

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS



ÁREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA

NEGOCIOS INTERNACIONALES

TEMA

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA OLIOJOYA  
CIA.LTDA. DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS DESDE EL PUNTO DE  
VISTA DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN LOGÍSTICA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

COMERCIO EXTERIOR Y POLÍTICAS COMERCIALES

AUTOR

LUCCIANA MONTAQUIZA VERA

ASESOR:

MGT. MÓNICA VERGARA

ESMERALDAS, 2023

# TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

**Tema:** Análisis del proceso de exportación de la empresa Olojoya CIA. Ltda. de la provincia de Esmeraldas desde el punto de vista de los indicadores de gestión logística

---

PRESIDENTE TRIBUNAL

---

LECTOR 1

Mgt. Mario Armas

---

LECTOR 2

Mgt. Francisco Mila

---

ASESORA DE TESIS

Mgt. Mónica Vergara

---

COORD. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Mgt. Andrea Dueñas

Esmeraldas, septiembre de 2023

## **AUTORÍA DE TESIS**

Yo, Lucciana Montaquiza Vera, con cédula de identidad 0850007675 estudiante de la carrera de negocios internacionales de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, manifiesto que el desarrollo de la presente tesis de grado es el resultado de mi propia investigación y esfuerzo. Aseguro que he llevado dicha investigación de manera honesta y ética, respetando las normas académicas.

Por lo cual, expreso que el contenido de dicho trabajo de investigación propuesto es responsabilidad legal de la autora y la PUCESE.

---

Lucciana Montaquiza Vera

CI: 0850007675

## **DEDICATORIA**

A mi madre, Glenda Vera.

## **AGRADECIMIENTO**

A mi padre, Ronald Montaquiza.

A mis hermanos, Ariel, Aurora y José Antonio.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	3
PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO .....	4
Descripción del problema .....	4
Justificación .....	7
OBJETIVOS .....	8
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos .....	8
CAPÍTULO I .....	9
1. MARCO TEÓRICO .....	9
1.1. Bases teóricas conceptuales .....	9
1.1.1. Teorías del Comercio Exterior.....	9
1.1.2. Indicadores de gestión logística.....	11
1.1.3. Logística de exportaciones.....	12
1.2. Marco conceptual .....	22
1.3. Antecedentes .....	27
1.4. Bases Legales .....	30
CAPITULO II .....	33
2. Marco Metodológico.....	33
2.1. Modalidad .....	33
2.2. Método .....	33
2.3. Enfoque .....	33
2.4. Alcance .....	34
2.5. Técnicas .....	34
2.6. Instrumentos.....	34
2.8. Fuentes de información.....	35
2.8.1. Fuentes primarias .....	35
2.8.2. Fuentes secundarias .....	35
2.9. Procedimiento para la recolección y análisis de datos.....	35
CAPITULO III.....	36
3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	36
3.1 análisis e interpretación de resultados .....	36
3.1.1. Productos y destinos de exportación de la empresa Olojoya.....	36
3.1.1.1. Tipos de Productos.....	36
3.1.1.2. Características .....	37
3.1.1.3. Composición .....	38

3.1.1.4. Clasificación arancelaria del producto.....	39
3.1.1.5. Países de destino .....	41
3.1.1.6. Volúmenes de exportación.....	41
3.1.1.7. Fob de exportación x productos.....	42
3.1.2. Procesos de exportación de la empresa Oliojoya.....	44
3.1.2.1. Producción .....	44
3.1.2.2. Negociación .....	45
3.1.2.3. Almacenamiento y depósito de contenedores.....	46
3.1.2.4. Incoterm (riesgos y costos) .....	46
3.1.2.5. Transporte internacional .....	47
3.1.2.6. Flujograma del Proceso de exportación de la empresa Oliojoya Cía. Ltda. (EXW) .....	48
3.1.3. Indicadores de gestión logística en el proceso de exportación de la empresa Oliojoya .....	49
3.2 Discusión .....	53
<b>CAPITULO IV</b> .....	<b>56</b>
<b>4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>56</b>
4.1. Conclusiones .....	56
4.2. Recomendaciones .....	57
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>58</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>61</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I Descripción Comercial del Producto Periodo 2015-2022.....	36
Tabla II Principales Productos exportados del año 2022.....	36
Tabla III Ficha técnica de la oleína de palma .....	37
Tabla IV Composición de la oleína de palma.....	38
Tabla V Principales países de exportación .....	41
Tabla VI Volúmenes de exportación de la oleína de palma .....	41
Tabla VII Balanza comercial Olojoya cía. Ltda. ....	42
Tabla VIII Nivel de importancia de los indicadores logísticos .....	49

## **RESUMEN**

Toda práctica de comercialización extranjera debe someterse al cumplimiento de un proceso logístico específico para cada empresa, que le permita a esta, concretar efectivamente sus operaciones comerciales. El objetivo de este trabajo es analizar el proceso de exportación de Oliojoya Cía. Ltda., una de las empresas exportadoras de la provincia de Esmeraldas, identificando los principales indicadores de gestión logística en el proceso de exportación de la oleína de palma y calculando su ponderación respecto a los términos de la negociación.

Tal análisis estuvo apoyado por una metodología de investigación descriptiva de tipo cualitativo desarrollada en dos momentos, el primero, detallado en el marco teórico en el que se realiza una revisión de estudios previos relacionados, las teorías del comercio internacional, conceptos de exportación e indicadores de gestión logística y el segundo, en la investigación de campo con la aplicación de una entrevista semiestructurada a dos miembros del área logística de la compañía con la cual se complementó la información recogida previamente.

Como consecuencia, el estudio deduce la importancia de cinco indicadores los cuales son altamente significativos respecto al incoterm utilizado (EXW), no obstante, se distingue entre ellos el empaquetado y etiquetado con el índice de ponderación más bajo seguido del método de pago. Los hallazgos de este estudio permiten concluir en la necesidad de mejoras para estos dos indicadores que incremente la eficiencia de los procesos de exportación de la empresa.

**PALABRAS CLAVE:** Logística, exportación, indicadores, incoterms, aduana

## **ABSTRACT**

Every foreign marketing practice must comply with a specific logistics process tailored to each company, enabling them to effectively carry out their commercial operations. The objective of this work is to analyze the export process of Oliojoya Cia. Ltda., one of the exporting companies in the province of Esmeraldas, identifying the main logistics management indicators in the palm olein export process and calculating their weighting in relation to the negotiation terms.

This analysis was supported by a qualitative descriptive research methodology developed in two stages. The first stage, detailed in the theoretical framework, involves a review of related previous studies, international trade theories, export concepts, and logistics management indicators. The second stage involves field research through the application of a semi-structured interview to two members of the company's logistics department, complementing the previously gathered information.

As a result, the study deduces the importance of five indicators, which are highly significant in relation to the used Incoterm (EXW). However, among them, packaging and labeling stand out with the lowest weighting index, followed by the payment method. The findings of this study lead to the conclusion of the need for improvements in these two indicators to enhance the efficiency of the company's export processes.

**Keywords:** Logistics, exportation, indicators, incoterms, customs

## **INTRODUCCIÓN**

Oliojoya CIA Ltda. es una empresa ecuatoriana que comienza con sus actividades de aceites vegetales, y se especializa en la industrialización de aceites y grasas vegetales, para el consumo humano. Sus principales productos son: aceite vegetal, margarinas y mantecas dirigidos al consumidor final e industrial atendiendo las necesidades del mercado nacional e internacional.

Su sede principal se encuentra ubicada en la ciudad de Esmeraldas, estratégicamente construida a pocos kilómetros del importante puerto marítimo de esta provincia y actualmente cuenta con 32 trabajadores (Oliojoya, 2021). Se creó a partir de una integración vertical de actividades de cultivo de la palma africana y la extracción de su aceite crudo el 29 de abril de 2008. Las instalaciones industriales de la refinería de OLIOJOYA constituye la última escala en la cadena de producción de aceite de palma africana la cual contiene un importante terminal de almacenamiento de aceite para la venta en los mercados internacionales.

La empresa empieza sus actividades de refinación de aceites de palma africana en el año 2009, pero no es sino hasta el 2012 que inicia sus procesos de exportación con un producto obtenido del fraccionamiento del aceite de palma denominado Oleína de Palma.

Los indicadores de gestión logística permiten medir el desempeño de un proceso o acción específica, en este caso, especialmente, el proceso de exportación de la empresa Oliojoya Cía. Ltda. de la provincia de Esmeraldas, desde el Ecuador hacia el mercado colombiano.

La evaluación de estos procesos mediante la medición de sus indicadores debe ser permanente para que la empresa reconozca su estado y situación actual en cualquier momento y pueda emprender correcciones que la encaminen a mejores resultados.

En este informe se realiza un breve recorrido entre los principales indicadores de medición de los procesos de exportación y sus resultados. En este sentido y para su mejor comprensión esta investigación se estructuró en 4 capítulos:

**Capítulo I**, en el cual se recopila la información relevante que atañe el problema de la investigación, también denominado Marco Teórico, proporciona un paneo general de otras investigaciones previas a este caso, así como conceptos y datos relevantes sobre la temática del producto, su preparación y el proceso de exportación.

**Capítulo II**, o Metodología de la investigación, en el que se definen el diseño, enfoque y alcance de este estudio y las técnicas e instrumentos empleados.

En el **capítulo III** se registraron, analizaron e interpretaron meticulosamente los resultados después de aplicados los instrumentos con relación a los objetivos propuestos al inicio de este estudio.

**Capítulo IV**, conformado principalmente por las conclusiones que arroja el análisis de los resultados donde se establece el cumplimiento de los objetivos y se realizan las recomendaciones que el autor considere pertinentes para futuras investigaciones y/o planes de mejoras.

## **PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO**

### **Descripción del problema**

Debido a la influencia globalizada, cualquier evento de alcance mundial influye y deja huella en el mercado, lo que a su vez repercute en la variación de los costos de productos y servicios. Hay que tomar en cuenta que la guerra entre Rusia y Ucrania “causo muchas crisis, una de ellas la crisis del aceite en el Ecuador, pues dejó de lado casi el 58% de la producción de aceite de girasol” (PRIMICIAS, 2022).

La escasez de contenedores incrementó durante la segunda mitad del año 2021 y alcanzó el punto en que se convirtió en una crisis logística a nivel mundial. La principal causa detrás de esta situación de carencia de contenedores se debe a los atascos en los puertos. A esta incertidumbre se suma el aplazamiento por desempeñar los protocolos de bioseguridad contra el covid-19. Según Coba (2022) explica que, el país no pudo alcanzar su máxima capacidad en 2021 por que, el precio de los fletes hizo más costoso para los países el abastecimiento de bienes e insumos desde mercados lejanos.

De acuerdo con el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca mencionado en el trabajo de Sánchez (2018), la producción de aceite de palma en Ecuador equivale al 4% del Producto Interno Bruto (PIB) agrícola. Esta industria ha experimentado un aumento del 8% entre 2010 y 2016. Durante dicho período, el aceite de palma se posicionó como el séptimo producto agrícola de exportación más relevante para el país, consolidándose, así como el séptimo mayor productor a nivel global (Sánchez, Vayas, Mayorga y Freire, 2018). Es importante destacar que, según la Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Aceitera, en la provincia de Esmeraldas, se encuentran alrededor de 150 000 hectáreas de palma sembrada, convirtiéndola en una de las provincias más relevantes en esta actividad económica nacional.

Oliojoya Industria Aceitera CIA. Ltda., es una empresa ecuatoriana con sede principal en Esmeraldas. Opera en fabricación de grasas y aceites vegetales de palma. En sus últimos informes financieros destacados reportó caída de ingresos netos del 13% en el 2021, su activo total registró crecimiento negativo del 11.44% y su margen neto cayó 13,68% en este mismo año (OLIOJOYA, 2023).

La actividad económica principal de la empresa es la extracción de palma africana, la refinación de aceite crudo de palma. Respecto al comercio internacional, la empresa exporta aceite de palma africana y sus derivados. Su principal actividad económica es la extracción de palma africana, la refinación de aceite crudo de palma y el fraccionamiento de este. Su especialización es la industrialización y comercialización de este producto y sus derivados como margarinas, mantecas y aceites.

Conforme a un reporte de la Federación Ecuatoriana de Exportadores, la crisis logística global ha ocasionado pérdidas por valor de 888 millones de dólares al sector ecuatoriano durante el año 2021, de los cuales 91 millones de dólares representan incrementos en los costos de los insumos empleados por los exportadores (Coba, 2022).

Se debe tomar en cuenta que:

Antes de la guerra, Ucrania era el mayor exportador de aceite de girasol en el mundo. Ahora, el conflicto ha paralizado las cosechas y dejado a muchos países con existencias limitadas de aceite comestible a precios altísimos, con lo que se ha agravado la crisis alimentaria en África oriental y se han originado restricciones de exportación (Hauser, 2022).

Se ha cerrado e interrumpido de manera indeterminada los suministros de este producto y por consecuencia que los precios empezaron a subir. Esto ha causado presión en la producción de materias primas subsidiarias como la palma y la soya, el incremento de la demanda de palma, para la creación de aceite ha crecido exorbitantemente, ha dejado la producción de palma casi al límite. Es decir, hay una escasez de palma. “En ese contexto, el precio de la tonelada de palma pasó de USD 576 en marzo de 2020 a costar 1.794 en igual mes de 2022” (PRIMICIAS, 2022). Así con el precio elevado del coste de la palma se ha generado una crisis interna en la industria aceitera.

Esta industria se ha visto afectada de igual manera por factores como el shock económico adverso por la caída de los precios internacionales del aceite de palma y en 2019. La aparición de la enfermedad fitosanitaria de pudrición de cogollo. Sin embargo, no hay que descuidar los factores favorables que pueden ser aprovechados en esta actividad como el hecho de conocer que el aceite de la palma es el más económico del mercado y el mejor para las frituras, lo cual representa un desafío muy tentador para cualquier empresa que se dedique a esta actividad. Bajo este contexto, esta investigación tiene como propósito identificar los procesos de gestión lógica que ayudan en el proceso de exportación de la palma africana.

### **Pregunta de investigación**

¿Cuál es el proceso de exportación de la empresa Olojjoya Cía. Ltda. de la provincia de Esmeraldas desde el punto de vista de los indicadores de gestión logística?

### **Preguntas subsidiarias**

- ¿Cuáles son los productos y destinos de exportación de la empresa Olojjoya CIA Ltda.?
- ¿Cómo es el proceso de exportación de la empresa Olojjoya CIA Ltda.?
- ¿Cuáles son los indicadores de gestión logística en el proceso de exportación de la empresa Olojjoya CIA Ltda.?

## **Justificación**

Mediante este estudio se busca examinar los procedimientos logísticos vinculados a la exportación llevados a cabo por la compañía Olojoya CIA, Ltda., con el propósito de destacar los obstáculos que emergen en el contexto global, dada la considerable solicitud que experimentan sus artículos, como el aceite y sus derivados.

El resultado de un análisis minucioso servirá para tomar decisiones a futuro sobre planes de mejora en los procesos de exportación desde el punto de vista de la fase logística de una empresa esmeraldeña exportadora de aceite vegetal, pero, más allá, este proyecto pretende ser una ayuda e impulso en el crecimiento económico ecuatoriano mejorando su competitividad internacional.

Actualmente en el área de exportaciones se escucha muy poco sobre los desafíos que se tiene a la hora de exportar en ámbitos logísticos, muchas veces se da por hecho el uso de indicadores que al final no se ajustan del todo para exponer y evidenciar la realidad de estos procesos. Es importante no solo usar la teoría, es decir los indicadores lógicos, si no que saber si se ajustan a la realidad de la cadena de producción exportadora de la empresa Olojoya CIA. Ltda.

La siguiente investigación, pretende que por medio del análisis minucioso de los procesos logísticos de exportación de la empresa Olojoya CIA Ltda. se puedan conocer los desafíos que enfrentan las empresas de este tipo y no sea un imprevisto durante los siguientes años.

A través de esta investigación se ayudará a que la empresa cuente con información para su crecimiento, sostenibilidad y toma de decisiones oportunas.

La presente investigación recalca que existe una escasez sobre trabajos de investigación en negocios en la universidad católica por lo tanto resulta un tema de gran interés para los estudiantes y maestros de la universidad.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Analizar el proceso de exportación de la empresa Olojoya Cia. Ltda. de la provincia de Esmeraldas desde el punto de vista de los indicadores de gestión logística

### **Objetivos específicos**

- Identificar los productos y destinos de exportación de la empresa Olojoya Cia. Ltda.
- Determinar los procesos de exportación de la empresa Olojoya Cia. Ltda.
- Establecer los indicadores de gestión logística en el proceso de exportación en la empresa Olojoya Cia. Ltda.

# CAPÍTULO I

## 1. MARCO TEÓRICO

### 1.1. Bases teóricas conceptuales

#### 1.1.1. Teorías del Comercio Exterior

El mercado internacional ha ido evolucionando a pasos agigantados, actualmente es muy distinto que como lo concibieron las antiguas teorías del comercio internacional en las que no se consideraban ciertos factores que hoy en día son imprescindibles; según García M. (2009). “la respuesta se encuentra en el descubrimiento y análisis de variables anteriormente no contempladas por la Teoría Clásica del Comercio Internacional (TCCI), las cuales son imprescindible para comprender la economía internacional contemporánea”. Dichas variables hoy en día deben ser atendidas y aplicadas en cada punto de la industria cualquiera que sea esta.

Las economías de escala que puede tener un país permiten que cada industria y compañía pueda enfocarse en la diferenciación de su producto permitiendo al consumidor final contar con una gran variedad de productos y precios (Vega y Villegas, 2018).

Entre las principales teorías del comercio internacional está el Mercantilismo (Ramales, 2013) que establecía que, los metales preciosos eran sinónimo de riqueza en un país y le otorgaba un poder a quien los poseía. Los mercantilistas apoyaban la exportación puesto que sumaban las riquezas, pero no veían con buenos ojos las importaciones ya que esto implicaba la salida de sus riquezas por lo cual promocionaban una política comercial donde se protegía y se subsidiaba los productos de exportación y se obstaculizaba la importación.

El siguiente modelo llamado de la ventaja absoluta de Smith, A. (1776) plantea que, el comercio es una acción de suma positiva, respalda el libre comercio interior e internacional (Cema, 2010).

Cuenta con ventaja absoluta sobre las demás naciones puesto que impulsa el crecimiento de la riqueza nacional, mayor productividad de trabajo abarata precios y representa un mercado más amplio para el comerciante (Ramales, 2013).

David Ricardo (1817) en su teoría de la ventaja comparativa también apoya el comercio internacional, pero a diferencia del autor anterior concluye que sobre un bien un comerciante será más eficiente que el otro, por lo que para el segundo sería beneficioso invertir en otro bien, es decir esta teoría se basa en la productividad de la mano de obra entre naciones (Cema, 2010).

El modelo de Gottfried Haberler reformula las teorías anteriores (ventaja comparativa y absoluta) en términos de costo de oportunidad en donde se mide la producción de un bien frente a otros, es decir cantidad que se debe dejar de producir un bien para permitir la producción de otro.

La teoría de Heckscher-Ohlin (1920) conocida también como “Teoría del comercio de factores”, replantean con un nuevo enfoque las teorías anteriores asegurando que los factores productivos de una nación son distintos a otras naciones. Según esta teoría, el libre comercio beneficia a los países comerciantes permitiendo que su producción sea menos costosa y más eficiente y logrando que las naciones se complementen.

La teoría de la disponibilidad (Kravis, 1956) indica que, el comercio se origina de las diferencias existentes entre las naciones en términos de recursos, tecnología y los factores de producción, mientras que la teoría Linder en 1961 plantea la demanda representativa la cual expone el comercio existente entre naciones similares. Evalúa la existencia de mercados con características parecidas al mercado interno.

La teoría del ciclo del producto explica porque algunas compañías se mueven a otro país que tenga un menor coste de producción. En un inicio la demanda del producto es baja pero la innovación sufre una difusión tecnológica lo cual inicia la distribución del bien elevando el nivel de desarrollo (Vega & Villegas, 2018).

Es importante hacer una breve reseña de estas teorías que han marcado la senda del comercio internacional y la relación de las diversas naciones en este sentido. Además, que conectándolos con el tema de investigación que se detallarán a continuación,

ofrecerán un mayor análisis sobre los procesos de exportación Olijoyá Cía. Ltda., destacando cómo los aspectos logísticos están influenciados por estos conceptos teóricos clave en el comercio internacional.

### **1.1.2. Indicadores de gestión logística**

Hay que tener en cuenta que, los indicadores de gestión logística son “medidas de rendimiento que se pueden cuantificar y que siempre van relacionados con la actividad logística. Su objetivo es claro: estimar el desempeño y el resultado que se obtiene en cada uno de los procesos de la institución” (EAE, 2022). De esta forma, al hacer un análisis de estos indicadores, se pueden tomar decisiones e ir mejorando los procesos logísticos, con esto se puede alcanzar la excelencia en cada uno de ellos (EUROINNOVA, 2023).

Para entender cómo funcionan los indicadores de gestión logística hay que entender primero los objetivos Key Performance Indicator (KPI). Estos objetivos son: aumentar la competitividad de la empresa, minimizar errores, aumentar los niveles de calidad, disminuir el gasto, incrementar la productividad, mejorar el rendimiento (EAE, 2022)

Para que los indicadores de gestión logística tengan coherencia y funciones de la mejor manera posible se debe procurar que los KPI sean:

1. Relevantes es decir que aporten datos significativos
2. Útiles y clarificadores.
3. Realistas, que sea posible efectuar las mediciones en condiciones de coherencia de tiempo, recursos y presupuesto.
4. Cuantificables, deben poder ser expresados en números o porcentajes.
5. Periódicos, una medición aislada en el tiempo no aporta la información necesaria, por eso la recogida de datos debe mantener una cierta frecuencia que habrá de determinarse desde la definición del indicador.
6. Atribuibles, cada KPI debe tener uno o varios responsables de las mediciones, los cuales deberán reportar a una o varias personas al cargo de registrar y analizar esas métricas.
7. Asociados a variables temporales o permanentes en función de su validez y necesidad de revisión.

Hoy en día, la mayoría de las empresas que dedican su actividad económica a la industria de la palma hacen frente a mercados altamente competitivos. Es por esto que cada una de ellas intenta entrar en el mercado ofreciendo a sus clientes, en este caso clientes internacionales, un producto de calidad por precios justos. Esto lleva a que con la demanda actual y la cantidad que se debería producir, se da prioridad a los mercados internacionales. La lealtad del cliente se logra con un producto de buena calidad, como negociaciones consistentes y confiables que lleven a acuerdos y por ende a contratos medibles y alcanzables.

El nivel de las exportaciones de un país establece los indicadores macroeconómicos que son deferentes en el momento de valorar su situación económica de los países y su futuro. A través de varios análisis estadísticos que se realizaron en diferentes países, escenarios y periodos se ha confirmado que hay una mutualidad directa entre el nivel de las exportaciones y el crecimiento económico-comercial de una nación (Alencastro, Intriago, Calderón, & Quiñónez, 2019)

El actual mercado es muy distinto a lo indicado en las antiguas teorías del comercio internacional las cuales no evalúan variables que ahora son imprescindibles según lo mencionado por Gracia (2009) que plantea “la respuesta se encuentra en el descubrimiento y análisis de variables anteriormente no contempladas por la TCCI, las cuales son imprescindible para comprender la economía internacional contemporánea. Dichas variables hoy en día deben ser atendidas y aplicadas en cada punto de la industria cualquiera que sea esta.”

### **1.1.3. Logística de exportaciones**

La logística de exportaciones es un proceso integral por el que una mercancía pasa para así poder ser exportada hacia otro país, se observan puntos de importancia como lo son el transporte, documentos hasta los pagos y su embalaje y despacho en el país de destino.

El proceso de logística de exportación está conformado por diversas acciones, entre las que más se destacan son: adquisición de mercancías, gestión de fletes, recolección de datos y reportes de información (MUNDI, 2022).

La optimización del proceso de logística de una exportación da un mayor aseguramiento a todos aquellos países que se propongan a comenzar con exportación de mercancías, pues aquello asegura el cumplimiento de los pasos que son necesarios para que la exportación se ejecute sin complicaciones. A continuación, se detallan los principales indicadores de la gestión logística en el proceso de exportación de bienes independientemente del incoterm utilizado:

#### **1.1.3.1 Inspección y revisión**

La inspección fitosanitaria se registra en uno de los documentos necesarios para el proceso de exportación, tiene como objetivo revisar los componentes de la muestra tomada previamente para verificar la ausencia de plagas y es un requisito de los países de destino. La información de esta inspección será documentada en el formato establecido para Certificación Fitosanitaria de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados de exportación.

#### **1.1.3.2. Empaque, etiquetado y embalaje de mercancía internacional**

El empaque y etiqueta representan comercialmente la presentación de la mercancía, aporta una buena imagen, así como la información sobre el manejo, almacenamiento y composición del producto. El embalaje, además de agrupar los productos, sirve como protección de daños que pueda sufrir el producto en su manipulación, transporte y almacenamiento y tiene la intención de preservar la calidad del producto. Un correcto empaque y embalaje facilitan el trabajo con bultos grandes en el almacén permitiendo maniobras necesarias en el movimiento de la carga.

En el proceso de exportación, todos los paquetes deben estar etiquetados correctamente con la información necesaria y codificados con códigos de barra o

códigos QR en donde se registre datos como la fecha de caducidad, la partida arancelaria, el país de origen y destino, etc.

### **1.1.3.3. Documentos previos**

Toda exportación de aceite de palma y sus derivados debe ir respaldada por documentos que garanticen su legitimidad, en este indicador se describirán los documentos que la empresa exportadora deberá gestionar con anterioridad, antes de empezar sus actividades de exportación:

- **Registro Único de Contribuyente RUC:** Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos.
- **Certificado de Firma Electrónica:** Es el documento virtual que certifica la vinculación de la firma electrónica con una persona determinada; es la equivalencia de la firma manuscrita ya que tiene la misma validez legal y está amparada en la Ley de Comercio Electrónico. La firma electrónica puede ser utilizada en facturación electrónica, ECUAPASS (Aduana del Ecuador), Gestión Documental Quipux (Proyecto Cero Papeles), Compras Públicas, etc.
- **Registro como exportador en ECUAPASS**

El registro como exportador en el Ecuapass es un requisito legal en Ecuador para poder llevar a cabo actividades de exportación. Estar debidamente registrado permite cumplir con todas las normativas y regulaciones aduaneras y comerciales. Al estar registrado como exportador, se obtiene acceso a herramientas y recursos que simplifican dicho proceso de exportación e incluye la posibilidad de presentar electrónicamente la documentación requerida, lo que a su vez agiliza los tramites aduaneros y reduce los tiempos de espera en aduanas y puertos.

Estar registrado en Ecuapass es fundamental para cumplir con las regulaciones legales, facilitar el proceso de exportación, acceder a beneficios fiscales y mantener un mayor control sobre las operaciones comerciales internacionales.

- **Declaración Jurada de Origen (DJO):** Es el documento en el cual el exportador establece que la mercancía a exportarse cumple con la normativa de origen establecida en los Acuerdos Comerciales suscritos y esquemas que unilateralmente conceden preferencias arancelarias al Ecuador, deberá estar registrada, vigente y tendrá que llenarse en el formato que consta en el Sistema Informático. La DJO será requisito previo para la emisión de los Certificados de Origen preferenciales y deberá llenarse y registrarse por cada sub-partida arancelaria y producto. Tendrá una validez de dos años, salvo que antes de este plazo se modifiquen las condiciones de producción o la información señaladas en la declaración.
- **Guía de Remisión:** Es el documento autorizado por el SRI que sustenta el traslado de mercancías dentro del territorio nacional. Se emitirán guías de remisión en los siguientes casos: a) Por el remitente de la mercadería dentro del territorio nacional, por cualquier motivo o destino, sea que el traslado se realice por medios propios o con la participación de terceros contratados para el efecto; b) Por el transportista, cuando el remitente de la mercadería no esté obligado a emitir comprobantes de venta. Deberán ser impresas únicamente por establecimientos gráficos autorizados, no deben presentar borrones, enmiendas o tachaduras, si registran defectos de llenado se anularán y archivarán el original y las copias. El transportista está obligado a llevar una guía de remisión que ampare el traslado de la carga y deberá presentarlo cuando alguna autoridad así lo requiera.

#### **1.1.3.4. Llenado y sellado de contenedores**

La seguridad de la mercancía es una de las principales prioridades al momento de exportar. El aceite de palma, generalmente se transporta en tanques o cisternas móviles. Para el transporte de aceite de palma se requiere que las unidades y equipos

tengan los siguientes requisitos mínimos: a) No más de 10 años de antigüedad y estar en muy buen estado de funcionamiento; b) Contar con todos los documentos vigentes de circulación; c) Contar con el Certificado de Pesos y Medidas emitido por el MTOP; d) Estar registrados en los principales puertos y terminales; e) Disponer de sistema de rastreo satelital (GPS); f) Placas completas y legibles; número de la placa pintado en el techo, de manera visible. No se aceptarán plataformas u otro tipo de unidades convencionales para el transporte de contenedores.

El transportista asumirá su responsabilidad en el retiro de contenedores vacíos para exportación pues debe asegurarse que la unidad no presente daños o señales evidentes que constituyan un riesgo para la carga de exportación. En caso de que una unidad a ser recibida tenga evidencias que comprometan la seguridad o integridad tanto de la carga como del medio de transporte, el transportista tiene la obligación de reportarlo al exportador y podrá negarse a recibir dicha unidad. Todo contenedor que sea retirado de un puerto, terminal portuaria o patio de contenedores, deberá tener las puertas selladas. El conductor no aceptará contenedores sin un sello provisional de seguridad, mal colocado o que tenga indicios de haber sido violado.

Aún en viajes cortos, no se debe salir con un contenedor que no haya sido debidamente asegurado. Tanto la unidad como el conductor que retiran el contenedor para exportación serán los mismos que realicen todo el ciclo completo: retirar el contenedor – llevarlo a la extractora para la carga – ingresarlo al puerto o terminal portuario una vez cargado. Bajo ninguna razón habrá cambios de cabezal o conductor, una vez retirado el contenedor.

#### **1.1.3.5. Método de pago**

El contrato de compraventa internacional establece de forma clara y explícita el método de pago en cualquier intercambio de bienes y/o servicios. La liquidación de la operación comercial internacional puede darse de distintas formas, siendo los bancos, entidades financieras que cumplen una doble función en esta etapa del proceso, garantizando el buen fin de la operación y como intermediarios de ambas partes.

Entre las principales formas de pago se registran las siguientes:

- **Pago anticipado:** El importador realiza el pago antes de su despacho.
- **Pago directo:** El importador genera el pago directamente al exportador en una cuenta bancaria sin mayor compromiso por parte de la entidad financiera.
- **Pago a la vista:** Los valores a favor del vendedor son pagaderos cuando este presenta los documentos requeridos en los términos y condiciones establecidos en el acuerdo.
- **Pago diferido:** Los valores son pagaderos en un plazo determinado establecido en días contados a partir de una fecha acordada. Para esta forma de pago es indispensable un requisito llamado carta de crédito, el cual es un instrumento que garantiza la liquidación de las operaciones comerciales. El Banco Emisor, es la entidad que emite la Carta de crédito y asume el compromiso de pago.

#### **1.1.3.6. Transferencia de bienes a punto de carga**

Una vez que el contenedor llega a la planta para iniciar el proceso de carga y durante todo el tiempo que dure esta operación, deberá llevar a cabo algunos procesos importantes entre ellos

- a) Entregar al responsable de la operación, la guía de remisión, para que pueda ser escaneada y tomados los datos correspondientes
- b) Debe ingresar sólo el conductor que conduce el vehículo. No está permitido el ingreso de acompañantes, familiares o ayudantes de ninguna clase a la planta.
- c) El conductor deberá permanecer en todo momento dentro, junto o en las inmediaciones del vehículo, y listo para mover la unidad en caso sea requerido por alguna causa. No se permite que abandone la planta por ningún motivo.
- d) Antes de iniciar la carga del contenedor, el chofer acompañará al responsable de la planta, en la inspección física de la unidad, revisando las condiciones de la unidad y el camión.
- e) Dará las facilidades para que puedan revisar la cabina, litera, levantar el capot del compartimiento del motor o cualquier otra área que le sea requerida.
- f) Como parte de los procedimientos de seguridad, permitirá que se le tome una fotografía de frente donde sea visible la placa de este.

g) Al abrir el contenedor, mostrará las condiciones en que se encuentra el interior, el mismo que debe estar limpio, libre de polvo o materias extrañas, y sin vestigios de condensación o humedad.

h) Durante la operación de carga, supervisará que esta sea realizada de manera segura para el contenedor, evitando que se produzcan roturas, abolladuras u otro tipo de daños;

i) Cargar de manera que se aproveche al máximo el espacio y se reduzca el movimiento del producto. Distribuir uniformemente el peso de la carga.

j) Una vez terminada la carga, procederá a cerrar la unidad, supervisando y comprobando por sí mismo y delante de la persona responsable, que los seguros, sellos o candados estén bien cerrados.

### 1.1.3.7. Incoterm

Estos términos rigen aspectos como la entrega de productos, la transferencia de riesgos, la distribución de costos y la gestión de la documentación, pero no abordan el método de pago ni la legislación pertinente. Existen once términos en total (EUMED, 2011):

GRUPO	INCOTERMS	CARACTERÍSTICAS
(E) <b>Entrega directa a la salida</b>	EXW Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.	El vendedor entrega los productos en sus propios almacenes. El comprador se hace cargo de todos los gastos y riesgos relacionados con la recolección de la mercancía desde la ubicación del vendedor hasta su destino final.
	(F) <b>Sin pago del transporte</b>	FCA Free Carrier Libre transportista
	FAS Free alongside ship - Libre al costado del buque	El vendedor está obligado a entregar la mercancía junto al costado de la embarcación en el puerto acordado, asumiendo todos los gastos y riesgos hasta ese punto.

	FOB Free on Board Libre a bordo	Indica que los productos son cargados en el barco con todos los costos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que los bienes se hallen sobre la cubierta de la embarcación, sin incluir el flete.
<b>(C)</b> <b>Con pago del transporte</b>	CFR Cost & Freight Costo y Flete	El precio incluye los bienes entregados en el puerto de destino, con el flete costado, pero sin cobertura de seguro. Es responsabilidad del vendedor realizar el despacho aduanero.
	CIF Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete	El vendedor es responsable de la entrega de la mercancía en el puerto de destino, con el flete asumido y el seguro incluido. El vendedor tiene la obligación de obtener un seguro con cobertura mínima.
	CPT Carriage paid to - Transporte Pagado Hasta	El vendedor costea el flete del transporte de la carga hasta el destino especificado. Es responsabilidad del vendedor gestionar el despacho de exportación de la mercadería.
	CIP Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta	El vendedor asume las mismas responsabilidades que bajo la modalidad CPT, con la adición de que también debe adquirir un seguro por su cuenta.
<b>(D)</b> <b>Entrega en el punto de llegada</b>	DAT Delivered at Terminal	Aplicable a cualquier modalidad de transporte. Indica la entrega en el puerto de llegada, después de la descarga.
	DAP Delivered at Place/Point	Válido para cualquier medio de transporte. Implica entregas en el país de destino en un sitio acordado. Ofrece una mayor versatilidad en cuanto al punto de entrega.
	DDP	El vendedor toma sobre sí las mismas responsabilidades que en la modalidad DAP,

Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados	además de los derechos, impuestos y tasas de la importación
--	---

### 1.1.3.8. Documentos de aduana

Este indicador hace referencia a los documentos solicitados en las aduanas como requisitos obligatorios independientemente al incoterm en el que se hace la negociación

- Declaración Aduanera de Exportación (DAE): Es un documento electrónico mediante el cual, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) autoriza al exportador la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente. La generación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) se realiza en línea por parte del exportador o su agente de aduana, en el portal ECUAPASS.
- Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE): Es un documento oficial emitido por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario que acompaña a todos los envíos de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados. Este documento certifica que los envíos de estos productos se encuentran libres de plagas, y es de vital importancia porque consigna los requisitos fitosanitarios exigidos por el país importador para el producto. La solicitud de este documento se hace en línea y una vez que se encuentre en estado "solicitud aprobada" el usuario podrá acercarse a cualquier punto de control de la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (oficinas de puertos y pasos fronterizos) para la emisión del documento con las correspondientes firmas y sellos de respaldo. Este documento servirá para que la carga ingrese al país de destino.
- Factura Comercial: Es el documento que se va a usar para la exportación, debe reunir ciertas condiciones especiales para que tenga validez y aceptación, tanto en Ecuador como en el país de destino. Es el único documento válido y obligatorio para la desaduanización del producto en el país de destino.

- **Certificado de Origen (CO):** Es el documento que certifica el país de origen de la mercancía que se está exportando y que accederá con preferencias arancelarias al país de destino según los acuerdos comerciales suscritos o en su defecto sólo servirá para validar el origen del producto. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden.

#### **1.1.3.9. Despacho de aduanas**

El despacho de las mercancías se refiere a las gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúan ante la Aduana en relación con las exportaciones, pueden efectuarse, entre otros, por los agentes de aduana, quienes pueden intervenir sólo por cuenta ajena en toda clase de despachos. El agente de aduana presta servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías e intermediario entre importadores y exportadores y la Aduana. La contratación de sus servicios es obligatoria para exportaciones mayores de 2.000 dólares.

Además, tiene el carácter de ministro de fe en cuanto a que la Aduana podrá tener por cierto que los datos que registren en las declaraciones que formulen en los documentos de despacho pertinentes, incluso si se trata de una liquidación de gravámenes aduaneros, guardan conformidad con los antecedentes que legalmente les deben servir de base.

Si los documentos de despacho no permitieren efectuar una declaración segura y clara, el agente deberá subsanarlo y registrar el dato correcto mediante el reconocimiento físico de las mercancías.

El agente de aduana podrá prestar sus servicios ante cualquier Aduana del país.

## **1.2. Marco conceptual**

### **Aduana**

Es la unidad administrativa que se encarga de la aplicación de la base legal relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que ingresan o egresan de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones (Zapata, 2012).

La aduana desempeña un papel importante en la implementación y ejecución de las estrategias logísticas de la empresa durante su proceso de exportación. En el caso de Olojoya Cia. Ltda., la aduana se convierte en un punto de control esencial al gestionar el tráfico de los productos que entran y salen del territorio aduanero. Esto influye en la valoración, clasificación y verificación de las mercancías, asegurando que cumplan con todos los requisitos legales y normativos tanto de la provincia de Esmeraldas como los mercados de exportación.

Refiriéndonos al marco de los indicadores de gestión logística, la aduana es un factor clave para la eficiencia y el cumplimiento de plazos, por tanto, influye directamente con los indicadores de gestión logística relacionados con la puntualidad de entrega, la eficiencia en el flujo de mercancías y la reducción de costos operativos.

Genera un enfoque más sólido en la colaboración y el cumplimiento aduanero puede contribuir significativamente a mejorar la eficacia de los procesos de exportación de Olojoya Cía. Ltda.

### **Acceso al mercado**

La disposición de una nación a facilitar prácticamente sin limitaciones la entrada de un bien o artículo importado, con el propósito de competir con la producción interna. El acceso al mercado es un factor crítico que influye en el éxito de la exportación de los productos de Olojoya Cía. Ltda., a los mercados internacionales. Si un país extranjero permite la importación de los productos Olojoya con pocas restricciones, esto puede

tener un impacto significativo en la demanda, las ventas y, por ende, en los indicadores de gestión logística y económica de la empresa. El acceso al mercado se relaciona directamente con los indicadores de gestión logística en términos de planificación y ejecución de la cadena de suministros.

Como empresa deberán asegurarse de que sus procesos logísticos estén optimizados para cumplir con los requisitos de importación de un país a otro, lo cual involucra la adaptación de embalajes, documentación y tiempo de entrega para satisfacer las necesidades del mercado extranjero. La optimización logística se vuelve esencial para que los productos Olojoya Cía. Ltda., sean competitivos en el mercado extranjero.

### **Arancel**

Impuesto o derecho de aduana que se cobra sobre una mercancía cuando esta se importa o exporta. Los aranceles más comunes se hacen a las importaciones provocando el encarecimiento de los bienes extranjeros. Existe también el arancel a las exportaciones y es el que se impone sobre un producto vendido en el extranjero (ECONOMIPEDIA, 2020).

Los aranceles son un aspecto esencial para considerar en el proceso de exportación de la empresa Olojoya Cía. Ltda. Los aranceles pueden influir significativamente en los costos de exportación al aumentar el precio de los bienes extranjeros en los mercados de destino, también puede generar un impacto en los indicadores de costos logísticos, rentabilidad y competitividad de la empresa en los mercados internacionales.

En el caso Olojoya Cía. Ltda., es fundamental tener en cuenta los aranceles aplicables en los mercados de destino, ya que estos pueden afectar la demanda de sus productos y su competitividad frente a los productos locales. La gestión logística en los aranceles también puede afectar los indicadores de tiempo y entrega en la cadena de suministro, por lo cual, la empresa debe comprender de manera adecuada el funcionamiento de los aranceles para así evitar retratos y problemas en la aduana, optimizando la gestión logística en los procesos de exportación.

## **Cadena Logística**

Es una fase dentro de la cadena de suministros que implica la organización de todos los procesos que garanticen la correcta y oportuna entrega del producto al cliente en las condiciones y en el momento adecuado. Su objetivo principal es optimizar etapas como el almacenamiento y traslado de mercancías, así como la información y documentación requerida para esta actividad (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2019).

La cadena logística es un elemento central para los procesos de exportación de la empresa Olojoya Cía. Ltda., ya que se puede explorar cómo organizan, optimizan y planifica cada etapa de la cadena logística para asegurar que los productos se entreguen de manera satisfactorio y eficiente a los mercados de exportación de manera puntual y cumpliendo con los estándares de calidad.

## **Carta de crédito**

Método de transacción financiera en el cual el banco que emite se compromete, a solicitud del importador, a abonar al exportador una cantidad predeterminada, a cambio de que este último presente los documentos de envío dentro de un plazo establecido. La carta de crédito es un aspecto crucial en la gestión financiera y logística de la exportación, actúa como garantía de pago tanto para el exportador que sería la empresa Olojoya Cia. Ltda. como para el importador. Este mecanismo asegura que se cumpla los términos y condiciones acordados para la entrega de mercancías y pagos.

Tomándolo desde la perspectiva de los indicadores de gestión logística, la carta de crédito puede influir por un lado en los indicadores de tiempo de entrega ya que la proporcionar los documentos de embarque en el periodo establecido es un requisito fundamental para el desembolso del pago, esto permitirá a la empresa Olojoya Cia. Ltda. a evitar problemas financieros y garantizar una operación exitosa.

## **Carta de porte**

Papeleta de transporte terrestre que requiere la designación de un transportista que asume la responsabilidad de la carga al mismo tiempo. La carta de porte es un elemento clave para la gestión de cadena logística de transporte terrestre de los productos exportados por

Olojoya Cía. Ltda., porque hace referencia a un documento que acompaña la mercancía durante su transporte y establece la responsabilidad de un portador que responde a la mercancía. En cuanto a los indicadores de gestión logística está vinculado a los indicadores de seguimiento y trazabilidad de la mercancía durante el transporte, la carta porte garantiza que la mercancía y su estado sean monitoreados de manera efectiva.

Además, también abarca los indicadores de tiempo de entrega y eficiencia, la entrega oportuna de la mercancía es esencial para cumplir con los plazos acordados con los clientes y mantener una cadena logística fluida y eficiente. Por último, si Olojoya Cia. Ltda genera una buena administración de la carta de porte puede tener un impacto en la calidad del servicio y la satisfacción del cliente, es decir, durante el transporte de la mercancía puede contribuir a evitar daños, pérdidas y retrasos innecesarios.

### **Certificado de origen**

Es un documento oficial que atestigua que el exportador de un producto o una entidad competente verifica que el producto tiene su origen en el país, al cumplir con las regulaciones de origen prescritas.

El certificado de origen es un elemento crítico en el proceso de exportación de los productos de Olojoya Cia. Ltda., ya que, es un documento que asegura que los productos que se exportan cumplan con los requisitos legales y normativos del país importador además, para ser considerados originarios del país exportador, por lo tanto, pueden beneficiarse de acuerdos comerciales o evitar aranceles adicionales.

En cuanto, a los indicadores de gestión logística, influye en algunos aspectos, como la correcta obtención y gestión de estos. La obtención oportuna de los certificados de origen es esencial para evitar retrasos en la aduana y asegura que los productos sean despechados y entregados en los plazos acordados.

### **Demanda**

Cantidad de productos o servicios que el comprador está dispuesto a obtener a un precio y condiciones específicas en una ubicación particular. Representa los consumidores o

clientes y relaciona el precio y la cantidad demandada en una relación negativa (ECONOMIPEDIA, 2020).

La demanda es un factor crítico en los procesos de exportación, ya que se relacionan directamente con los indicadores de ventas, ingresos y rentabilidad de la empresa Olojoya Cia. Ltda., deben comprender la demanda de sus productos en los mercados de exportación para poder planificar y gestionar eficazmente su cadena logística, evitando la sobreproducción o la falta de productos en el mercado. Está directamente relacionado con los indicadores de inventario y tiempo de entrega.

La demanda también puede influir en los indicadores de eficiencia y costos logísticos, si la empresa Olojoya Cia. Ltda. es capaz de predecir la demanda con precisión, pueden mejorar su cadena logística y evitar costos incensarios por la falta de coordinación.

### **Estudio técnico**

Análisis profundo y sistemático de diversos aspectos operativos y estructurales de una empresa que marca las pautas para conocer el tamaño de la empresa en sus procesos productivos, la mejor opción de localización de la planta, los movimientos y tiempos de producción y los gastos y costos en que se incurrirá (Zapata, 2012).

### **Exportación**

Es la salida legal de algún producto o servicio, nacional o nacionalizado, desde un territorio aduanero hacia otro atravesando las diferentes fronteras que separa las naciones (MINCETUR, 2009).

La exportación es fundamental para expandir el alcance de una empresa a mercados internacionales, involucra una serie de procesos logísticos para asegurarse de que los productos lleguen a su destino de manera eficiente. Implica atravesar fronteras nacionales y territorios aduaneros, las regulaciones de importación y exportación, y la coordinación con las autoridades locales. El análisis de los indicadores de gestión logística contribuye directamente a la optimización de este proceso, permitiendo una exportación más fluida y efectiva.

## **Incoterms**

Son directrices globales para la interpretación de las condiciones comerciales estipuladas por la cámara de comercio internacional. Su propósito es establecer criterios precisos en cuanto a la asignación de gastos y la transferencia de riesgos entre el exportador y el importador.

## **Logística**

Es una función operativa que abarca todas las acciones y procedimientos esenciales para la gestión estratégica del movimiento y resguardo de materias primas y componentes, asegurando su disponibilidad en cantidades adecuadas, ubicación precisa y tiempo oportuno (Zapata, 2012).

## **Oferta**

Se refiere a la cantidad de productos o servicios que las entidades empresariales están dispuestas a poner en venta en el mercado a un precio específico, y esto refleja la disposición de la compañía. La oferta relaciona dos variables, el precio y la cantidad ofertada en una relación positiva con lo cual se determina la curva de la oferta (ECONOMIPEDIA, 2020).

### **1.3. Antecedentes**

Existen diversas investigaciones relacionadas a la comercialización y exportación de los productos de origen de la *Elaeis guineensis* (palma africana). En este apartado se presentan estudios, informes, artículos y publicaciones realizadas por otros autores que han servido de apoyo y soporte al presente trabajo, producto de una búsqueda selectiva de material bibliográfico que sea de utilidad y que atañe el problema de investigación.

Los datos revisados en la última década afirman que Colombia es el principal importador del aceite de palma y sus derivados debido a su consumo en la industria, no obstante, demuestran inestabilidad en sus relaciones comerciales debido a diferentes factores, entre ellos, las fluctuaciones en el precio, volumen de producción, políticas de los países, enfermedades, entre otros (Chico y León, 2019).

Por otro lado, Indonesia y Malasia encabezan las listas de producción y exportación de aceite de palma aproximadamente con el 80% de la producción mundial, esta realidad hace que su influencia en el mercado mundial sea significativa para la fijación del precio internacional de este producto en bolsas de valores importantes como la de Rotherdam (Cagua, 2020). En Ecuador, la producción promedio anual rodea el 1% de la producción mundial, esto provoca dependencia de lo que suceda con el precio internacional (Odilia, 2018).

Sin embargo, respecto de la situación regional de América Latina, Ecuador ocupa el segundo lugar de producción siendo superado por Colombia (Delgado, 2018). De la producción nacional de los derivados de la palma, aproximadamente el 46% se destina al consumo local y el restante 54% es exportado a diversos países que, hasta hace 8 años su destino principal era Venezuela, pero desde el año 2016 es Colombia el principal cliente de la producción ecuatoriana de palma africana.

Un estudio importante realizado por Zapata, 2012, manifiesta que en Ecuador, el territorio palmicultor está dividido en 4 grandes bloques: Bloque occidental (Los Ríos, Manabí, Esmeraldas-sur), Bloque San Lorenzo (Esmeraldas-norte), Bloque Guayas y el Bloque oriental (Sucumbíos y Orellana), registrándose la mayor cantidad de áreas dedicada a la palmicultura en el bloque occidental con el 83% de la superficie total palmicultora. De la misma manera, en un estudio más actualizado (Jaimes et al., 2023) menciona la provincia de Esmeraldas con las plantaciones de palma más extensas del país con 80.363 hectáreas sembradas de palma siendo su producción equivalente al 41% de la producción nacional.

Arredondo (2016), en su estudio titulado “estructura orgánica por procesos para la empresa Oliojoya industria aceitera Cía. Ltda.” manifiesta la importancia de la gestión por procesos para aumentar los resultados de la empresa y conseguir niveles superiores de satisfacción en sus clientes y el primer paso para la implementación de dicha gestión es la identificación del procedimiento. Otra de las conclusiones de este estudio hace referencia al nuevo reto que enfrentaba la empresa Oliojoya y que proponía introducir sus productos en el mercado internacional.

Otro hallazgo importante en torno al tema de las exportaciones de los derivados de la palma africana es uno realizado en Guayaquil (Cabrera y Valverde, 2014) en el cual se presentan varias conclusiones interesantes:

- Ecuador tiene la capacidad de producción suficiente de aceite de palma africana para satisfacer su mercado interno y al mismo tiempo generar un excedente que abastecería una parte de los mercados extranjeros y de esta manera contribuir a la diversificación de las exportaciones mediante la disminución de la dependencia a los productos tradicionales.
- El sector palmicultor debe consolidar nuevos mercados y reducir el centralismo que existe en las exportaciones hacia Venezuela y Colombia. Es necesario aclarar que no se sugiere que se disminuya las exportaciones a esos países sino la incursión en nuevos mercados sin desentenderse de los mercados ya consolidados.

Una vez más se cita la investigación realizada por Delgado (2018) en la cual se menciona la necesidad de alianzas con operadores de palma más grandes en Ecuador, orientando la conversión de la producción de palma convencional a ecológica sugiriendo una adaptación a la tendencia global actual de producir y exportar aceite de palma sostenible con la certificación de sus productos y obteniendo una mayor ganancia que al mismo tiempo genere una ventaja competitiva con respecto a otros países productores (Delgado, 2018).

Existen investigaciones relacionadas con la crisis de exportación que ha vivido el país, aún más durante y después de la pandemia, una crisis económica que afectó a la región sudamericana impactando directamente en el Ecuador.

En 2020, las exportaciones de bienes y servicios presentaron en su conjunto una caída de 2,1% respecto a 2019 (Banco Central del Ecuador, 2021). Esto hizo que no se pueda establecer escenarios claros de qué sucederá con la economía de los exportadores y dejando una cortina negra por delante pues, incluso a corto plazo no se tenía claro el camino que iba a tomar la crisis.

Villaroel (2022) asegura que la falta de capacitación de las empresas exportadoras en cuanto a la logística de sus operaciones representa un agravante a la crisis sobre todo en

los tiempos de pandemia y postpandemia. Así mismo Mora (2015), en su estudio los indicadores claves del desempeño logístico concluye resaltando la importancia de la medición de la gestión logística y la define como una herramienta imprescindible en la planeación de las operaciones de toda empresa exportadora puesto que este proceso brinda oportunidades de mejoras en los estándares de calidad exigidos en los mercados internacionales.

El mercado internacional evoluciona a pasos agigantados, cada vez son más competitivos y esto amerita una mejor gestión de los procesos logísticos que permitan hacer frente a los nuevos desafíos, Gamboa (2019) interpreta la logística como “una actividad estratégica que conlleva a una mejora continua con la finalidad de satisfacer las necesidades de demanda, tiempo, lugar cantidad y calidad exigidos por el cliente.”

Los indicadores de gestión logística en el proceso de exportación de una empresa permiten un diagnóstico y su continuo monitoreo garantiza contar con información en tiempo real sobre cada aspecto que involucre el proceso de exportación, su comportamiento y desempeño.

#### **1.4. Bases Legales**

La empresa Oliojoya fue creada en el año 2008, bajo el amparo de compañía limitada; es decir, formada por una junta de 4 accionistas, que dan aportaciones equitativas para su total funcionamiento en las labores de la empresa. Es una empresa constituida legalmente de acuerdo con la ley de compañías:

Art. 20.- las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de compañías y Valores, enviaras a esta, el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la ley;

- b) La nomina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas, incluyendo tanto los propietarios legales como los beneficiarios efectivos, atendiendo a estándares internacionales de transparencia en materia tributarias y de lucha contra actividades ilícitas, conforme a las resoluciones que para el efecto emita la Superintendencias de compañías, Valores y Seguros; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedito por la superintendencia de compañías y Valores

Art. 137.- la escritura de constitución será otorgada por los socios, por si o por medio de apoderado. Los comparecientes deberán declarar bajo juramento lo siguiente:

1. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía:
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del numero de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscribe pagará en numerario o en especie, el valor atribuido a estas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
8. La forma en que organizara la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiese acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal. (LEY DE COMPAÑIAS, 2017)

Por otro lado, resaltar los artículos 24 y 97 del código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI), e el cual se menciona la regulación de los procesos productivos en la etapa de producción, consumo, distribución, comercio, consumo y manejo de las inversiones productivas del Ecuador (CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, 2019).

El Artículo 306 de la Constitución de la República “dispone la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas

que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal” (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Uno de los tratados internacionales más importantes a tomar en cuenta en esta investigación es el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros Y Comercio, que es el texto fundacional de la Organización Internacional de Comercio. Un artículo que ayuda en esta investigación es el artículo 20 inciso i en su parte pertinente comenta que:

“Impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones de esa industria nacional o reforzar la protección concedida a la misma y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación.” (Organización Mundial del Comercio, 2017).

Este artículo es importante ya que como se menciona con anterioridad la palma está siendo un producto muy demandado internamente, es decir que países como Estados Unidos que es uno de los que mayoritariamente reciben nuestra exportación de palma ha tenido que bajar sus demandas para poder satisfacer nuestro mercado interno.

## CAPITULO II

### **2. MARCO METODOLÓGICO**

#### **2.1. Modalidad**

Este trabajo investigativo estuvo apoyado en una investigación de tipo descriptivo basada en dos momentos, el primero documental y el segundo de campo. El análisis sistemático de la realidad actual de la empresa Olojoya Cía. Ltda. cumplió con el propósito de describir, interpretar y entender la naturaleza del problema, sus causas y efectos. Para la recolección de los datos se utilizó una entrevista semiestructurada a dos miembros del departamento administrativo.

#### **2.2. Método**

La metodología que tiene esta investigación es de tipo inductiva, ya que se tomará los procesos logísticos de exportación de la empresa Olojoya CIA Ltda. para analizar cada uno de ellos. Esta empresa se constituyó en el año 2008, es decir que se tiene premisas particulares. Y en un segundo momento se empezarán a analizar variables particulares, las variables son los procesos que se usen para explicar la logística de las exportaciones de los derivados de la palma africana, en este caso particular, Oleína de Palma.

Según la clasificación de Danhke (1989), esta investigación es de tipo descriptivo porque implica la recopilación, organización y presentación sistemática de los datos para describir claramente la situación existente con relación al mercado colombiano.

#### **2.3. Enfoque**

Esta es una investigación de tipo cualitativa, teniendo en consideración los criterios de Hernández et al. (2010) ya que se utilizará una entrevista dirigida a dos miembros del área logística de la empresa Olojoya para poder describir los procesos de exportación de la palma y de la misma forma se expone los diferentes indicadores de gestión logística de tal manera que sirva para exponer sus formas de agilizar procesos y sistematizarlos de

mejor manera, además, se busca entender no solo la realidad sino el contexto y el punto de vista de los actores

#### **2.4. Alcance**

Esta investigación cuenta con un alcance netamente descriptivo, ya que se usa a la empresa Olojjoya para poder describir los procesos de exportación del producto de la palma, oleína de palma, y de la misma forma se expone los diferentes indicadores de gestión logística de tal manera que sirva para agilizar procesos y sistematizarlos de mejor manera.

#### **2.5. Técnicas**

Con el fin de obtener información que apoye la investigación, se dispuso de técnicas e instrumentos que sustenten el enfoque cualitativo.

Para la recolección de datos bibliográficos, se utilizó la técnica del fichaje, cuya finalidad es retener toda información que llega a la memoria para utilizarla en el momento adecuado.

La técnica predominante de este estudio fue la entrevista, de carácter semi estructurado, flexible y abierta para cuidar el enfoque cualitativo de esta investigación y tener la libertad de ahondar en las respuestas.

#### **2.6. Instrumentos**

Los instrumentos fueron diseñados respecto a los dos momentos de la investigación. Para la revisión documental se elaboraron fichas en las que se registró información importante sobre la actividad específica de la exportación y sus procesos desde el punto de vista de los indicadores de gestión logística de la empresa Olojjoya Cía. Ltda., en este caso específicamente se analizaron nueve indicadores (9): Inspección y revisión, Empacado y etiquetado, Documentos previos, Llenado y sellado de contenedores, Método de pago, Transferencia de bienes a punto de carga, Incoterm, Documentos de aduana y Despacho de aduanas

En torno a la técnica de la entrevista, se aplicó un instrumento de 14 preguntas relacionadas a la empresa, su historia y su trayectoria, sin dejar de lado aspectos relevantes que ameritaban la opinión y profesional de los miembros del área logística de la empresa en mención.

## **2.8. Fuentes de información**

### **2.8.1. Fuentes primarias**

Las fuentes primarias fueron específicamente los dos miembros del personal del área de logística de la empresa Oliojoya Cía. Ltda. que se encuentra en la ciudad de Esmeraldas.

### **2.8.2. Fuentes secundarias**

Artículos, investigaciones de pregrado y posgrado que han tratado con anterioridad el tema de las exportaciones, de los productos derivados de la industria aceitera y/o de la empresa objeto de este estudio.

## **2.9. Procedimiento para la recolección y análisis de datos**

La información fue procesada empleando programas básicos de Word y Exel para luego continuar con el respectivo análisis.

## CAPITULO III

### 3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 3.1 análisis e interpretación de resultados

En este apartado se registra la información que arrojó la aplicación del instrumento utilizado en las visitas realizadas a la empresa para recolectar datos reales de la actividad de exportación de la empresa Oliojoya Cía. Ltda. Los resultados se redactan según el orden de los objetivos propuestos en el Capítulo I

#### 3.1.1. Productos y destinos de exportación de la empresa Oliojoya

##### 3.1.1.1. Tipos de Productos

*Tabla I Descripción Comercial del Producto Periodo 2015-2022*

Año	País de Destino	Descripción Comercial
2015	Colombia	Aceite Crudo de Palma
2016	Colombia	Aceite Crudo de Palma
2017	Colombia	Aceite Crudo de Palma /Aceite de Palma RBD
2018	Colombia	Aceite Crudo de Palma /Aceite de Palma RBD
2019	Colombia	Estearina de Palma / Oleína de Palma
2020	Colombia	Estearina de Palma / Oleína de Palma
2021	Colombia	Oleína de Palma
2022	Colombia	Oleína de Palma

Fuente: (OLIOJOYA, 2023)

La tabla I muestra cambios en la descripción del producto revelando que en años anteriores se exportaba otros derivados de la palma africana como el aceite crudo de palma, aceite de palma refinado (RBD) y/o estearina de palma RBD, no obstante, en la actualidad únicamente se comercializa en el exterior con Oleína de Palma.

*Tabla II Principales Productos exportados del año 2022*

PRODUCTOS	Reg.	US\$	%
LOS DEMÁS	58	1.592.275	90
ACEITE EN BRUTO	3	109.934	6
LOS DEMÁS ACIDOS GRASOSO MONOCARBOXILICOS INDUSTRIALES, ACEITES ACIDOS DEL REFINADO	6	67.263	4

Fuente: (OLIOJOYA, 2023)

Actualmente el principal producto de exportación es la Oleína de Palma, la cual representa el 90% de los ingresos de la empresa que vienen del exterior como lo demuestra la tabla II.

### 3.1.1.2. Características

La fracción líquida del aceite de palma refinado, también llamada Oleína de palma, se obtiene a partir del fraccionamiento del aceite refinado, blanqueado y desodorizado (RBD) posterior a un proceso de cristalización a temperatura controlada. Las características de este producto se detallan en la ficha técnica que se describe en la tabla III de las especificaciones técnicas

Tabla III Ficha técnica de la oleína de palma

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS		
PARÁMETROS	ESPECIFICACIONES-TOLERANCIAS	
Aspecto	Claro y traslúcido, aspecto límpido a 25°C	
Color	Amarillo Claro	
Olor	Neutro	
Textura	Líquido viscoso	
Sabor	Neutro	
CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS		
PARÁMETROS	ESPECIFICACIONES-TOLERANCIAS	
NMP Coliformes UFC/g	<3	
NMP Coliformes fecales UFC/g	<3	
Recuento Mohos y levaduras UFC7g	<10	
CARACTERÍSTICAS FISICOQUÍMICAS		
PARÁMETROS	Método de Análisis	RANGOS
Acidez %	NTC 218	<0.07

Índice de peróxido	NTC 236	<1
Humedad %	NTC 287	<0.1
Índice de Yodo	NTC 283	58 – 62
Cold Test a 8°C		55 minutos mínimo
Índice de refracción a 40°C	NTC 289	1.4582 – 1.4592
Punto de fusión	NTC 213	17°C
Identificación de jabón residual	NTC 1147	Negativo

Fuente: (OLIOJOYA, 2023)

La vida útil del Aceite vegetal de palma es de 12 meses después de su fabricación, cabe recalcar que la conservación del producto se debe dar en zonas limpias y libres de olores extraños a temperatura ambiente por encima de los 27°C.

### 3.1.1.3. Composición

*Tabla IV Composición de la oleína de palma*

COMPOSICIÓN DE LA OLEÍNA DE PALMA		
ACIDOS GRASOS SATURADOS	ACIDOS GRASOS INSATURADOS O TRIGLICERIDOS	VITAMINAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Palmítico (39,3-47,5%)</li> <li>• Esteárico (3,5-6%).</li> <li>• Láurico (&lt;5%)</li> <li>• Mirístico (0,5-2%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oleico (36-44%)</li> <li>• Linoleico (9-12%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precusores de la vitamina A: Carotenos <ul style="list-style-type: none"> <li>– β-caroteno (62%)</li> <li>– α-caroteno (38%)</li> </ul> </li> <li>• Precusores de la vitamina E: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Tocoferoles</li> <li>– Tocotrienoles</li> </ul> </li> </ul>

Por los datos obtenidos en la entrevista, se puede resumir la tabla IV afirmando que el aceite vegetal de palma u oleína de palma está conformado básicamente por 3 componentes: los ácidos grasos saturados, los ácidos grasos insaturados o triglicéridos y las vitaminas, este último componente le da una característica especial puesto que es el único aceite vegetal comestible que contiene vitamina E.

### **3.1.1.4. Clasificación arancelaria del producto**

#### **Oleína de palma**

El producto ‘oleína de palma’, conforme a sus características físicas técnicas, y de acuerdo con su presentación acondicionada para la venta, se clasifica en base a su función de acuerdo con lo siguiente:

El producto descrito como ‘oleína de palma’, se ubica en la sección III, conforme al Arancel Nacional de Importaciones que menciona:

#### **Sección III**

#### **Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal**

El capítulo que acoge al producto descrito es el Capítulo 15: Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal

Para ubicar la sección y capítulo del producto analizado, se ha utilizado las REGLAS GENERALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA COMÚN – NANDINA,

Considerando la regla general 1, la que señala:

***“1. Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas, de acuerdo con las Reglas siguientes:”***

La partida arancelaria que describe a la ‘oleína de palma’ es la 15.11.90 puesto que, la descripción de esta partida señala:

“El aceite de palma es una grasa vegetal que se obtiene a partir de la pulpa de distintas palmeras de aceite. Procede esencialmente de la palmera de aceite africana (*Elaeis guineensis*), que es originaria del África tropical, pero que también crece en América Central, en Malasia y en Indonesia; entre otras palmeras de aceite se pueden citar también

las de la especie *Elaeis melanococca* y distintas especies de palmeras del género *Acrocomia*, incluyendo la palmera paraguaya (coco mbocaya), originaria de América del Sur. Este aceite se obtiene por extracción o prensado y su color difiere según su estado y si está refinado. Se diferencia del aceite de almendra de palma (partida 15.13), que se obtiene de las mismas palmeras de aceite, por su muy elevado contenido en ácidos palmítico y oleico. El aceite de palma se utiliza en la fabricación de jabón, velas, preparaciones de tocador o cosmética, como lubricante, en los baños de estañado en caliente, para la fabricación de ácido palmítico, etc. Este aceite refinado se utiliza en la alimentación, principalmente para guisar y en la fabricación de margarina.

La partida 70.17, muestra de manera indicativa, que el producto analizado se encuentra explícita en la partida de la referencia, ya que se incluye en frascos especiales. (Dirección de Aduanas de América latina, España y Portugal , 2007)

Sin embargo, es fundamental encontrar la sub-partida del producto de la referencia, para lo cual se utiliza la regla 6, REGLAS GENERALES PARA LA INTERPRETACION DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA COMUN – NANDINA), esta regla señala que: ***“6. La clasificación de mercancías en las sub-partidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas sub-partidas y de las Notas de sub-partida, así como, mutatis mutandis, por las Reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse sub-partidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario”***

De acuerdo con la regla 1 y 6 la subpartida del producto ‘oleína de palma’ es 15.11.90.00 donde se describe que son aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente – los demás.

### 3.1.1.5. Países de destino

Ecuador y Colombia mantienen relaciones diplomáticas oficiales desde hace muchas décadas. Al tratarse de países miembros de la Comunidad Andina, sus relaciones comerciales también se han visto favorecidas por el Tratado de libre Comercio firmado en el 2004, lo que significa un vínculo económico y social entre ambos países.

*Tabla V Principales países de exportación*

PAISES	Reg.	US\$	%
<b>COLOMBIA</b>	68	1.769.472	100

Fuente: (OLIOJOYA, 2023)

En la tabla V se evidencia que el único país con el que se comercializa la mercadería de Olijoya Cía. Ltda. es Colombia. Cabe recalcar que las economías de Ecuador y Colombia son complementarias en varios aspectos garantizando buenas relaciones entre ellos.

### 3.1.1.6. Volúmenes de exportación

*Tabla VI Volúmenes de exportación de la oleína de palma*

Año	Cantidad	Unidad	US\$ Unid.	Total
<b>2015</b>	16.088.650	Kg	0.65	10.457.622
<b>2016</b>	29.263.910	Kg	0.64	18.728.902
<b>2017</b>	3.805.990	Kg	0.64	2.435.833
<b>2018</b>	3.683.470	Kg	0.64	2.357.420
<b>2019</b>	1.100.450	Kg	0.75	825.337
<b>2020</b>	2.473.680	Kg	0.71	1.756.312
<b>2021</b>	760.000	Kg	0.83	630.800
<b>2022</b>	2.106.514	Kg	0.84	1.769.471

La exportación de aceite de palma y sus derivados de la empresa Olijoya Cía. Ltda. ha pasado de 16 millones de Kg en el año 2015 a un incremento considerable en el año 2016, sin embargo, en el año 2017, debido a la enfermedad de la pudrición del cogollo, plaga que azotó a varios países de América Latina, provocó la desaparición de grandes

plantaciones de palma y por ende una considerable disminución de los productos derivados de la planta, así como su comercialización.

En el año 2021, la crisis de los contenedores, producto de la pandemia y sus secuelas, agravó la situación llegando a un volumen de 760.000 Kg exportados en todo el año 2021. Para el año 2022 se muestra una recuperación casi imperceptible en relación con los volúmenes antes obtenidos como lo demuestra la tabla VI.

### 3.1.1.7. Fob de exportación x productos

En la Tabla VII se evidencia la cantidad de exportaciones con relación a las importaciones de la empresa en número y en dólares correspondiente al periodo 2017 al 2022, siendo las exportaciones mayores a las importaciones.

*Tabla VII Balanza comercial Oliojoya cía. Ltda.*

<b>COMERCIO EXTERIOR EN LOS ULTIMOS 5 AÑOS: OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA LTDA</b>	
<b>IMPORTACIONES</b>	<b>EXPORTACIONES</b>
<b>REGISTROS: 344</b>	<b>REGISTROS: 216</b>
<b>US\$: 2,980,140</b>	<b>US\$: 33,540,433</b>

Fuente: (OLIOJOYA, 2023)

Ilustración I Comercio exterior en los últimos 5 años



Fuente: (OLIOJOYA, 2023)

La Ilustración I muestra el resultado de las exportaciones de la empresa durante el periodo 2015-2022 en la que se determina el año 2016 como el año de mayores ventas internacionales de la empresa. Sin embargo, al año siguiente se aprecia una caída considerable que hasta el año 2019 no se ha podido recuperar.

La principal causa de esta baja en la exportación es debido a la pérdida de grandes plantaciones de palma africana afectadas por la enfermedad de la pudrición del cogollo que, según el informante afectó en mayor parte a las plantaciones de San Mateo y Viche en la provincia de Esmeraldas. La pudrición del cogollo se transmite por un organismo conocido como picudo que se desarrolla y reproduce a temperaturas entre los 25 y 30 grados centígrados, condición que perjudica aun mas las plantaciones de la provincia de Esmeraldas puesto que el control y erradicación del agente transmisor requiere un mayor presupuesto.

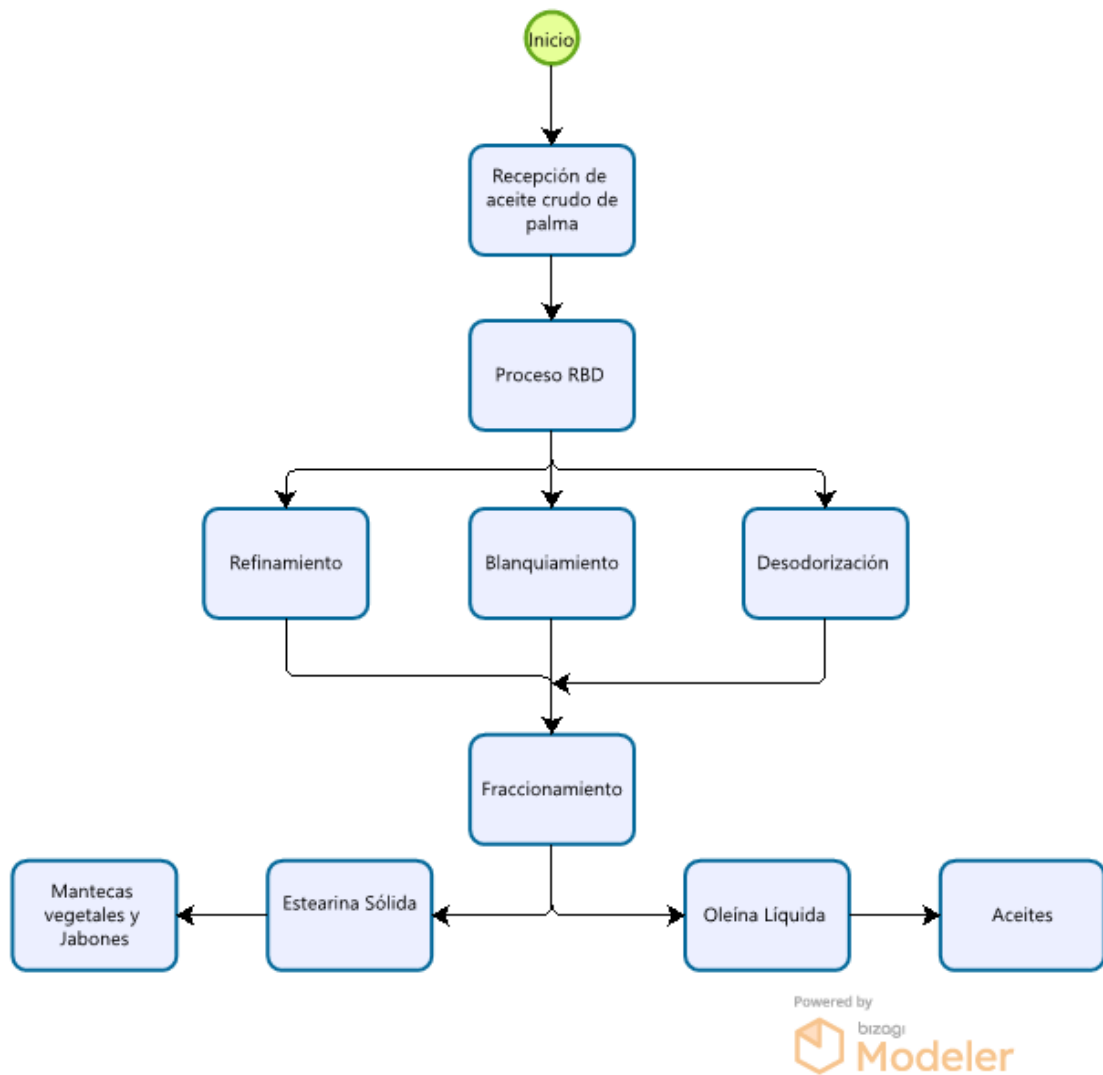
## **3.1.2. Procesos de exportación de la empresa Oliojoya**

### **3.1.2.1. Producción**

Según los datos recopilados mediante la aplicación del instrumento, el informante describió en breves líneas el proceso de producción de la oleína de palma el cual comienza con la esterilización de los frutos de la palma, seguido de la extracción del aceite de la pulpa. Luego, el aceite crudo se somete a un proceso de refinación que incluye la eliminación de ácidos grasos libres, blanqueamiento y desodorización.

Dicho proceso de refinación produce dos fracciones, la oleína de palma y la estearina de palma; la oleína de palma es la fracción líquida que se obtiene después de la cristalización y separación al contrario de la estearina que es sólida. Posteriormente, se destina la fracción líquida a la exportación y la sólida a la elaboración de los productos que la empresa comercializa a nivel nacional como las mantecas y margarinas. Este proceso se resume en la Ilustración II.

Ilustración II Proceso de producción



Elaborado por: Lucciana Montaquiza

### 3.1.2.2. Negociación

Gracias a la gran experiencia y trayectoria que lleva la empresa Olojoya Cia. Ltda. en el mercado de la exportación de los derivados del aceite de palma, el proceso de negociación que llevan a cabo empieza mediante la realización del pedido por parte de su cliente mediante correo electrónico por el cual se recibe la ficha con las respectivas especificaciones de mismo.

Por su parte la empresa exportadora determina la estrategia de fijación de precios aplicables al producto acorde a la oferta y la demanda del mercado mundial. En la

actualidad el precio de la tonelada métrica de la oleína de palma es de 816.97 dólares americanos, sin embargo, este precio varía considerando los diferentes términos de la negociación. Una vez fijado el precio y los términos de la negociación, se establece de mutuo acuerdo la forma de pago para la transacción internacional para lo cual es indispensable aplicar la carta de crédito, la cual es un documento irrevocable que garantiza seguridad para ambas partes en una operación de comercio exterior.

### 3.1.2.3. Almacenamiento y depósito de contenedores

La oleína de palma es almacenada en tanques a una temperatura sobre los 27°C hasta los 45°C la cual debe monitorearse cada 2 horas. Es preciso que los contenedores donde se transportará el producto sean aseados antes de su llenado con agua a presión y químicos de limpieza guardando las normas de seguridad ocupacional y de medio ambiente. Esta limpieza se debe realizar una vez que ingrese el contenedor a la planta y debe ser cerrado a fin de que no ingresen impurezas que puedan contaminarlo hasta el momento de su llenado. Una vez terminada la carga, se procede a cerrar la unidad comprobando que los seguros y sellos estén bien cerrados.

### 3.1.2.4. Incoterm (riesgos y costos)

El proceso de exportación de la empresa Oliojoya está determinado dentro del incoterm EXW lo cual nos indica que:

*Tabla VIII Incoterm EXW - Riesgos y Costos*

<b>Incoterm EXW (Ex – Works o En Fábrica)</b>	
<b>Riesgos del exportador</b>	<b>Riesgos del importador (costos en los que incurre el importador)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio de la mercancía</li> <li>• Primer embalaje</li> <li>• Certificado de calidad, peso o medida</li> <li>• Precio exfábrica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Segundo embalaje</li> <li>• Tercer embalaje</li> <li>• Gastos de la fábrica al camión</li> <li>• Transporte interno en el país del exportador</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tributos internos en el país del exportador</li> <li>• Gastos de acarreo del camión al muelle</li> <li>• Comisión</li> <li>• Corretaje</li> <li>• Derechos arancelarios a la exportación</li> <li>• Derechos consulares</li> <li>• Certificados</li> <li>• Gastos de carga y estiba</li> <li>• Otros que ocasionen en el país del exportador</li> <li>• Flete del país exportador al país importador</li> <li>• seguro</li> </ul>
--	--

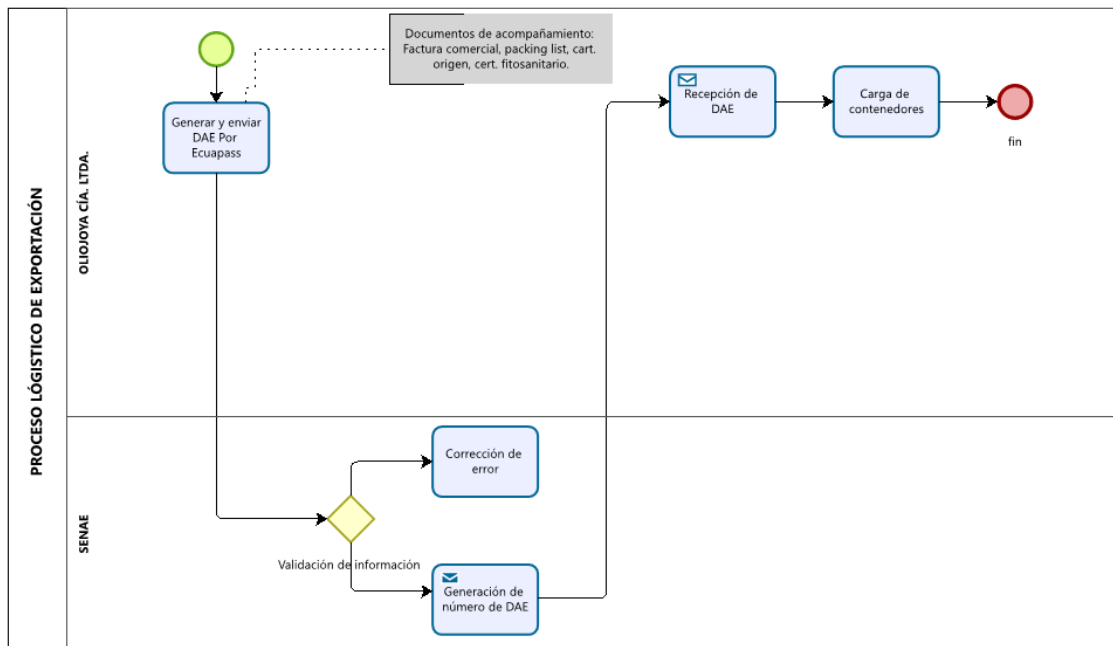
### **3.1.2.5. Transporte internacional**

El transporte internacional es un factor fundamental dentro del proceso de exportación del producto, ya que es el medio por el cual se permite trasladar la mercancía desde el país de origen hasta el país de destino. La empresa Olojoya Cia. Ltda. utiliza la vía terrestre para la transportación de su producto, mediante tanques que con los permisos necesarios ejercen este rol tan significativo e importante dentro de los procesos de exportación. Por su parte, la empresa de transporte terrestre contratada para cumplir esta etapa del proceso de exportación forma parte activa de la cadena logística y desempeña un rol de suma importancia no solo por asegurarse de que el producto llegue a su destino sino por la conservación de la calidad de este. En este caso, el informante manifiesta que este es un dato trivial en esta investigación puesto que el cliente es quien asume este riesgo. A pesar de esta observación, el proceso de transferencia de los bienes al punto de carga, así como el embarque de la oleína de palma al contenedor y la certificación del producto son responsabilidades ineludibles de Olojoya Cía. Ltda. La empresa es

responsable del traslado interno desde los depósitos de almacenamiento hasta las unidades que harán el transporte final siendo responsables de documentar las condiciones en las que se hace el llenado y sellado de los contenedores.

### 3.1.2.6. Flujograma del Proceso de exportación de la empresa Olojoya Cía. Ltda. (EXW)

Ilustración III Proceso de exportación de la empresa Olojoya Cía. Ltda. (EXW)



Powered by  
bizagi  
Modeler

Elaborado por: Lucciana Montaquiza

En la ilustración III se observa el proceso de exportación (EXW) de aceite de la empresa Olojoya Cía. Ltda. mediante un flujograma elaborado en la aplicación de Bizagi Modeler el cual concluye con éxito, y así la empresa continuara monitoreando y ajustando sus operaciones de exportación según sea necesario para mantener su presencia en los mercados internacionales.

El flujograma del proceso de exportación de aceite de palma destaca la complejidad y la importancia de una gestión eficiente para llevar a cabo operaciones de exportación exitosas.

La exportación de aceite de palma no solo implica la producción y el envío del producto, sino también la atención meticulosa a los detalles, como la documentación aduanera, el

cumplimiento de estándares de calidad y la adaptación a las preferencias del mercado de destino. Además, la gestión de la distribución y la comercialización en el mercado extranjero es esencial para alcanzar el éxito.

### 3.1.3. Indicadores de gestión logística en el proceso de exportación de la empresa Oliojoya

Los siguientes indicadores conforme a la literatura expuesta en el marco teórico fueron establecidos con el fin de evaluar los procesos de exportación de la empresa Oliojoya Cía. Ltda., los cuales servirán para constatar si la empresa cumple con los procesos y determinar su nivel de desempeño.

Tabla IX Nivel de importancia de los indicadores logísticos

INDICADORES LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN					
Nivel de importancia	Sin importancia (1)	Poca importancia (2)	Moderadamente importante (3)	Importante (4)	Muy importante (5)
Inspección y revisión					X
Empacado y etiquetado	X				
Documentos previos				X	
Llenado y sellado de contenedores				X	
Método de pago			X		
Transferencia de bienes a punto de carga	X				
Incoterm			X		
Documentos de aduana		X			
Despacho de aduanas	X				

Fuente: Entrevista a funcionarios de la empresa

Tabla X Ponderación de indicadores logísticos

INDICADORES LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN				
Nivel de importancia	EXW	FCA	CIP	Olojjoya
Inspección y revisión	0,2	0,17	0,11	0,2
Empacado y etiquetado	0,2	0,17	0,11	
Documentos previos	0,2	0,17	0,11	0,16
Llenado y sellado de contenedores	0,2	0,17	0,11	0,16
Método de pago	0,2	0,15	0,11	
Transferencia de bienes a punto de carga		0,17	0,11	
<b>Incoterm</b>			0,11	
<b>Documentos de aduana</b>			0,11	0,2
<b>Despacho de aduanas</b>			0,12	
<b>Ponderación</b>	1	1	1	0,72

En la información presentada en la tabla IX, se observa el nivel de importancia que se traduce en el cumplimiento de ciertos estándares que al investigador le resultan importantes al momento de evaluar el proceso de exportación, a pesar de ello, la empresa Olojjoya Cía. Ltda., no considera la importancia de algunos de ellos debido al incoterm en el que negocian aunque se deja constancia la responsabilidad de la empresa sobre ciertos indicadores logísticos para que se pueda desarrollar con éxito el proceso de exportación.

- Inspección y revisión

El entrevistado manifiesta que la inspección y revisión del producto a exportar es muy importante para poder mantener la reputación de la empresa frente al mercado internacional y evitar problemas legales y de cumplimiento.

- Empacado y etiquetado

Según el entrevistado, en la empresa Olojjoya no se realiza el proceso de empacado y etiquetado debido a que su producto lo exportan en tanqueros, por lo tanto, el nivel de importancia de este indicador es de clasificación: sin importancia

- Documentos previos

El entrevistado indica que la documentación previa puede variar según el país de destino, por lo tanto, es importante asegurarse del cumplimiento de todos los requisitos documentales y legales necesarios para el éxito de la exportación y mantener el control de costos y optimización de los tiempos en cada trámite que se requiera. Los documentos de mayor importancia para Oliojoya Cía. Ltda. en la venta de la oleína de palma en el mercado colombiano se detallan en la Tabla XI.

*Tabla XI Documentos previos a exportación*

<b>DOCUMENTO</b>	<b>ENTIDAD QUE LO ELABORA</b>	<b>TIEMPO</b>
<b>Declaración aduanera de exportación</b>	SENAE	10 min
<b>Factura comercial</b>	OLIOJOYA	Sin trámite
<b>Guía de remisión</b>	OLIOJOYA	Sin trámite
<b>Certificado de origen</b>	Entidades autorizadas	10 min
<b>Certificado de inspección</b>	OLIOJOYA	Sin trámite
<b>Lista de empaque</b>	OLIOJOYA	Sin trámite
<b>Certificado fitosanitario</b>	Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario	30 min

- La factura comercial con su respectivo detalle de la partida arancelaria es un documento obligatorio para la desaduanización en el país de destino.
- El certificado de origen acredita la procedencia del producto y es emitido generalmente por FEDEXPOR.
- Certificado de Inspección para garantizar la calidad del producto entregado.
- Licencia de exportación
- Lista de empaque
- Certificado fitosanitario

- Llenado y sellado de contenedores

El entrevistado asegura que el proceso de llenado y sellado de tanqueros se debe llevar de meticulosamente y con precisión para garantizar que la carga llegue a su destino de manera segura y en conformidad con las regulaciones internacionales, por lo tanto, es importante para el proceso de exportación de la empresa.

- Método de pago

Según el entrevistado, el método de pago es moderadamente importante, ya que este indicador de gestión logística depende de varios factores, incluyendo la relación comercial, la confiabilidad percibida por el importador, el tipo de producto y el nivel de riesgo que cada una de las partes participantes estén dispuestas a asumir.

- Transferencia de bienes a punto de carga

Gracias a los datos proporcionados por el entrevistado, se observa que el nivel de importancia que se le otorga a la transferencia de bienes a punto de carga en la empresa Olojoya Cia. Ltda., no tiene mayor relevancia, debido a que la empresa no lleva a cabo la realización de este proceso.

- Incoterm

El entrevistado señala que para la empresa Olojoya Cia. Ltda., es moderadamente importante la atención designada al Incoterm que la empresa ha escogido como predeterminado a utilizar por la misma.

- Documentos de aduana

La información que el entrevistado pone a disposición indica que los documentos de aduana son muy importantes y parte fundamental en proceso de exportación que realiza la empresa.

- Despacho de aduanas

El entrevistado comunica que al igual que el empaçado y etiquetado y la transferencia de bienes a punto de carga, el despacho de aduanas no tiene mayor importancia dentro de los indicadores logísticos de exportación utilizados por la empresa, ya que la misma no realiza este procedimiento.

### **3.2 Discusión**

Para desarrollar este apartado es necesario hacer una comparativa entre los estudios y publicaciones tomados como antecedentes y los resultados de esta investigación estableciendo una relación entre ellos y determinando semejanzas y diferencias respecto a los procesos de exportación en el Ecuador.

En las publicaciones de Zapata (2012) y Jaimes et al. (2023) se mostró a la provincia de Esmeraldas como la más extensa en lo que a plantaciones de palma se refiere, este hallazgo representa una de razones de ser de este estudio, puesto que, a pesar de tratarse de la provincia de mayor producción de palma africana y de su importancia en el mercado internacional, la exportación a nivel nacional de sus derivados ha mostrado una caída considerable en los resultados de esta investigación con respecto a Oliojoya Cía. Ltda. Los datos de Jaimes (2023), respaldan esta investigación que, luego del análisis de los desafíos que ha enfrentado la gestión logística de la empresa pretende ir más allá de la búsqueda de la información.

Uno de los aspectos importantes son los tipos de desafíos que debe enfrentar la empresa Oliojoya Cía. Ltda., es gestionar estrategias a largo plazo en el proceso financiero neto que ayude alcanzar e incrementar los recursos necesarios como soporte de la empresa.

En estudios anteriores relacionados, tales como en Cagua (2020), se concluyó como los grandes exportadores a nivel mundial influyen significativamente en las ventas de los pequeños productores como es el caso de Oliojoya Cía. Ltda., esta información esclarece algunas de las interrogantes presentadas al inicio de este estudio, es necesario atender a esta consideración puesto que toda exportación inicia con la negociación y los costos dependerán en mayor medida de este aspecto. Siendo Oliojoya Cía. Ltda. una empresa exportadora de productos, todas estas funciones deben desarrollarse con una buena logística de transporte y servicios para reducir costos y proteger inversiones de la mercancía, convirtiéndose este, en un beneficio importante que optimiza la eficacia operativa.

Uno de los objetivos planteados para esta investigación fue determinar el destino de la exportación de Oliojoya. Varios autores afirman que el principal importador del producto de palma africana y sus derivados es Colombia, dato que coincide con los resultados de esta empresa encabezando la lista de los compradores nacionales del producto ecuatoriano (Chico y León, 2019).

Los nuevos modelos de comercio internacional y la apertura de los mercados mundiales requieren cambios constantes en la logística de los procesos para elevar la competitividad en el mercado, puesto que, la carencia de conocimientos y la desactualización de la información provocan una desintegración del sistema por su insuficiente interrelación entre la información interna y la externa. Arredondo (2016), coincide con este hallazgo al afirmar que la intervención de mejoras en la gestión logística de los procesos de exportación son el primer paso para mejorar los resultados de satisfacción de sus clientes.

Las conclusiones a las que llegan Cabrera y Valverde en Guayaquil (2014) abren el panorama investigativo hacia otros mercados que deberían considerarse teniendo en cuenta que, según su trabajo, Ecuador tiene suficiente aceite de palma para satisfacer su mercado nacional e incursionar a otros mercados extranjeros. Este es un dato que se comprobó con la visita técnica a la planta de Oliojoya y a sus registros documentales, sin embargo, la empresa debe someterse a cambios que le permitan fortalecer su proceso logístico y aprovechar estas oportunidades a futuro ya que, como lo menciona Villarroel (2022), el estancamiento de las empresas exportadoras tendría una causa en la escasa capacitación de su personal lo que implica el deficiente desarrollo de la logística en sus operaciones.

En cuanto a los procesos de exportación de la empresa, los resultados coinciden con los procesos que redacta el MCEI en su Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad, teniendo en cuenta que el incoterm con el que negocia Oliojoya (EXW), reduce al mínimo sus responsabilidades en este proceso, no obstante, la empresa exportadora, asume ciertos riesgos como parte de la negociación.

En cuanto al tercer objetivo, respecto a los indicadores logísticos, se consideran las conclusiones de Gamboa (2019) y Mora en (2015) en los que se afirma que la medición de la gestión logística es una herramienta imprescindible en la planeación de las

operaciones de una empresa y por ende conlleva a una mejora continua. En este estudio se establecieron nueve indicadores de la gestión logística para la evaluación del proceso exportador de la oleína de palma hacia el mercado colombiano.

En resumen, al tratarse de un estudio de una empresa relativamente pequeña como lo es Oliojoya Cía. Ltda., en comparación con los grandes exportadores ecuatorianos de aceite de palma como DANEC S.A., LA FABRIL S.A., entre otros, no se encontraron investigaciones que resuelvan el problema de este estudio, no obstante, esto no resta importancia a dichos antecedentes y su apoyo significativo en esta investigación.

## CAPITULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1. Conclusiones

Este análisis, se ha centrado en los procesos de exportación de la empresa Olojjoya Cía. Ltda. para la comercialización internacional de su principal producto derivado de la palma africana (*Elaeis Guineensis*), en este caso, la oleína de palma, a un destino internacional conocido como es el mercado colombiano.

El contar con pocos o únicos proveedores para los servicios que ofrece la empresa Olojjoya Cía. Ltda. dificultan el proceso de exportación limitando su potencial y no permiten la mejora, esta situación genera que los precios de los servicios ofertados no sean competitivos en el mercado además de no tener una respuesta inmediata frente a situaciones inesperadas.

Olojjoya Cía. Ltda. realiza sus negociaciones mediante el incoterm EXW, esto implica que hace la entrega de su mercancía en sus propias instalaciones, no obstante, la responsabilidad del proceso de entrega requiere de la evaluación de los indicadores de gestión logística relacionados con la facturación, carga y despacho del producto, establecidos en función al incoterm utilizado para la negociación. Estos indicadores se traducen como la medición cuantitativa de la gestión logística y que brindan a la empresa la oportunidad de superar las expectativas que se exigen en los mercados internacionales.

En definitiva, el análisis del proceso de exportación de Olojjoya Cía. Ltda. en torno a los indicadores logísticos más importantes determinados en el análisis de los resultados, causa una herramienta sine qua non en la toma de decisiones que contribuyan al mejoramiento de las operaciones exportadoras y abren la oportunidad de elevar los estándares logísticos considerados en el comercio internacional.

## **4.2. Recomendaciones**

En torno a las conclusiones del apartado anterior, la recomendación principal se basa en tener en cuenta el presente proyecto como punto de partida para la elaboración de un plan de mejoras que permita avanzar en la comercialización de sus productos en los mercados nacionales e internacionales.

También se recomienda la realización de constantes capacitaciones para que el personal este al tanto de la importancia del cumplimiento de cada uno de los puntos que se evaluaron en el presente estudio. Las capacitaciones brindan información sobre los diferentes aspectos de una misma actividad, en este caso la exportación no es una actividad aislada, sino que depende de otros procesos, la finalidad es la de entender las responsabilidades y funciones de otras áreas que son esenciales para no retrasar o encarecer el servicio brindado

Se recomienda realizar investigaciones en torno a otros ámbitos a partir de fuentes primarias conociendo más de cerca el mercado de destino para el producto.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alencastro, P., Intriago, A., Calderón, H., & Quiñónez, M. (2 de Dic. de 2019). *Factores incidentes en el volumen exportado por el puerto de Esmeraldas período 2012-2018*. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/journal/438/4382760010/html/>
- BANCO MUNDIAL DEL ECUADOR. (2022). <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador>. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador>
- Cagua, B. (2020). *ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN NACIONAL DE ACEITE CRUDO DE PALMA VS PRECIO INTERNACIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA INDUSTRIA ACEITERA DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/13442/1/UDLA-EC-TMDOP-2020-04.pdf>
- Cema, U. d. (2010). *TEORÍA DEL VALOR TRABAJO: LOS ENFOQUES DE SMITH Y RICARDO* pg. 3. Obtenido de [http://www.ucema.edu.ar/u/jms/cursos\\_grado\\_y\\_posgrado/historia\\_del\\_pensamiento\\_econo](http://www.ucema.edu.ar/u/jms/cursos_grado_y_posgrado/historia_del_pensamiento_econo)
- Coba, G. (17 de Febrero de 2022). *Crisis logística en el sector exportador*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/crisis-logistica-costo-exportaciones-ecuador/>
- Danhke, G. (1989). *Investigación y Comunicación*. México: McGraw-Hill.
- Delgado, G. (2018). *ANÁLISIS DEL APORTE DE LAS EXTRACTORAS DE ACEITE DE PALMA AFRICANA AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS TRABAJADORES EN LA PARROQUIA VICHE*. Obtenido de <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1535/1/DELGADO%20RODRIGUEZ%20NICOLE.pdf>
- Dirección de Aduanas de América latina, España y Portugal . (25 de julio de 2007). <https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/SA2007.pdf>. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/SA2007.pdf>: <https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/SA2007.pdf>
- EAE, B. S. (27 de Julio de 2022). *Retos en Supply Chain*. Obtenido de Los 6 objetivos de los indicadores de gestión logística: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/los-6-objetivos-de-los-indicadores-de-gestion-log>
- ECONOMIPEDIA. (2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones>

- EUMED. (2011). *EUMED.NET*. Obtenido de **TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES INCOTERMS 2000**: <https://www.eumed.net/coursecon/dic/incoterms.html?/coursecon/dic/incoterms.htm>
- EUROINNOVA. (2023). *¿Qué son los indicadores de gestión logística?* Obtenido de <https://www.euroinnova.ec/que-son-los-indicadores-de-gestion-logistica>
- EXPOK. (1 de MARZO de 2022). Obtenido de EXPOK: <https://www.expoknews.com/productos-afectados-por-la-guerra/>
- García, M. (2009). *La Nueva Teoría del Comercio Internacional en la*. Obtenido de [http://www.utm.mx/edi\\_anteriores/temas037/E3-.pdf](http://www.utm.mx/edi_anteriores/temas037/E3-.pdf)
- Hauser, C. (05 de Mayo de 2022). *The New York Times*. Obtenido de <https://www.nytimes.com/es/2022/05/05/espanol/aceite-girasol-escasez-ucrania.html>
- Jaimes, J. (2023). *Análisis de datos en el cuidado de *Elaeis guineensis* (palma africana) en Colombia, Ecuador y Perú*. Obtenido de <file:///C:/Users/LUCCIANA/Downloads/5-Jesus+Ramon+Jaimes+Becerra.pdf>
- MINCETUR. (2009). *El ABC del Comercio Exterior: Guía de Capacidades Gerenciales de Comercio Exterior*. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/03\\_G](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/03_G)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. (2019). *PROTOCOLO TECNICO, LOGISTICO Y DE SEGURIDAD PARA LA EXPORTACION*. Obtenido de <http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Protocolo-TLS-Pesca-Revisado-1.pdf>
- MUNDI. (28 de abril de 2022). Obtenido de <https://mundi.io/exportacion/importancia-logistica-de-exportacion/#:~:text=La%20log%C3%ADstica%20de%20exportaci%C3%B3n%20es,de%20mercanc%C3%ADas%20y%20su%20despacho.>
- OLIOJOYA. (24 de Enero de 2023). *EMIS*. Obtenido de [https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Oliojoya\\_Industria\\_Aceitera\\_CIA\\_Ltda\\_es\\_3567653.html](https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Oliojoya_Industria_Aceitera_CIA_Ltda_es_3567653.html)
- PRIMICIAS. (2022). *¿Qué pasa con el precio del aceite en Ecuador?* . Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/que-pasa-con-el-precio-del-aceite-en-ecuador/>

- Ramales, M. (2013). *Economía Internacional Apuntes Introductorios*. . Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1291/1291.pdf>
- Sánchez , A. M., Vayas, T., Mayorga , F., & Freire, C. (2018). *Sector aceites y grasas del Ecuador*. Obtenido de <https://obest.uta.edu.ec/wp-content/uploads/2020/10/Sector-aceites-y-grasas-de-origen-vegetal-y-animal-del-Ecuador-1.pdf>
- Vega, C., & Villegas, A. (2018). *PROPUESTA DE MEJORA EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN AÉREA EN UNA AGENCIA DE CARGA PARA EL INCREMENTO EN SUS INGRESOS*. Obtenido de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624304/VILLEGAS\\_EA.pdf?sequence=9](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624304/VILLEGAS_EA.pdf?sequence=9)
- Zapata, D. (2012). *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE ESTEARINA DE PALMA AL MERCADO DE VENEZUELA*. Obtenido de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624304/VILLEGAS\\_EA.pdf?sequence=9](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624304/VILLEGAS_EA.pdf?sequence=9)


## ANEXOS

Anexo

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	x		x			x	x		x		
2	x		x			x	x		x		No es recomendable una pregunta con respuestas cerradas en una entrevista, sugiero transformes en preguntas abiertas
3	x		x			x	x		x		Sugiero no colocar opciones de respuestas.
4	x		x			x	x		x		
5	x		x			x	x		x		
6	x		x			x	x		x		No es recomendable una pregunta con respuestas cerradas en una entrevista, sugiero transformes en preguntas abiertas
7	x		x			x	x		x		
8	x		x			x	x		x		No es recomendable una pregunta con respuestas cerradas en una entrevista, sugiero transformes en preguntas abiertas
9	x		x			x	x		x		
10	x		x			x	x		x		
11	x		x			x	x		x		
<b>ASPECTOS GENERALES</b>									<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario									x		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación									x		Organizar las preguntas en función de los objetivos de la investigación

Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia	x		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir	x		
<b>V A L I D E Z</b>			
<b>APLICABLE:</b>		<b>NO APLICABLE:</b>	
<b>APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:</b>	x		
Validado por:			
C.I.:	0802472969		
Firma:			
Fecha:	7-8-2023		

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	X		X			X	X		X		
2	X		X			X	X		X		
3	X		X			X	X		X		
4	X		X			X	X		X		
5	X		X			X	X		X		
6	X		X			X	X		X		
7	X		X			X	X		X		
8	X		X			X	X		X		
9	X		X			X	X		X		
10	X		X			X	X		X		
11	X		X			X	X		X		
<b>ASPECTOS GENERALES</b>									SI	NO	<b>OBSERVACIONES</b>
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario									X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación									X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia									X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir									X		
<b>V A L I D E Z</b>											
<b>APLICABLE:</b>						X		<b>NO APLICABLE:</b>			
<b>APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:</b>											

Validado por:	Mario Armas Arias
C.I:	0503270506
Firma:	
Fecha:	08-08-2023

## Anexo

Fecha de entrega: 07-sep-2023 06:57a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2159789781

Nombre del archivo: Lucciana\_Montaquiza.docx (211.25K)

Total de palabras: 15578

Total de caracteres: 86002

### Tesis final

#### INFORME DE ORIGINALIDAD



#### FUENTES PRIMARIAS



Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 1%