobrar	482724,22	
Inventario de Materia Prima	422,96	
Inventario de Producto terminado	48856,5	
Prestamos y anticipos empleados	5002,7	
anticipos y adelantos proveedores	2250,28	
Pagos Anticipado impuestos seguros	71405,69	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>672024,93</b>	<b>219397,08</b>
Terreno	415,93	
Construcciones en curso	27374,14	
Edificaciones	22066,64	
Maquinaria y Equipo	302996,88	
Equipo de Computo	11381,53	
Equipo de Oficina	8329,07	
Muebles y enseres	6804,74	
Vehiculos	290129,84	
Otros	2526,16	
<b>(-)DEPRESIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS</b>		<b>-452597,85</b>
Edificaciones	16662,45	
Maquinaria y Equipo	231694,44	
Equipo de Computo	6934,18	
Equipo de Oficina	5652,35	
Muebles y enseres	5680,19	
Vehiculos	183502,75	
Otros	2471,49	
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>874138,96</b>
<b>PASIVOS</b>		
Pasivos Corrientes		607000,23
Anticipo de Clientes	375,63	
Prestamos por pagar	198047,83	
Participacion Trabajadores	11109,91	
Impuesto a la renta a pagar	17694,93	
Provision para prestaciones Sociales	6135,24	
Impuestos retenidos por pagar	3893,62	
Aportes al less por pagar	3978,71	
Otros pasivos corrientes	504,61	
aportes para futuras capitalizaciones	195960,36	
Ctas y Documentos por pagar	169299,39	
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>		<b>607000,23</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>Capital</b>		<b>2320,00</b>
Acciones o Participaciones	2320,00	
<b>Reservas</b>		<b>206680,61</b>
Reservas Legal	1215,85	
Reservas Facultativas	135229,48	
Reservas de Capital	70235,28	
<b>Resultados</b>		<b>58138,12</b>
Utilidades Acumuladas de Ejercicios Anteriores	21146,52	
(-)Perdidas Acum. De ejercicios anteriores	8269,62	
Utilidad Neta del ejercicio	45261,22	
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>		<b>874138,96</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/ 2009.

**Tabla N° 79**  
**Estado de Situación Inicial Para la Propuesta de Exportación de Aceitplacer. S.A.**

<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>676076,88</b>
Caja -Bancos	65414,53	
Cuentas y documentos por cobrar	482724,22	
Inventario de Materia Prima	422,96	
Inventario de Producto terminado	48856,5	
Prestamos y anticipos empleados	5002,7	
anticipos y adelantos proveedores	2250,28	
Pagos Anticipado impuestos seguros	71405,69	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>672024,93</b>	<b>219427,08</b>
Terreno	415,93	
Construcciones en curso	27374,14	
Edificaciones	22066,64	
Maquinaria y Equipo	302996,88	
Equipo de Computo	11381,53	
Equipo de Oficina	8329,07	
Muebles y enceres	6804,74	
Vehiculos	290129,84	
Otros	2526,16	
<b>(-)DEPRESIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS</b>		<b>-452597,85</b>
Edificaciones	16662,45	
Maquinaria y Equipo	231694,44	
Equipo de Computo	6934,18	
Equipo de Oficina	5652,35	
Muebles y enceres	5680,19	
Vehiculos	183502,75	
Otros	2471,49	
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>895503,96</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>Pasivos Corrientes</b>		<b>628365,27</b>
Anticipo de Clientes	375,63	
Prestamos por pagar	198047,83	
Participacion Trabajadores	11109,91	
Impuesto a la renta a pagar	17694,93	
Provision para prestaciones Sociales	6135,24	
Impuestos retenidos por pagar	3893,62	
Aportes al Iess por pagar	3978,71	
Otros pasivos corrientes	504,61	
aportes para futuras capitalizaciones	195960,36	
Ctas y Documentos por pagar	169299,39	
Recapitalizacion por junta de socios	21365,04	
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>		<b>628365,27</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>Capital</b>		<b>2320,00</b>
Acciones o Participaciones	2320,00	
<b>Reservas</b>		<b>206680,61</b>
Reservas Legal	1215,85	
Reservas Facultativas	135229,48	
Reservas de Capital	70235,28	
<b>Resultados</b>		<b>58138,12</b>
Utilidades Acumuladas de Ejercicios Anteriores	21146,52	
(-)Perdidas Acum. De ejercicios anteriores	8269,62	
Utilidad Neta del ejercicio	45261,22	
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>895504,00</b>

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

El resultado del análisis de las cuentas obtenidas en el Estado de situación Inicial evidencian que la empresa actualmente posee un patrimonio total que le permite poder incursionar el mercado internacional sin ningún inconveniente debido a que posee un valor total de activos de 874138,96 USD, y un pasivo de 607000,23 USD, donde hacemos constancia del patrimonio total que es de 267138,73 USD, por lo cual se cree necesario incrementar su capital a través de un aporte de socios de un valor de 15845,04 USD, lo que permitirá incrementar su activo y su pasivo, aporte que servirá para todo el trámite de comercialización externa.

## **8.2 Estado de Resultados.**

Es un documento contable complementario donde se informa detallada y ordenadamente el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta del ejercicio económico de la empresa, así como también, la distribución de utilidades y los impuestos establecidos por la ley tributaria a la cual se acoge la empresa.

El estado de resultados está compuesto por las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

**Tabla N° 80**  
**Estado de Resultado Total de Aceitplacer S.A.2010.**

<b>VENTAS</b>			
Ventas Brutas en el País	3603339,14		
Ventas Netas		<b>3603339,14</b>	
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			
Inventario Inicial de Materia Prima	244,69		
Compras de Materia Prima en el País	2947354,06		
Inventario Final de Materia de Materias P	422,96		
Mano de Obra Directa	64364,66		
Depreciación de Maq. Equip. Edif. Fab.	15559,21		
Iva Gastos de Producción	10353,16		
Mano de Obra Indirecta	0		
Suministros y Materiales	78272,49		
Seguro de Inv.Maqui. Edif. Fab.	372,8		
Aportes al IESS y Beneficios Sociales	13063,27		
Mantenimiento y Reparaciones	28130,29		
Combustibles y Lubricantes	17089,31		
Energía Agua Teléfono	21204,55		
Otros Gastos de Fabricación	59		
Inventario Final de Productos Terminados	31160		
Inventario Final Productos Terminados	48856,5		
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>		<b>3177948,03</b>	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			<b>425391,11</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
Sueldos y Salarios	182995,87		
Beneficios Sociales, Indemnización	33830,4		
Agua, Luz, Teléfono, Telex	1588,02		
Impuestos Prediales Contribuciones Otros	9390,79		
Ctas, de Dudoso Cobro y Baja de I nventa	399,96		
Depreciación de Bienes Area Administrativ	48611,08		
Mantenimiento y Reparaciones	158,11		
Iva y Gastos Administrativos	5746,18		
Otros Gastos Administrativos	57520,44		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Intereses y Comisiones	10541,23		
<b>GASTOS DE VENTAS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS</b>		<b>350782,15</b>	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>74608,96</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>			
Intereses Ganados	977,04		
Otros Ingresos	1840,64		
<b>OTROS INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>2817,68</b>	
Utilidad Ante del 15% e Impuesto a la Renta			77426,64
Participación Utilidades Trabajadores			11109,91
Impuesto a la Renta a pagar			17694,93
Amortización Perdidas Anteriores			0
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>48621,80</b>

**Fuente:** Estados de Pérdidas y Ganancias de la Extractora Aceitplacer S.A.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Tabla Nº 81**  
**Estado de Resultados del 5% de la oferta exportable de Aceitplacer. S.A.**

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Ingresos</b>	<b>223251,12</b>	<b>243404,07</b>	<b>265376,23</b>	<b>289331,83</b>	<b>315449,91</b>	<b>343925,67</b>	<b>374971,95</b>	<b>408820,79</b>	<b>445725,17</b>	<b>485960,93</b>
<b>Costos de Producción</b>	80102,36	83530,74	87105,85	90833,99	94721,68	98775,77	103003,37	107411,92	112009,15	116803,14
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>143148,76</b>	<b>159873,33</b>	<b>178270,38</b>	<b>198497,85</b>	<b>220728,23</b>	<b>245149,90</b>	<b>271968,58</b>	<b>301408,88</b>	<b>333716,03</b>	<b>369157,79</b>
<b>Gastos Admistracion</b>	33708,68	35151,41	36655,89	38224,76	39860,78	41566,82	43345,88	45201,09	47135,69	49153,10
<b>Gastos de Venta</b>	21365,04	22279,46	23233,02	24227,40	25264,33	26345,64	27473,24	28649,09	29875,27	31153,94
<b>UTILIDAD OPERACIÓN</b>	<b>88075,04</b>	<b>102442,46</b>	<b>118381,46</b>	<b>136045,69</b>	<b>155603,12</b>	<b>177237,44</b>	<b>201149,46</b>	<b>227558,70</b>	<b>256705,06</b>	<b>288850,76</b>
<b>Gastos Financiero</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO</b>	<b>88075,04</b>	<b>102442,46</b>	<b>118381,46</b>	<b>136045,69</b>	<b>155603,12</b>	<b>177237,44</b>	<b>201149,46</b>	<b>227558,70</b>	<b>256705,06</b>	<b>288850,76</b>
<b>15% Reparto Trabajadores</b>	13211,26	15366,37	17757,22	20406,85	23340,47	26585,62	30172,42	34133,80	38505,76	43327,61
<b>UTIIDAD ANTES IMPUESTO</b>	<b>74863,79</b>	<b>87076,09</b>	<b>100624,24</b>	<b>115638,83</b>	<b>132262,65</b>	<b>150651,82</b>	<b>170977,04</b>	<b>193424,89</b>	<b>218199,30</b>	<b>245523,14</b>
<b>25% IMPUESTO RENTABLE</b>	18715,95	21769,02	25156,06	28909,71	33065,66	37662,96	42744,26	48356,22	54549,83	61380,79
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>56147,84</b>	<b>65307,07</b>	<b>75468,18</b>	<b>86729,12</b>	<b>99196,99</b>	<b>112988,87</b>	<b>128232,78</b>	<b>145068,67</b>	<b>163649,48</b>	<b>184142,36</b>

Fuente: Investigación de Campo.  
 Elaborado por: Montero Carolina/2009.



### **8.3. Flujo de Caja.**

El proyecto del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, debido a los resultados obtenidos en el flujo de caja se evaluará la realización del proyecto.

**Tabla № 82.**  
**Flujo de Caja para la Oferta Exportable.**

Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>										
<b>INGRESOS</b>	<b>223251,12</b>	<b>243404,07</b>	<b>265376,23</b>	<b>289331,83</b>	<b>315449,91</b>	<b>343925,67</b>	<b>374971,95</b>	<b>408820,79</b>	<b>445725,17</b>	<b>485960,93</b>
<b>EGRESOS</b>										
<b>Gastos de Administracion</b>	33708,68	35151,41	36655,89	38224,76	39860,78	41566,82	43345,88	45201,09	47135,69	49153,10
<b>Gastos de Planta</b>	70376,08	73388,17	76529,19	79804,64	83220,27	86782,10	90496,38	94369,62	98408,64	102620,53
<b>Pago Credito</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Pago proveedores</b>	64800,00	67573,44	70465,58	73481,51	76626,52	79906,13	83326,12	86892,47	90611,47	94489,64
<b>Gastos de Venta</b>	21365,04	22279,46	23233,02	24227,40	25264,33	26345,64	27473,24	28649,09	29875,27	31153,94
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>190249,79</b>	<b>198392,49</b>	<b>206883,68</b>	<b>215738,31</b>	<b>224971,91</b>	<b>234600,70</b>	<b>244641,61</b>	<b>255112,27</b>	<b>266031,08</b>	<b>277417,21</b>
<b>PAGOS DE LEY</b>										
<b>Utilidad Trabajadores</b>	13211,26	15366,37	17757,22	20406,85	23340,47	26585,62	30172,42	34133,80	38505,76	43327,61
<b>Impuesto a la Renta</b>	18715,95	21769,02	25156,06	28909,71	33065,66	37662,96	42744,26	48356,22	54549,83	61380,79
<b>PAGOS DE LEY</b>	<b>31927,20</b>	<b>37135,39</b>	<b>42913,28</b>	<b>49316,56</b>	<b>56406,13</b>	<b>64248,57</b>	<b>72916,68</b>	<b>82490,03</b>	<b>93055,58</b>	<b>104708,40</b>
<b>Flujo Anual</b>	<b>1074,12</b>	<b>7876,19</b>	<b>15579,27</b>	<b>24276,96</b>	<b>34071,87</b>	<b>45076,40</b>	<b>57413,66</b>	<b>71218,49</b>	<b>86638,51</b>	<b>103835,32</b>
<b>FLUJO ACUMULADO.</b>	<b>1074,12</b>	<b>8950,32</b>	<b>24529,58</b>	<b>48806,55</b>	<b>82878,42</b>	<b>127954,82</b>	<b>185368,48</b>	<b>256586,97</b>	<b>343225,48</b>	<b>447060,80</b>

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

**Tabla N° 83**  
**Flujo de Caja Total de la empresa Aceitplacer.S.A.2010.**

<b>FLUJOS DE EFECTIVOS EN ACTIVIDADES OPERATIVAS</b>		
Efectivo recibido de Clientes		3350340,49
Ventas Netas del Ejercicio		3599978,6
Variación de Cuentas por Cobrar		-249638,1
Cuentas y Documentos por cobrar	-336053	
Prestamos Anticipos Empleados	87284,75	
Anticipos Adelantos Proveedores	230000	
Cancelación Cuentas Incobrables	-3170,07	
Efectivo pagado a Proveedores y empleados		3296714,06
Costos de Producción y Ventas		3177948
Gastos Administrativos		340240,92
Depreciación Activos Fijos. (-)		-64170,29
Depreciación reclasificación cuentas Baja Inv.		0
Provisión Cuentas Incobrables. (-)		-399,96
Variación de Inventarios		-15260,61
Variación de cuentas por Pagar		-141644
Efectivo proveniente de Operaciones		53626,43
Gastos Financieros		10541,23
Otros Ingresos		2817,68
Revisión de Provisiones		0
Efectivo neto provisto de Actividades Operativas		45902,88
<b>FLUJOS DE EFECTIVO EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
Adquisición de Propiedades planta y Equipo		6572,45
Maquinarias	2969,68	
Muebles de Oficina	516	
Equipos de Oficina	457,85	
Equipos de computación	2628,92	
Efectivo neto usando en actividades de inversión		-6572,45
<b>FLUJOS DE EFECTIVOS EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		
Pago 15% Trabajadores		0
Pago Impuesto a la renta		0
Pago accionistas		0
Anticipos de Clientes		0
Efectivos netos provistos en actividades de Financiamiento		0
DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES		39330,43
EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES AL PRINCIPIO DEL PERIODO		4749,1
<b>EFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES AL FINAL DEL PERIODO</b>		<b>44079,53</b>

Fuente: Estado de Flujos de Efectivos de Aceitplacer.S.A.

Elaborado por: Carolina Montero/2009.

#### 8.4. Costo de oportunidad del capital o tasa de descuento.

*“El costo de oportunidad es el rendimiento sobre el mejor uso alternativo de un activo; el rendimiento más alto que no se ganara si los fondos se invierten en un proyecto en particular”<sup>50</sup>.*

Este costo es un elemento primordial para el análisis del proyecto, ya que nos permite determinar de cierta manera si la inversión es rentable o no. El costo de oportunidad o tasa de descuento es el valor porcentual que se pierde por no invertir el dinero en otro proyecto o actividad, nos sirve para determinar si el proyecto tiene una tasa mayor que nos genere mayor rentabilidad.

**Tabla N° 84**  
**Factores a considerar para el Cálculo de la Tasa de Descuento.**

FACTORES A CONSIDERAR		
DETALLE	SIGLAS	VALOR %
Tasa Activa	T.A	10,50%
Tasa Pasiva	T.P	5,29%
% Propios Recursos	P.R	100%
Riesgo País	R.P	5%
Tasa Impositiva	T.I	63,75%
% Crediticio	C	0%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

#### Fórmula:

$$TD = (\% P.R \times T.P) + (\% CREDITO \times T.A) (1 - T.I) + R.P.$$

$$TASA DE DESCUENTO = (100\% * 5,29\%) + (0\% * 10,50\%) (1 - 63,75\%) + 5\%$$

$$TD = 10,58\%$$

<sup>50</sup> Brighman, Eugen F, Fundamentos de administración financiera. Decima Edición MCGRAW Hill 1994.

### 8.5. Valor Actual Neto.

El Valor Actual Neto es la diferencia del valor actual de la inversión menos el valor actual de la recuperación de fondos, de manera que, aplicando una tasa que corporativamente consideremos como la mínima aceptable para la aprobación de un proyecto de inversión, pueda determinarnos, además, el índice de conveniencia de dicho proyecto. Este índice no es sino el factor que resulta al dividir el valor actual de la recuperación de fondos entre el valor actual de la inversión; de esta forma, en una empresa, donde se establece un parámetro de rendimiento de la inversión al aplicar el factor establecido a la inversión y a las entradas de fondos, se obtiene por diferenciar el valor actual neto, que si es positivo indica que la tasa interna de rendimiento excede el mínimo requerido, y si es negativo señala que la tasa de rendimiento es menor de lo requerido y, por tanto, está sujeto a rechazo.

Es un monto de dinero equivalente a la suma de los flujos de ingresos netos que generará el proyecto en el futuro.

#### Formula:

$$VAN = (\text{Suma de flujos netos} / (1+i)^n) - \text{Inversión Inicial.}$$

**Tabla № 85**  
**Valor Actual Neto.**

Años	ITEM	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	21365,00										
FC		1074,12	7876,19	15579,27	24276,96	34071,87	45076,40	57413,66	71218,49	86638,51	103835,32
r	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%	9,16%
(1+R)^n	1	1,09	1,19	1,30	1,42	1,55	1,69	1,85	2,02	2,20	2,40
1/(1+r)^n	1	0,92	0,84	0,77	0,70	0,65	0,59	0,54	0,50	0,45	0,42
FCd	-21365,00	983,99	6609,82	11977,23	17097,80	21982,57	26642,08	31086,41	35325,19	39367,63	43222,50
VAN		<b>212930,20</b>									

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

La ejecución de este proyecto de exportación generará ganancias de 212930,20 USD, valor que representa lo que el inversionista habrá de acumular luego de haber recuperado la inversión total del proyecto llevado a valor presente.

### 8.6. Tasa Interna de Retorno.

TIR o también conocida como tasa interna de retorno, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor Tasa Interna de Retorno (TIR), mayor rentabilidad.

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el beneficio neto actualizado (BNA) sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0). Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

**Tabla Nº 86**  
**Tasa Interna de Retorno.**

AÑOS	ITEM	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año10
n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	21365,00										
FC	-21365,00	1074,12	7876,19	15579,27	24276,96	34071,87	45076,40	57413,66	71218,49	86638,51	103835,32
r	9,16%										
TIR	<b>63%</b>										

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Al exportar el 5% de la producción total de aceite rojo de palma, la empresa Aceitplacer S.A, obtendrá una muestra de rentabilidad que los inversionistas podrían generar al decidirse poner en marcha la ejecución del proyecto. Para lo cual la tasa interna de retorno para la exportación será del 63%, lo que nos permite concluir la factibilidad ya

que su tasa de rendimiento es superior a la esperada considerando que es una empresa con estabilidad económica y financiera.

### 8.7. Período de Recuperación de la Inversión.

Este período está determinado por el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión, es decir en donde el flujo acumulado se convierte en positivo a partir de ese momento la empresa contaría con los recursos para cubrir los egresos necesarios durante la vida útil del proyecto.

**Tabla N° 87**  
**Periodo de Recuperación de la Inversión.**

<b>Valor USD</b>			
<b>Inversión Total</b>			21365,00
<b>Financiamiento</b>			
<b>Tiempo</b>	<b>FCN</b>	<b>FCNA</b>	<b>FCNAA</b>
	<b>-15845,04</b>	<b>-15845,04</b>	<b>-15845,04</b>
Año 1	1074,12	1074,12	-14770,92
Año 2	7876,19	8950,32	-5820,60
Año 3	15579,27	24529,58	18708,98
<b>Año 4</b>	<b>24276,96</b>	<b>48806,55</b>	<b>67515,53</b>
Año 5	34071,87	82878,42	150393,95
Año 6	45076,40	127954,82	278348,78
Año 7	57413,66	185368,48	463717,26
Año 8	71218,49	256586,97	720304,23
Año 9	86638,51	343225,48	1063529,71
Año 10	103835,32	447060,80	1510590,51

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

Por lo expuesto en cada uno de los cuadros y tablas analíticas podemos indicar que la inversión realizada para la exportación del aceite rojo de palma africana se iniciara a recuperar en el primer año estando así para el segundo año totalmente recuperada.

### 8.8. Punto de Equilibrio.

El Punto de Equilibrio estudia la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

Para poder comprender mucho mejor el concepto de punto de equilibrio, se deben identificar los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso productivo. Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas.

**Tabla Nº 88**  
**Punto de Equilibrio para la Exportación del 5% de la Producción Total de Aceite Rojo de Palma Africana.**

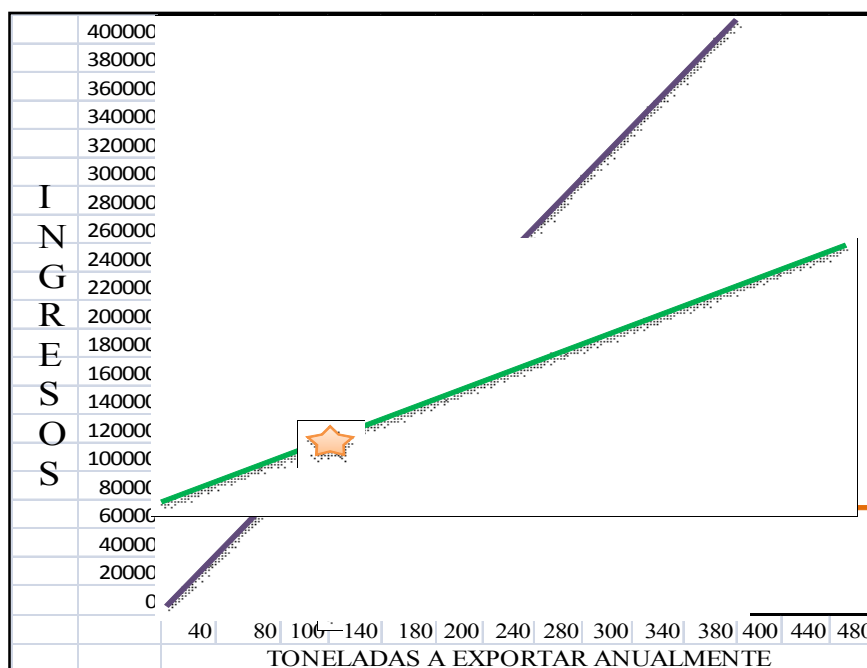
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos Fijo	64800,00	67573,44	70465,58	73481,51	76626,52	79906,13	83326,12	86892,47	90611,47	94489,64
Costos Variables	70376,08	73388,17	76529,19	79804,64	83220,27	86782,10	90496,38	94369,62	98408,64	102620,53
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>135176,08</b>	<b>140961,61</b>	<b>146994,77</b>	<b>153286,15</b>	<b>159846,79</b>	<b>166688,24</b>	<b>173822,49</b>	<b>181262,09</b>	<b>189020,11</b>	<b>197110,17</b>
Ingresos	223251,12	243404,07	265376,23	289331,83	315449,91	343925,67	374971,95	408820,79	445725,17	485960,93
<b>P.Equilibrio</b>	<b>91332,86</b>	<b>93573,7</b>	<b>95970,86</b>	<b>98525,71</b>	<b>101240,26</b>	<b>104117,18</b>	<b>107159,7</b>	<b>110371,62</b>	<b>113757,2</b>	<b>117321,17</b>
Tn. Exportables	216	235	257	280	305	332	362	395	430	469
Costos Variables x Tn	900,00	921,42	943,35	965,80	988,79	1012,32	1036,41	1061,08	1086,33	1112,19
Precio de Ventas x Tn	1033,57	1033,83	1034,08	1034,34	1034,60	1034,85	1035,11	1035,37	1035,62	1035,88
<b>P.EQUILIBRIO UNIDADES</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>	<b>113</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.



**Gráfico Nº 22**  
**Punto de Equilibrio.**



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

## 8.9. Índices Financieros.

Los índices financieros permiten medir el grado de eficiencia que tienen las operaciones en la empresa, además del grado de la rentabilidad, apalancamiento financiero y liquidez.

### 8.9.1. Índice de endeudamiento.

Es el porcentaje de endeudamiento que tiene la empresa en relación al capital invertido.

<b>IE=</b>	<b>Pasivos Totales</b>	<b>_ 607000,23</b>	<b>_ 2,27%</b>
	<b>Patrimonio Neto</b>	<b>_ 267138,73</b>	<b>_</b>

### 8.9.2. Rentabilidad sobre Capital.

De la misma manera ocurre con el rendimiento del capital propio aportado por los accionistas, el cual se verá con un rendimiento del los primeros años de exportación.

UTILIDAD NETA	=	59666,84	=	22%
CAPITAL		267138,73		

### 8.9.3. Rentabilidad sobre las Ventas.

Las ventas también empiezan a dejar una utilidad a partir del primer año, y es del 26%, que para montos de inversión altos, puede ser atractivo, además es baja solo para los primeros años, considerando que nuestra inversión ha sido baja.

UTILIDAD NETA	=	59666,84	=	26%
VENTAS		223251,12		

### 8.10. Umbral de Rentabilidad.

Supongamos a una empresa que independientemente de su dimensión, disponga de un cabal conocimiento del volumen y de la estructura de sus costes, ya que de otro modo estaría siendo gestionada a ciegas. *“Conocerá, pues, sus costes fijos, sus costes variables y su umbral de rentabilidad, y estará en condiciones de representar esa información en un gráfico<sup>51</sup>”*.

<sup>51</sup>“Luis F. González Olivares”.

Poner énfasis competitivo exclusiva o fundamentalmente en el precio, suele resultar peligroso, pues se trata de una ventaja que puede volatilizarse en cualquier momento. En cambio, será mucho más difícil que nuevos competidores desplacen a otro de la posición alcanzada si éste, además de buen precio, ofrece productos de calidad y marcas prestigiosas, y desarrolla estrategias de marketing y comunicación adecuadas.

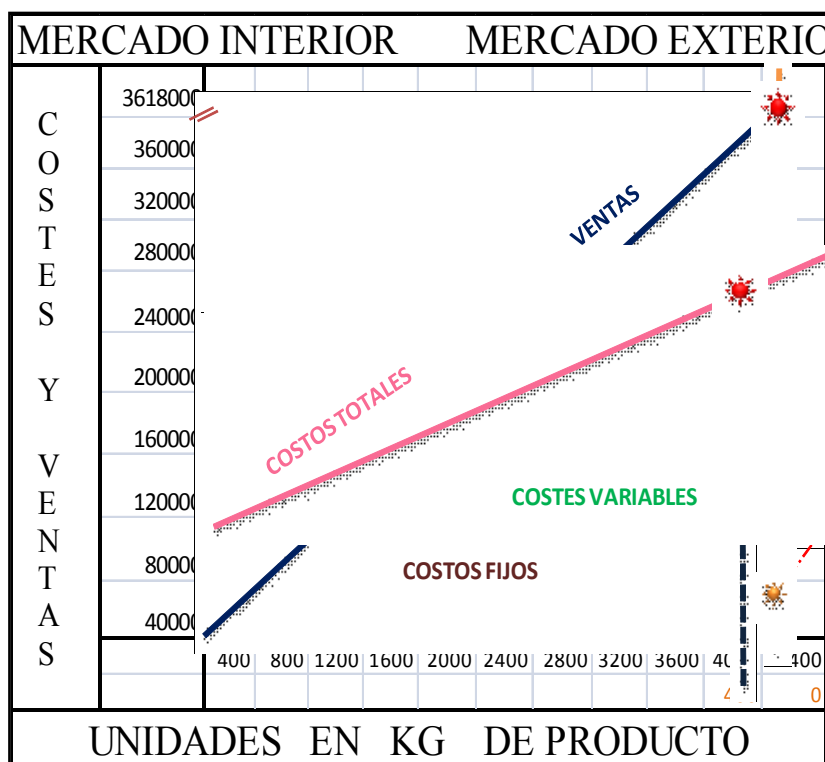
**Tabla Nº 89**  
**Umbral de Rentabilidad**

Detalle	PRECIOS/COSTOS	Unidad/Mensual	Total Anual	Medida	Descripción
Volumen de producción Total		353	4236	TONELADAS	P. Nacional
Volumen de producción		18	216	TONELADAS	Exportables
Mercado Interno	0,9	1		KILOGRAMOS	
Mercado Externo	1,0336	1		Kilogramos	
Costos marginales	0,166	1		Kilogramos	
Costos Fijos	69984,00				
Costos Variables	70044,56				
Utilidad Umbral	435743,14				
Beneficio	59666,84				

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Montero Carolina/2009.

**Gráfico N° 23**  
**Umbral de Rentabilidad**



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Montero Carolina/2009.

Como podemos notar en la gráfica y en los datos obtenidos en el análisis del umbral de rentabilidad desarrollado con la proyección de costos del primer año de exportación podemos decir: que la empresa Aceitplacer.S.A le interesaría penetrar en mercados internacionales ya que cuenta con la capacidad productiva instalada para ser utilizada y es conocedora de que su mercado interno comienza a estar saturado con la producción del aceite rojo de palma de similares características a costos relativamente iguales y mucho más competitivos que los que ofrece nuestra empresa, Aceitplacer deberá analizar las posibilidades en cuestión de precios que pueden ofrecerles los mercados externos debido a que por medio del estudio de mercado hemos determinado que la demanda es real y potencial y en constante crecimiento. Dada la situación en la que se encuentra la Extractora, el poder incursionar en el comercio exterior es una alternativa para aumentar la rentabilidad económica y financiera y expandir sus beneficios.

## CAPÍTULO IX.

### 9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

#### 9.1. CONCLUSIONES

- La biodiversidad climática que posee el Ecuador a favorecido la producción agrícola determinada por regiones que ha generado la buenas prácticas de aprovechamiento de las tierras, que genera la diversificación de la flora y fauna, oportunidad que ha sido aprovechada con la producción de la palma africana, fruto oleaginoso que se caracteriza por ser la materia prima, misma que da origen a diversidad de derivados, entre ellos podemos encontrar al biodiesel, producto que está generando una alta productividad en los mercados internacionales.
- La producción de aceite de palma en el Ecuador en estos últimos años ha presentado tasas de crecimiento constantes, considerando así que para el año 2008 tuvo una tasa de crecimiento del 7,92% en la producción lo que sin duda alguna refleja el buen momento por el que está atravesando este sector y la acogida que su producción tiene en el mercado local y exterior.
- Los convenios internacionales que posee el Ecuador con el mercado venezolano contribuyen al fortalecimiento comercial, permitiendo que algunos productos de origen agropecuario gocen de preferencias tanto arancelarias como para no-arancelarias, es así que por la sensibilidad de precios al cual está sujeto el aceite crudo de palma, los precios son regularizados por el Sistema Andino de Franja de Precios y este a su vez está regido por ROTTERDAM.
- Ecuador aprovechando las relaciones comerciales con el gobierno venezolano, pretende establecer su oferta exportable de aceite crudo de palma africana, con el fin de contrarrestar la demanda existente en Venezuela con el excedente de nuestro país, lo que permitirá una mayor rentabilidad económica para la empresa Aceitplacer y a su vez contribuirá a la generación de mayor divisas para el país.

- La oferta exportable en el Ecuador es de 120,000 TM aproximadamente, de las cuales Aceitplacer.S.A, participará con una oferta exportable de 216 toneladas métricas anuales.
- Actualmente la capacidad instalada que posee la empresa ACEITPLACER.S.A. brinda la posibilidad de expandir su frontera comercial, con la exportación del cinco por ciento de la producción del aceite crudo de palma, se pretende compensar las pérdidas económicas generadas en el período contable del año 2009 de esta forma se estaría incrementando la liquidez económica y financiera sobre las ventas del 26%.
- Para que exista un comercio recíproco, el precio de negociación fue establecido a través del SAFP, el cual es un 12,92% más de los precios que se manejan el mercado nacional, lo que nos da pautas para la puesta en marcha del proyecto de exportación que tendrá un margen de utilidad considerable por toneladas métricas a exportarse, que permitirá un crecimiento y desarrollo de la empresa extractora de Aceites.
- Desde el punto de vista financiero, la ejecución del proyecto presenta un VAN positivo con 212930,20 dólares y una TIR del 63% siendo mayor al costo de oportunidad (10,58%), concluyendo de esta manera que el proyecto es rentable.
- En definitiva, el Ecuador es un mercado potencial de exportación de aceite crudo de palma, por lo que se puede mostrar como el octavo abastecedor importante del mundo, para los demás países que estén interesados en la compra de este producto, sobre todo aquellos que requieren de este como insumo para la producción del BIODIESEL.

## 9.2. RECOMENDACIONES

- Promover capacitaciones a los agricultores de la zona, interesados en el cultivo y el correcto mantenimiento de las plantaciones de la palma africana, al personal que involucre la gestión del proyecto, hacia el mejoramiento continuo de procesos que impulsen un mayor crecimiento comercial, operacional y económico.
- Buscar nuevas técnicas de producción que aporten a la conservación del medio ambiente, considerando que las que actualmente posee la empresa no contribuyen en su totalidad con la no emisión de gases tóxicos y contaminación ambiental.
- Edificar nuevas políticas de renegociación que permitan al Estado Ecuatoriano a través de su ministerio competente seguir perteneciendo a los acuerdos comerciales, que permiten el desarrollo de los países en vías de desarrollo.
- Realizar periódicamente controles de calidad del producto, con el objetivo de mantener un proceso de producción de calidad, estándar que nos permita estimular la compra del aceite de palma ecuatoriano en los mercados extranjeros, debido a que las normas internacionales de calidad de las potencias mundiales son cada día más exigentes.
- Considerar realizar una inversión a mediano plazo para dar remplazo a las maquinarias y equipos que ya se encuentran en su ciclo final. Con el fin de seguir manteniendo su productividad con un alto grado de calidad.
- Obtener las certificaciones, normas, contratos y seguros que su producto, equipo, planta y maquinaria necesite para alcanzar la calidad total, adicional a ello estar pendientes de las nuevas regularizaciones en el mercado.
- Participar en las ferias y eventos internacionales que representen interés por el producto, enlace que la empresa aprovechará para la búsqueda de nuevos mercados internacionales con el fin de expandirse.

- Utilizar los saldos de los efectivos causados en los futuros años invirtiéndolos en el mercado de dinero. En la producción de mayor volumen y en ampliar el giro del producto.
- Considerar que para que Aceitplacer pueda mantenerse en el mercado venezolano deberá enfocar sus esfuerzos en estrategias específicas que le permitan ir creciendo, otorgándose una mayor fuerza empresarial.



### 9.3. BIBLIOGRAFÍA:

#### Libros y revistas:

1. ACUPALMA, "La Palma Africana un Rubro Bandera", Octubre, 2002.
2. ANCUPA-FEDAPAL, Palma "Tendencias emergentes en la extracción de aceite de palma", Septiembre-Octubre, 2008.
3. ANCUPA-FEDAPAL, "Perspectivas del Negocio de la Palma Aceitera", 2006.
4. ARMENDARIZ ÓSCAR, Superintendencia de Bancos 2002.
5. Boletín Estadístico, ACUPALMA, Año 2006.
6. Boletín de Perspectiva Industrial №10, MIC, "Venezuela una oportunidad comercial para el Ecuador"
7. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Boletín Estadístico mensual. Enero, febrero, 2005.
8. Codificación del Acuerdo de Cartagena, Decisión 563, Junio 2003.
9. Eco. Barreno, Luis: Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición 2005.
10. Eco. Meneses, Edilberto: "Preparación y Evaluación de Proyectos", Cuarta Edición, Quito 2001.
11. Estrada H. Patricio. "Lo que se debe conocer para exportar, Exportar es el Reto"
12. EDITORES REVISTA INDUSTRIAS, Art. La Fabril transformó el aceite de palma en Biodiésel. Año XII No. 2 Febrero del 2006.
13. FEDAPAL, Enero-Febrero 2006.
14. FAO, Semillas oleaginosas, aceites y harinas oleaginosas. Perspectivas alimentarias. Enero 2005.
15. ILPES: Guía para la Elaboración de Proyectos. 1972.
16. Idrobo Patricia-Embajada de Brasil, Sector Comercial, Mercado de Palma Africana Ecuatoriana, Abril 2006.
17. Junovich, A: El Cultivo de la Palma Africana en el Ecuador. 2002. Edit. SICA.
18. MAG, SIGAGRO, ANCUPA, Censo palmero 2004-2005.
19. Ministerio de Industrias y Competitividad, "Panorama de la Industria Ecuatoriana", Año 2008.

20. Ministerio de Industrias y Competitividad, Estudio Agroindustrial en el Ecuador "Competitividad de la Cadena de Valor y Perspectivas de Mercado".
21. Ministerio de Industrias y Competitividad, Estudio Agroindustrial en el Ecuador, Análisis Mundial de la Cadena de Valor, Potencial Competitivo y Mercados Atractivos (2000-2004).
22. Meneses, E. "Preparación y Evaluación de Proyectos".
23. Navarrete M. Luis, "Comercio Exterior para PYMES".
24. PUDELECO, Arancel de importación del Ecuador, Abril, 2005.
25. Revista Industrias, Febrero de 2006, Año XII No. 2 Sectorial Palma Africana, Dirección de Investigaciones.
26. Revista ANCUPA, Edición 300. Del 20 mayo al 9 de Junio del 2005.
27. Revista América Economía, Febrero de 2006, Año XII No. 2.
28. Revista Industrias, Sectorial Palma Africana, Dirección de Investigaciones.
29. Revista Líderes: El Ecuador abre cada vez más sus puertas al mercado internacional.2005.Ano 7. No. 397.
30. Seminario de Economía y Negocios Líderes, Art. El Biodiesel es una alternativa de exportación. Año 7 No. 440. Lunes 17 de Abril del 2006.

**Sitios Web:**

- [www.ancupa.com](http://www.ancupa.com)
- [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)
- [www.fedpalma.org](http://www.fedpalma.org)
- [www.biodiesel.org](http://www.biodiesel.org)
- [www.biodiesel.com.br](http://www.biodiesel.com.br)
- [www.mag.gov.ec](http://www.mag.gov.ec)
- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- [www.fao.org](http://www.fao.org)
- [www.aladi.org](http://www.aladi.org)
- [www.fedapal.com](http://www.fedapal.com)

# ANEXOS

## Anexo Nº 1

### COTIZACIÓN TRANSPORTE MARITIMO Y TERRESTRE.

Estimada Karolina,

Gracias por su correo.

Nosotros podemos asistirlos con su proyecto para la exportación de unidades Isotanques de 20' para lo cual tenemos que manifestar que no son unidades regulares si no especiales por lo que no es frecuente tenerlas disponibles en el mercado naviero.

Por lo anterior esto se maneja con un tiempo prudencial a fin de pedir las unidades y que estas estén en condiciones para el transporte del producto.

Por lo anterior se tiene que hacer una reserva de 30 días anteriores al embarque a fin de que las unidades estén disponibles a la fecha de embarque.

La unidad Isotanque de 20 pies tiene capacidad para 22 toneladas.

Para sacar la relación peso del aceite y convertirlo en toneladas tiene que ver esta información con la planta de procesamiento ellos tienen el factor para calcular cuántos litros entran en una tonelada de carga.

Las salidas de las naves son semanales y el tiempo de tránsito es de 14-18 días Gye - La Guaira.

El costo de arriendo de la unidad más el flete de transporte Gye / La Guaira es de \$6,200 Port to Port. Mientras el costo de la transportación desde la fábrica al puerto es de \$800,00 dólares Americanos.

Gastos Locales \$ 280  
Handling Dolmar \$ 120

Favor notar que estos tipos de unidades tienen un tiempo mínimo de entrega de las mismas que todo depende del número de unidades a embarcar caso contrario serían responsables de demorajes y gastos de almacenamiento, esto es muy importante que hablen con su consignatario ya que si él no paga lo paga el embarcador .

Por otro lado tenemos servicio de Aduana para realizar el proceso de exportación y sacar los respectivos permisos para que su carga sea exportada de acuerdo a los términos solicitados por la aduana local.

El costo es de \$ 250 por embarque + el costo de Agrocalidad por los certificados y la fedexpor por certificados de origen.

Cualquier información adicional no dude en contactarme por esta vía.

Saludos cordiales,

Thks & Best Regards  
ING.FRANCISCO HUACA  
GENERAL MANAGER  
DOLMAR S.A.  
TELF # 593-4-2-286820/286844  
FAX # 593-4-2-286802  
MOVIL # 593-98269627  
E-MAIL: [francisco.huaca@dolmarlogistics.com](mailto:francisco.huaca@dolmarlogistics.com)  
[fhdolmar@interactive.net.ec](mailto:fhdolmar@interactive.net.ec)  
[dolmar@gye.satnet.net](mailto:dolmar@gye.satnet.net)  
Guayaquil-Ecuador -Sud América.  
P.O.BOX 09-04-98  
WEB: [www.dolmarlogistics.com](http://www.dolmarlogistics.com)

**Anexo № 2**

DOLMAR.S.A.		Bill of lading			
Shipper/exporter (complete name and address) <b>ACEITPLACER.S.A.</b> Dirección: VIA QUININDE KM 44 RECINTO LA CONCORDIA RUC: 1790955745001 ECUADOR		Document No	Bill of lading number  <b>GYE/ESVDA/00886</b>		
Consignee (complete name and address) <b>PALMERAS DIANA DEL LAGO, C.A.</b> VALENCIA ESTADO ZULIA      Teléfonos ZULIA-VENEZUELA <b>275-3534332</b>		Export references			
Notify party (complete name and address) <b>ACEITPLACER.S.A.</b> Dirección: VIA QUININDE KM 44 RECINTO LA CONCORDIA LA CONCORDIA-ECUADOR. <b>963274959</b>		For delivery of the goods apply to <b>Colgru-Bemel S.A.</b> Transversal 56 No. 45-45, Bodega 3 Parque Empresarial Sol y Mar ZULIA- VENEZUELA			
Vessel/voy. No <b>HAMMONIA FORTUNA 3080</b>		Port of lading <b>GUAYAQUIL-ECUADOR</b>	On carriage to:		
Port of discharge	Place of delivery <b>ZULIA-VENEZUELA.</b>				
Place of acceptance					
Marks and numbers	Number and kind of packages - descriptions of goods  1 ACEITE EN BRUTO DE PALMA  DAU.- 13322161	Gross weight In Kilo's 18000 kb 18000 kn	Measurement In Liter 18000		
DISBURSEMENT \$		# Contenedor TGHU3204453	Sello 1 EMCART1277	Condición FCL/LCL	
Loaded into container No		Particulars furnished by shipper			
Total number of packages or units (in words)		Excess Value Declaration: Refer to Clause 6(4)(b)+( C ) on reverse side			
Freight and charges	Over	Rate 0.00	Per	Prepaid	Collect \$ 18.604,26  18604,26
RECEIVED/SHIPPED ON BOARD <small>In apparent good order and condition except as otherwise noted the total number of containers or other packages or units enumerated above for transportation from the place of acceptance to the place including the terms on the reverse side hereof and the terms of the Carrier's applicable tariff. One of the original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or Delivery Order.</small>		Freight payable by	Place of B(S)/L issue GUAYAQUIL-ECUADOR		Dated 13-nov-11
		Pre-carriage payable by	Number of original B(S)/L		
		On-carriage payable by	IN WITNESS whereof the number of the original Bills of lading stated above been signed one of wich being accomplished, the other(s), to be void		as agents for the carrier

**Anexo № 3**

<p><b>RUC: 1790955745001</b>                  ACEITPLACER.S.A.                  Dirección: Vía QUININDE KM 44 RECINTO                  LA CONCORDIA. VIA QUININDE s/n.                  Telefonos: 022 752 214                  LA CONCORDIA-ECUADOR.</p>		<p><b>PROFORMA INVOICE</b>                  AUTORIZACION No. 1105981738                   No. 001-001-0001022</p>	
<p>Comprador:                  PALMERAS DIANA DEL LAGO, C.A.                  Teléfono: 275-3534332                  Dirección: VALENCIA ESTADO ZULIA                  NIF: Y23568801                  Email: <a href="http://www.empresasdiana.com">www.empresasdiana.com</a></p>	<p>Vendedor:                  CEITPLACER.S.A.                  Teléfono: 022752214                  Dirección: VIA QUININDE KM 44 RECINTO LA CONCORDIA                  RUC: 1790955745001                  Email: <a href="mailto:aceitplacersa@yahoo.es">aceitplacersa@yahoo.es</a></p>		
<p>Los abajos firmantes, vendedor y comprador han firmado y confirmado la siguiente transacción basada en los términos y condiciones estipuladas a continuación:</p>			
<b>MERCADERÍA Y ESPECIFICACIONES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO (USD)</b>	<b>SUBTOTAL</b>
1 ACEITE EN BRUTO DE PALMA	18000 KILOGRAMA	1,03357	\$ 18.604,26
<b>TOTAL FOB.....</b>			<b>\$ 18.604,26</b>
<p>Valor Total de la Factura Proforma (In words): DIECIOCHO MIL SEICIENTOS CUATRO CON VEINTY SEIS, DOLARES AMERICANOS</p>			
<p>Término de Pago: GIRO DIRECTO</p>			
<p>Tiempo de entrega: 15 días después a la firma del contrato</p>			
<p>Destino: SULLIA - VENEZUELA</p>			
<p>Mera Barvo Alberto Gregorio - Imprenta y Gráficas Mera RUC. 1302189228001 - Autorización 1185 - Válido hasta Julio 2012.</p>			

Anexo № 4

# NOTA DE PEDIDO

FECHA: 20 DE NOVIEMBRE 2011  
 DE: PALMERAS DIANA DEL LAGO, C.A.  
 PARA: CEITPLACER.S.A.  
 PAGO: GIRO DIRECTO  
 ORIGEN: ECUADOR  
 PTO. EMBARQUE: GUAYAQUIL  
 DESTINO: SULIA- VENEZUELA  
 EMBARQUE: ISOTANQUES  
 SEGURO: CONTRATADO POR EL IMPORTADOR  
 MARCAS: ACEITPLACER.S.A.

**PEDIDO**


**No. 001-001-0004590**

ITEM	DESCRIPCION	CANT.	UNITARIO	TOTAL US\$	PARTIDA ARANCELARIA
1	ACEITE EN BRUTO DE PALMA	18000	\$ 1,03357	\$ 18.604,26	1511.10.00.00
TOTAL FOB, GUAYAQUIL		UNIDAD	US\$	18.604,26	
FLETE MARITIMO					
TOTAL CFR, VALENCIA			US\$	18.604,26	

**EL IMPORTADOR**



Anexo № 5

<b>RUC: 1790955745001</b> ACEITPLACER.S.A. Dirección: Vía QUININDE KM 44 RECINTO LA CONCORDIA. VIA QUININDE s/n. Telefonos: 022 752 214 LA CONCORDIA-ECUADOR.				<b>FACTURA COMERCIAL</b> AUTORIZACION No. 1109209723 No. 001-001-0001022		
Nombre o Razón Social. PALMERAS DIANA DEL LAGO, C.A.			R.U.C/C.C 11.139,60. 5805	Vendedor	Fecha Abril-11-2009	
Dirección: VALENCIA ESTADO ZULIA		Teléfonos 275-3534332	Ciudad ZULIA	No. Orden de Compra	Crédito	
Guía de Remisión: INCOTERM:FOB			Código Concep		Vencimiento	
CODIGO	DIVISION	DESCRIPCIÓN	U/M	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
		ACEITE EN BRUTO DE PALMA	KG KG	18000	\$ 1,033570	\$ 18.604,26
Forma de Pago:	Giro Directo					
Valor o ara efectos	de aduana					
Puerto de Embarque:	Guayaquil-Ecuador					
Puerto de Destino:	ZULIA-VENEZUELA.					
Partida Arancela.	1511.10.00.00					
Cant. de bultos:	0					
	0					
Peso Neto:	18000					
Peso Bruto:	18000					
Embarque:	Vía Marítima					
Son:						
<b>IMPORTANTE PARA EL CLIENTE</b>						
1.Las mercaderías amparadas con esta factura viajan por cuenta y riesgo del comprador					Sub. Total	\$ 18.604,26
2. Una vez salida la mercadería de nuestras bodegas, no se aceptan devoluciones.					IVA ....	
3. El pago de esta factura es exigible en nuestras oficinas a la fecha de su vencimiento, caso contrario se le recargará intereses de mora						
4. La cancelación de esta factura sirvase hacerla con cheque cruzado a la orden de ACEITPLACER.S.A.						
5. Las especificaciones de nuestros productos están disponible en <a href="http://www.marialy.com.ec">www.marialy.com.ec</a> o su representante de ventas.						
			FIRMA Y SELLO		Total a Pagar	\$ 18.604,26
Mera Barvo Alberto Gregorio - Imprenta y Gráficas Mera RUC. 1302189228001 - Autorización 1185 - Válido hasta Julio 2012.						

## Anexo № 6

N. 118000109

**CERTIFICADO DE ORIGEN**  
 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN  
 ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

PAIS EXPORTADOR: ECUADOR		PAIS IMPORTADOR: <b>Venezuela</b>
<b>N° de Orden</b>	<b>Nandina</b>	<b>DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS</b>
<b>1</b>	<b>1511.10.00.00</b>	<b>Aceite de Palma en bruto</b>

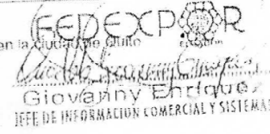
**DECLARACION DE ORIGEN**

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N. 0001337 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) CARTAGENA de conformidad con el siguiente desglose:

N. de Orden (1)	NORMAS (3)
1	Decision 416, Cap II, Art. 2, Cita

FECHA: **2011 - 11 - 14** Firma  
 Razón Social, Sello y firma del exportador o productor

OBSERVACIONES:

CERTIFICACION DE ORIGEN Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la Ciudad de Quito a les <b>2011 - 11 - 14</b>	 <b>Giovanni Enrique</b> JEFE DE INFORMACION COMERCIAL Y SISTEMAS Nombre, sello y firma Entidad Certificadora
--	---

**Notas:**

- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, los números de orden se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
  - (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
  - (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su n. de orden.
- El formulario no puede presentar copaduras, tachaduras o enmendas

## Anexo Nº 7



**AGENCIA ECUATORIANA DEL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD AGROCALIDAD  
PRE-CERTIFICADO DE INSPECCIÓN FITOSANITARIA DE ORIGEN DE PRODUCTOS  
AGRÍCOLAS PARA LA EXPORTACIÓN**

**N- 0606- AGROCALIDAD-SDT.**

La Agencia Ecuatoriana del Aseguramiento de la Calidad, en base al AMSF/OMC. y en ejercicio de las atribuciones establecidas en el literal d) del Art. 11 del Capítulo II, Título VIII, libro del Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería, constante en el Decreto Ejecutivo 3609, publicado en la Edición Especial No. 1 del Registro Oficial del 20 de Marzo del 2003, autoriza al Ing. Luis Ortiz, funcionario del AGROCALIDAD, realice la inspección fitosanitaria de los productos agrícolas, de acuerdo a la solicitud presentada por el interesado con Oficio No. S/N de fecha: de Agosto del 2008

**Provincia: Santo Domingo de los Tsachilas  
Parroquia: La Concordia**

**Cantón: Santo Domingo  
Lugar: Vía Quinindé Km. 44**

- a) Centro de producción: ACEITPLACER S.A.
- b) Nombre de la Empresa: EXTRACTORA DE ACEITES "ACEITPLACER" S.A.
- c) Centro de acopio:

Producto (s): Oleina de palma africana

Nombre del técnico responsable de la empresa: **Ing. Richard Abril**

Proceso o tratamiento realizado por la empresa para garantizar la calidad fitosanitaria del producto a exportarse: Recepción fruta fresca, esterilización, desgranado, malaxado, prensado, clarificación (proceso donde se separa el aceite del resto de impurezas y agua) centrifugado, el aceite crudo es refinado, fraccionado y posteriormente la oleina de palma es almacenada en tanques para su comercialización

**Resultados de la inspección fito sanitaria:** Se verifico en planta procesadora el aceite de palma africana fruta fresca, esterilización, desgranado, malaxado, prensado, clarificación (proceso donde se separa la oleina del resto de impurezas y agua) centrifugado, el aceite crudo es refinado, fraccionado y posteriormente la oleina de palma es almacenada en tanques para su comercialización

**1 ISOBAG Plus con 18 TM de oleina de palma africana**

**Recomendaciones:** Se recomienda la emisión del certificado fito sanitario de exportación

DEPOSITO BNF: 159852

Naviera: MAERKS S.A.

Contenedor: TCKU -297760-0

Puerto de Embarque: Guayaquil

Vapor: DOLMAR

País de Destino: ZULIA - VENEZUELA

**Nota:** Este precertificado, deberá ser renovado con una nueva solicitud del interesado, adjuntando la papeleta de depósito del BNF; cuenta corriente Agrocalidad. Este documento será presentado por el exportador al Inspector de Cuarentena del punto de embarque, para la entrega del Certificado Fitosanitario de Exportación definitivo, previo el pago de US\$ 4.00 (no se realizará ningún pago adicional en efectivo).

Santo Domingo, 12 de Noviembre de 2011.

**Lugar y fecha**

AV. ELOY ALFARO Y AMAZONAS ESQ  
Edif. Min. Agricultura y Ganadería Piso 9



**Firma del técnico**


Teléfonos: (593-2) 567-232/544-472 Fax: (593-2) 228-448  
E-mail: direcsema@mag.gov.ec

Quito - Ecuador







## Anexo Nº 10

Centro de Servicios en Línea - CONTECON GUAYAQUIL S.A.		Page 1 of 2
	Centro de Servicios en Línea CSL - CONTECON GUAYAQUIL S.A.	
Usuario: <b>pacific1</b> :: Usted dispone de los servicios:	<a href="#">[AISV]</a>   <a href="#">[Simulador de Facturación]</a>	<a href="#">[Usuario]</a>
<a href="#">Anular</a>   <a href="#">Imprimir Formulario AISV</a>		
<b>Registro de Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos (AISV) # 320080055425</b>		
Fecha de Registro:	04/11/2011	
Tipo de Movimiento:	EMBARQUE	
Número de Registro Portuario:	EMC-2011-019	
Número de Booking:	1975S	
Nombre de la Agencia Naviera:	MAERKS	
Nombre de Buque:	HAMMONIA FORTUNA	
Nombre del Exportador:	DOLMAR. LOGISTICS. S.A.	
Nombre del Agente Afianzado:	SERRANO MOSQUERA NANCY ROSARIO	
Tipo de Consolidador:	Exportador	
Nombre del Consolidador:	DOLMAR. LOGISTICS. S.A.	
Continente Destino:	VENEZUELA	
Puerto de Descarga Inicial:		
Puerto de Descarga Final:	LA GUAIRA	
<b>Datos de carga</b>		
Producto Transportado:	ACEITES Y GRASAS VEGETALES.(ACEITE EN BRUTO DE PALMA).	
Código IMO:	NO PELIGROSO	
Peso de Carga (Ton):	18 TONELADA	
Tipo de Carga:	GRANEL LIQUIDO	
<b>Datos de carga suelta</b>		
Tipo de embalaje:	GRANEL	
Cantidad Bultos-Cajas.Unidades:	1	
<b>Datos de carga en contenedor</b>		
Número de Contenedor:	N/D	
Tara Contenedor:	N/D	
Tamaño Contenedor:	N/D	
Tipo Contenedor:	N/D	
Tipo Carga en el Contenedor:	N/D	
Número de Sellos:	N/D-N/D	
<b>Datos de Contenedor Refrigerado</b>		
Temperatura ( C )	N/D	
Humedad (CBM)	N/D	
Ventilación (%)	N/D	
<b>Datos de Exceso de dimensiones de la carga en el contenedor</b>		
Exceso Izquierda (cm.):	N/D	
Exceso Derecha (cm.):	N/D	
Exceso Frente (cm.)	N/D	
Exceso Encima (cm.)	N/D	
<b>Datos de Transporte:</b>		
Fecha y Hora Salida de Planta:	11/11/2009 14:20	
Nombre del Conductor:	VICENTE ESPINOZA RUIZ	
Documento Identidad:	901695957	
Placa Camión:	GMY 421	
<b>Datos de Terminal Portuaria:</b>		
Fecha y Hora Entrada Puerto:	N/D	
<a href="https://www.cgsa.com.ec/aisv/cse_main.asp?Página=AISV/ Documento&amp;Id=164745...">https://www.cgsa.com.ec/aisv/cse_main.asp?Página=AISV/ Documento&amp;Id=164745...</a>		10/11/2012

Anexo Nº 11


<p><b>ACEITPLACER.S.A.</b>      <b>EXTRACTORA DE ACEITES .ACEITPLACER.S.A</b></p> <p>      <b>DESDE EL CENIT</b></p> <p><b>DESDE EL CENIT</b>      1791980123001      <b>GUIA REMISION</b>          Dr: Via a Quininde L a Concordia.      001-001-0000786          Telf 2754822</p>			
FECHA DE EMISION 09/11/2011	COMPROVANTE DE VENTA Factura	FECHA DE INICIO DEL TRASLADO 09/11/2011	FECHA DE TERMINACION DEL TRASLADO 09/11/2011
NOMBRE/RAZON SOCIAL DESTINATARIO DIANA DEL LAGO.S.A	DIRECCION 5370 TYLOR RD ALPHARETA		RUC. CI. 9999999999999
NOMBRE/RAZON SOCIAL TRANSPORTISTA EDGAR VARGAS SEGURA	VEHICULO DOLMAR.S.A		RUC. CI. 1204659323
<p><b>MOTIVO DE TRASLADO</b></p> <p> <input type="checkbox"/> VENTA      <input type="checkbox"/> IMPORTACION      <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/> COMPRA      <input type="checkbox"/> EXPORTACION      <input checked="" type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/> CONSIGNACION      <input type="checkbox"/> TRANSFORMACION      <input type="checkbox"/>  <input type="checkbox"/> DEVOLUCION      <input type="checkbox"/> OTROS      <input type="checkbox"/> </p>			
<b>BIENES TRANSPORTADOS</b>			
<b>BULTOS</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>DESCRIPCION</b>	
1	1	<b>ACEITE CRUDO DE PALMA AFRICANA</b>	
ELABORADO POR:	TRASLADO POR:	RECIBIDO POR:	FEDATARIO SRI:
C.I.	C.I.	C.I.	C.I.

Anexo Nº 12

 <b>REPUBLICA DEL ECUADOR</b> <b>DECLARACION ADUANERA UNICA</b>										<b>A</b>  13322161					
<b>A ADUANA / BANCO</b>										<b>B REFRENDO</b>					
1 No. ORDEN	2 AÑO	2 ADUANA	28 CODIGO	3 REGIMEN	15 CODIGO	4 FECHA /HORA TX	9 NUMERO			028-2009-15-011349-0					
000004	11	JAYAQUIL-MARITIM	28	ORDEN DE AMBARQUE	15	10/11/2011	FECHA RECEP.			10/11/2011					
5 # VTO BNO	6 BANCO	CIUDAD	OFICINA	7 FECHA EMISION	8 TIPO DE DESPACHO	HORA			17:0140						
				//	NORMAL	AFORO			AFORO DOCUMENTAL						
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>										19 T. DERCLARADO USD( IMPxCIF:EXPxFOB)					
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR	11 TIPO/ No DOC ID	12 CIUDAD	16 DECLARANTE / AGENTE			17 SECTOR	18 CIUI	18604,26							
ACEITPLACER.S.A.	1790955745001	LA CONCORDIA	SERRANO MOSQUERA NANCY ROSARIO			4213	2.1	1541							
13 DIRECCION	14 TELEFONO	15 NIVEL COMERCIAL	20 REGIMEN PRECEDENTE			21 AÑO	22 SER	23 ADUANA RÉGIMEN	24 FECHA ACEPT.	25 # FECHA VENCIM	26 DEPOSITO	27 CODIGO	28 No. DESP. PAR		
VIA QUININDE KM 44, RECINTO LA CONCORDIA, VIA QUININDE S/N	27255214	1							//	//					
<b>D REGIMEN PRESEDENTE / DEPOSITO</b>															
<b>E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION</b>															
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	28 DIRECCION	29 BENEFICIARIO DE GIRO			30 PAÍS DE PROCEDENCIA / DESTINO										
PALMERAS DIANA DEL LAGO.C.A.	VALENCIA.ESTADO CARABOBO Y CASIGUA CUBO	LOS MISMOS			ECUADOR										
31 NATURALEZA TRANSACCION	32 FORMA DE PAGO	33 EX CIE	34 C. ORG.	35 OT.EX.	36 M.T. VL.	37 ALMACÉN	38 CÓDIGO								
	GIRO DIRECTO 01				0	133839311									
38 TIPO DE TRATAMIENTO	39 CÓDIGO DE SOLICITUD EDE AFORO			40 Cód. DE PROD.ACOG.DES.URGENTE			41 CÓDIGO DE ENDOSO								
<b>F TRANSPORTE</b>															
42 VIA DE TRANSPORTE	43 CODIGO	44 FECHA EMBARQUE	45 FECHA LLEGADA	46 CARGA	47 COD.	48 BANDERA	49 COD.	47 LÍNEA TRANSPORTE			COD.				
MARITIMO	1	13/11/2011		RANEL LIQUE	7	DANES		MAERKS			13				
48 COD. MANIFIESTO	49 AÑO	50 TIPO MANI	51 No. MANIFIESTO	52 AG. CARGA / TRANSPORTE	53 COD.	54 NAVE/LAÉRA/MAT/VEH	55 # CONOC/GAÉREA/C.PORTE	56 MAERKS			57 IOU/MIA/AV181				
028	2011	04		DOLMAR	9912		13								
52 NOM. NAVE/MATR/VEH	53 ADUANA SALID	54 VIA SALIDA	55 ADUANA DESTINO	56 TIPO DESTINO	57 PAÍS DESTINO	58 T. TRAT.									
		1	LA GUAIRA	2	VENEZUELA	1									
<b>G DETERMINACION BASE IMPONIBLE</b>															
CONCEPTO		MONEDA	T. CAMBIO USD	T. MONEDA TRANSACCION	T. MONEDA TRANSACCION	TOTAL EN MONEDA NACIONAL									
59 FOB		USD	10000000	18604,26	18604,26	18604,26									
60 FLETE		USD	0.0000000	250	250	250									
61 SEGURO		USD	10000000												
62 VALOR ADUANA				18854,26	18854,26	18854,26									
63 TOTAL SERIES PARTIDAS	64 PESO NETO	65 PESO BRUTO KILOS	66 TOTAL BULTOS	TOTAL CONTENEDORES		68 TOTAL U. FISICAS	69 TOTAL U. COM								
1	18000	18000	0	1		1	1								
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>															
70 CLASE	71 NUMERO	72 TIPO	EMISION			VIGENCIA		# SR.	PARTIDA NANDINA	MONEDA	MONTO USD				
			EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA								
	001-001012003	10	ACEITPLACER.	ECUADOR	09/11/2011										
	UIO/MIA/AV181	11	DOLMAR		09/11/2011										
	01675-0	26	SENAE												
74															
75															
76															
77															
78															
79															
<b>I DECLARACION DE LA MERCANCIA</b>															
80 No. SERIE	TIPO SUFJO	SUBPARTIDA NACI	BREVE DESCRIPCION MERCANCIA			S BULTOS	U. FISICAS	U. COM.	PESO KGS		MARCAS Y	TM			
1	000	151100000	ACEITE CRUDO DE PALMA			T CL	CANT	TP	CANT	TP	CANT	NETO	BRUTO	Números	18
						1	18000		18000		18000	18000	18000	ACEITPLACER	
TPCI	TPNG	TPNE	PAÍS ORIGEN	CODIGO	FOB USD	FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD					
0	0	0	ECUADOR	EC	18604,26							18604,26			
<b>J OBSERVACIONES</b>															
81 SECUENCIA	82 TIPO OBS.			83 CONTENIDO OBS.											
<b>K FIRMAS Y SELLOS</b>															
FIRMA CONTRIBUYENTE			FIRMA DEL DECLARANTE			OBSERVACIONES			COD. Y FIRMA AFORADOR						



Anexo Nº 13

 <b>REPUBLICA DEL ECUADOR</b> <b>DECLARACION ADUANERA UNICA</b>										C																																																																																
<b>A ADUANA</b>										<b>B REFRENDO</b>																																																																																
1 No. ORDEN	2 AÑO	2 ADUANA	3 CODIGO	3 REGIMEN	4 CODIGO	4 FECHA /HORA TX	5 NUMERO:																																																																																			
0000004		GUIL-MARITIMO	028	EXPORTACION A CONSUMO	40	20/11/2009 12:50:25	028-2009-40-014396-2																																																																																			
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>										6 NUMERO:																																																																																
6 IMPORTADOR / EXPORTADOR										7 TIPO/ No DOC ID																																																																																
ACETITPLACER.S.A.										1790955745001																																																																																
8 CIUDAD										FECHA RECEP.:																																																																																
VIA QUININDE KM 44RECINTO LA CONCORDIA VIA A QUININDE										20/04/2009																																																																																
9 DIRECCION										HORA:																																																																																
10 TELEFONO										12:50:25																																																																																
11 NIVEL COMERCIAL										AFORO:																																																																																
12 DECLARANTE / AGENTE										D																																																																																
13 ALMACEN / DEPOSITO																																																																																										
14 SERRANO MOSQUERA NANCY DEL ROCIO										9912																																																																																
<b>D VALORES ADUANA</b>																																																																																										
14 FOB USD										15 FLETE USD																																																																																
16 SEGURO USD										17 AJUSTE USD																																																																																
18 CIF USD										19 VALOR ADUANA USD																																																																																
18604,26										250																																																																																
										18854,26																																																																																
										18854,26																																																																																
<b>E AUTOLIQUIDACION DE TRIBUTOS</b>																																																																																										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">CONCEPTO</th> <th style="width: 20%;">LIQUIDACION \$ (1)</th> <th style="width: 20%;">LIBERACION \$ (2)</th> <th style="width: 30%;">CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>20 AD / VALOREM</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>21 DERECHO ESPECIFICO/SALVAGUARDIA</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>22 IMP. CONSUMO ESPECIAL</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>23 IMP. VALOR AGREGADO</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>24 DERECHO ANTIDUMPING</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>25 DERECHOS CONSULARES</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>26 SOBRETENIMIENTO PETROLERO</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>27 ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>28 TASA MODERNIZACION</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>29 TASA DE CONTROL</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>30 TASA ALMACENAJE</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>31 MULTAS (ART. 89 Y 91)</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>32 INTERESES</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>33</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>34 FODINFA</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>35 CORPEI</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>36 OTROS</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>37</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td colspan="3" style="text-align: right;"><b>TOTAL AUTOLIQUIDACION</b></td><td></td></tr> </tbody> </table>											CONCEPTO	LIQUIDACION \$ (1)	LIBERACION \$ (2)	CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)	20 AD / VALOREM				21 DERECHO ESPECIFICO/SALVAGUARDIA				22 IMP. CONSUMO ESPECIAL				23 IMP. VALOR AGREGADO				24 DERECHO ANTIDUMPING				25 DERECHOS CONSULARES				26 SOBRETENIMIENTO PETROLERO				27 ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO				28 TASA MODERNIZACION				29 TASA DE CONTROL				30 TASA ALMACENAJE				31 MULTAS (ART. 89 Y 91)				32 INTERESES				33				34 FODINFA				35 CORPEI				36 OTROS				37				<b>TOTAL AUTOLIQUIDACION</b>			
CONCEPTO	LIQUIDACION \$ (1)	LIBERACION \$ (2)	CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)																																																																																							
20 AD / VALOREM																																																																																										
21 DERECHO ESPECIFICO/SALVAGUARDIA																																																																																										
22 IMP. CONSUMO ESPECIAL																																																																																										
23 IMP. VALOR AGREGADO																																																																																										
24 DERECHO ANTIDUMPING																																																																																										
25 DERECHOS CONSULARES																																																																																										
26 SOBRETENIMIENTO PETROLERO																																																																																										
27 ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO																																																																																										
28 TASA MODERNIZACION																																																																																										
29 TASA DE CONTROL																																																																																										
30 TASA ALMACENAJE																																																																																										
31 MULTAS (ART. 89 Y 91)																																																																																										
32 INTERESES																																																																																										
33																																																																																										
34 FODINFA																																																																																										
35 CORPEI																																																																																										
36 OTROS																																																																																										
37																																																																																										
<b>TOTAL AUTOLIQUIDACION</b>																																																																																										
<b>F BANCO Y ADUANA</b>																																																																																										
<b>LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO</b>																																																																																										
Nro DAU					Fec Liquidación																																																																																					
Declarante					Fec Ultimo Día de Pago																																																																																					
					Fec Cancelación																																																																																					
Nro Secuencial					<b>PAGO AUTORIZADO</b>																																																																																					
CONCEPTO DEL TRIBUTO	UTOLIQ (\$)	LIQUIDACION (\$)	LIBERACION/ SUSPENSION (\$)	CANTIDAD A PAGAR (\$)																																																																																						
AD VALOREM																																																																																										
DERECHO ESPECIFICO																																																																																										
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES																																																																																										
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO																																																																																										
DERECHO ANTIDUMPING																																																																																										
MULTAS																																																																																										
TASA DE MODERNIZACION																																																																																										
TASA DE CONTROL																																																																																										
TASA DE ALMACENAJE																																																																																										
FODIN																																																																																										
SALVAGUARDA																																																																																										
INTERES																																																																																										
TOTAL																																																																																										
CORPEI:										0,00																																																																																
Agente: 4213 SERRANO MOSQUERA NANCY DE ROSARIO										Imprimir																																																																																
										Bajar Archivo																																																																																

Anexo Nº 14



**QBE Ecuador**  
1800-222-000  
www.qbe-  
seguroscolonial.com  
**Santo Domingo**  
Av. Rio Lelia y Anturios E:  
  
Urb. Mutualista Benalcaza  
2760316/ 2757917

Santo Domingo, 29 de junio de 2011  
Señorita  
Carolina Montero  
Presente.

**REF. COTIZACION DE POLIZA RAMO TRANSPORTE**

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, ponemos en su consideración nuestra mejor oferta, la misma que detallamos a continuación:

<b>RAMO: Transporte Interno</b>
---------------------------------

**ASEGURADO:** EXTRACTORA ACEITPLACER

**OBJETO ASEGURADO:** Ampara la movilización de aceite rojo de palma africana y sus derivadas, transportados por la empresa Extractora Aceitplacer.

**TIPO DE POLIZA:**  
- INTERNA ESPECÍFICA

**EMBALAJE:**  
- TANQUEROS

**VIA DE TRANSPORTE:**  
- TERRESTRE

**MEDIO DE TRANSPORTE:**  
- TERRESTRE: VEHICULOS APROPIADOS ALQUILADOS

**TRAYECTO ASEGURADO:**  
DESDE: LA CONCORDIA  
HASTA: PUERTO DE GUAYAQUIL

**PROMEDIO DE MOVILIZACIONES MENSUALES:** 2

**SUMA ASEGURADA:**  
- PRECIO DE COSTO

**LIMITE MAXIMO POR EMBARQUE TERRESTRE:** US\$18.000.00  
**VALOR POR TONELADA:** US\$1.000.00

**LÍMITE POR EMBARQUE: US\$18,000.00**

**COBERTURAS:**

- Todo riesgo, según Condiciones Generales de la Póliza

**CLAUSULAS ADICIONALES**

- Pago de primas 15 días
- Cancelación de la póliza 30 días
- Notificación de siniestros 5 días hábiles
- Destrucción preventiva
- Llegada y apertura de mercaderías
- De adhesión
- Salvamento
- Clasificación terrestre
- Contabilidad y prueba
- Ajuste de siniestros
- Mediación
- Anexo aclaratorio

**DEDUCIBLES**

Se aplicará el que sea mayor por cobertura:

**OTROS EVENTOS:** 10% del Valor del Siniestro, Mínimo: 1.5% del valor del embarque, Mínimo US\$300.00

**ROBO:** 15% del Valor del Siniestro, Mínimo US\$400.00

**Costo Anual del seguro incluido los impuestos.**

**Contado: \$ 210.22**

**GARANTIA PARA TRANSPORTE TERRESTRE**

Movilización de la mercadería, viaje bajo luz solar Y 24 Horas

Vehículo(s) utilizado(s) para la transportación de la mercadería, sin publicidad

En caso de utilizarse más de un vehículo para la movilización de la mercadería, los vehículos viajarán en convoy. Si se utiliza(n) vehículo(s) de alquiler, éste(os) debe(n) pertenecer a sociedades legalmente constituidas y autorizadas para la prestación de este servicio.

En caso de que el transporte sea interrumpido por daños en la carretera, o por cualquier otra causa imprevista, estará a cargo del conductor el establecer un lugar seguro de parada.

Si debido a esta interrupción el(los) vehículo(s) debe(n) permanecer en la noche, deben tomarse todas las medidas para no dejar el(los) vehículo(s) sin custodia.

En caso de que el asegurado no cumpla con cualquiera de las garantías descritas anteriormente, la Compañía Aseguradora se deslinda de cualquier responsabilidad en caso de siniestro.

**LIMITE POR EMBARQUE**

En el caso de que un embarque supere el límite establecido en la presente póliza, el asegurado tiene la obligación de notificar inmediatamente a la Aseguradora antes de haber iniciado el riesgo, para la aceptación respectiva.

Caso contrario queda expresamente aclarado que la responsabilidad de la Aseguradora en caso de siniestro será hasta el límite determinado en la póliza, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 13 de las Condiciones Generales de la póliza

**PAGO DE PRIMAS**

El asegurado deberá cancelar el valor de la prima correspondiente a cada uno de los certificados de seguros amparados bajo la presente póliza, dentro de quince (15) días contados desde la fecha de emisión de la factura pero en ningún caso luego de haber iniciado el riesgo. Caso contrario, el certificado de seguro quedará automáticamente anulado sin previa notificación al asegurado.

## **CONTROVERSIAS**

Cualquier litigio que se suscitare entre la compañía y el asegurado, con motivo del presente contrato de seguro, queda sometido a la jurisdicción ecuatoriana.

Las acciones contra la compañía deben ser deducidas en el domicilio de esta; las acciones contra el asegurado o beneficiario, en el domicilio del demandado.

Las partes podrán de común acuerdo, someter las diferencias que se originen en el presente contrato de seguro a arbitraje o mediación, de conformidad con las normas de la Ley de Arbitraje y Mediación Vigente.

En el texto de las coberturas y cláusulas que constan en el presente artículo, se encuentra en los respectivos impresos que se agregan y forman parte integrante de la presente póliza.

El asegurado declara expresamente que ha leído y acepta sin excepción alguna, las condiciones generales de la póliza, sus anexos y la presente condiciones particulares.

La presente cotización tiene una validez de 15 días y no implica la aceptación del riesgo, el mismo que sólo será asumido mediante la emisión de la póliza correspondiente o el consentimiento por escrito de la Compañía, previo al pago de la correspondiente prima.

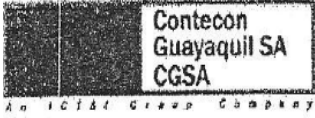
Esperando poder seguir sirviéndole, saludos cordiales.

Atentamente,

**QBE SEGUROS COLONIAL CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.**

Cristina Solís

**Anexo Nº 15**

		<b>REPORTE DE AFORO CONTENEDORES</b> No 15455																															
<b>CONSIGNATARIO:</b> ACEITPLACER.S.A <b>EMBARQUE/VIAJE:</b> ZULIA- VENEZUELA <b>FECHA:</b> 12/11/2011 <b>MODULO:</b> Patio Exportación		<b>B/L:</b> GYE/ESVDA/00886 <b>AFORO CAE</b> <b>INICIO:</b> 17:30 <b>AFORO VERIFICADORA:</b> <b>CIERRE:</b> 18:00 <b>INSP. ZONA PRIMARIA:</b> <b>INSP. ANTINARCOTICO:</b>		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;"><b>Muestras</b></td> </tr> <tr> <td style="width: 30%;"><input type="checkbox"/></td> <td style="width: 40%;"><b>SI</b></td> <td style="width: 30%;"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><b>NO</b></td> <td><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><b>Cantidad:</b></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><b>Descripción:</b></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td colspan="3"><input type="text"/></td> </tr> </table>			<b>Muestras</b>			<input type="checkbox"/>	<b>SI</b>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<b>NO</b>	<input type="text"/>	<b>Cantidad:</b>			<b>Descripción:</b>			<input type="text"/>			<input type="text"/>			<input type="text"/>			<input type="text"/>		
<b>Muestras</b>																																	
<input type="checkbox"/>	<b>SI</b>	<input type="text"/>																															
<input type="checkbox"/>	<b>NO</b>	<input type="text"/>																															
<b>Cantidad:</b>																																	
<b>Descripción:</b>																																	
<input type="text"/>																																	
<input type="text"/>																																	
<input type="text"/>																																	
<input type="text"/>																																	
No. Contenedor	Tipo	Sellos de Origen	Sellos de Aforo	Cont./Descripción	Factura	Observaciones																											
				ACEITE CRUDO DE		se procede a las inspecciones antinarcoticos																											
				PALMA AFRICANA		de las cuales se verifica el 100% de la mercancía																											

**Anexo Nº 16**



**DESDE EL CENIT**

RUC: 1790955745001  
ACEITPLACER.S.A.  
Dirección: Vía QUININDE KM 44 RECINTO  
LA CONCORDIA. VIA QUININDE s/n.  
Teléfonos: 022 752 214.  
LA CONCORDIA-ECUADOR.

Guayaquil,

Señores:  
POLICIAS ANTINARCOTICOS  
Ciudad

REF:DAU 13322161    REFRENDO: 028-2009-15-011349-0 **ACEITPLACER.S.A.**

De nuestras consideraciones:

Por medio de la presente solicito a usted se sirva ordenar a quien corresponda la inspección física de los contenedores de la referencia que saldrá con destino Valencia

Para lo cual adjuntamos los siguientes documentos:

Orden de Embarque  
Factura Comercial

Sin otro particular por el momento, me suscribo.

Muy atentamente,

NATALIA SCHETTINI  
FIRMA AUTORIZADA

