

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE  
ESMERALDAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ESTUDIO DE CASO**

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:**

**ANÁLISIS DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN  
DEL ACEITE DE PALMA PRODUCIDO EN EL CANTÓN  
QUININDÉ PROVINCIA DE ESMERALDAS**

**AUTOR:**

**JENNIFFER PAULINA SEGURA CAIZA**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

**COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA Y TRANSPORTE**

**ASESOR:**

**ING. PAUL VERA MORAN**

**ESMERALDAS- JULIO 2017**

## **TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.

.....  
**PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**

.....  
**Lector 1**

.....  
**Lector 2**

.....  
**Mgt. Francisco Mila Carvajal**  
**Director de la Escuela de Comercio Exterior**

.....  
**Director de Tesis**  
**Fecha: JULIO 2017**

## **AUTORÍA**

Yo, **SEGURA CAIZA JENNIFFER PAULINA**, declaro que la presente investigación está enmarcada en un estudio de caso es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud de que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas.

.....  
**SEGURA CAIZA JENNIFFER PAULINA**

**C.I. 0802547307**

## **DEDICATORIA**

*Dedico este estudio de caso a todos aquellos que no creyeron en mí, a aquellos que esperaban mi fracaso en cada paso que daba hacia la culminación de mis estudios, A mi madre en especial que con mucho esfuerzo y sacrificio pudo ayudarme en todo lo necesario que con su apoyo incondicional me ha dado el impulso para este logro y todo los honores te lo mereces tu por ser una gran madre que nunca desmallaste a pesar de los obstáculos que había.*

## **Agradecimiento**

A Dios en primer lugar por darme la oportunidad de cumplir el sueño anhelado de obtener mi título profesional.

A mis profesores que me ayudaron con sus palabras de aliento a seguir adelante y no a desmayar.

Agradezco a mi familia por su dedicación y esfuerzo, constituyéndose en pilares fundamentales en mi desarrollo profesional.

## Contenido

1. Resumen .....	9
2. Abstract.....	10
3. Justificación .....	11
4. Planteamiento del Problema.....	12
5. Objetivos.....	13
5.1. General.....	13
5.2. Específicos.....	13
6. Metodología .....	14
6.1. Tipo de investigación .....	14
6.1.1. Descriptivo .....	14
6.2. Método de investigación .....	14
6.3. Técnicas de investigación .....	14
6.3.1. Entrevista .....	15
6.3.2. Encuesta.....	15
6.3.3. Procedimientos a utilizar .....	15
6.4. Fuentes de información.....	15
6.4.1. Primaria.....	16
6.4.2. Secundaria .....	16
6.4.3 Terciaria .....	16
6.5. Población y Muestra .....	16
7. Marco Teórico.....	17
7.1. Marco Conceptual.....	17
7.1.1. Comercialización .....	17
7.1.2. Comercio Exterior .....	17
7.1.3. Negociaciones .....	18
7.1.4. Exportación .....	18
7.1.5. Consorcio de Exportación .....	18
7.1.6. Clasificación Arancelaria .....	18
7.1.9. Palma Africana .....	20
7.1.10. Características de Palma Africana .....	21

7.1.11.	Tipos de aceite .....	23
7.1.12.	Producción en el Ecuador .....	23
7.1.13.	Producción de aceite de palma (Quinindé) .....	24
7.1.14.	Actualidad del aceite de palma .....	24
7.1.15.	Mercado Interno de aceite de palma .....	25
7.1.16.	Extractoras de aceite de palma cantón Quinindé .....	25
7.1.17.	Sistema Armonizado .....	26
7.1.18.	Negociación a nivel del mundo .....	27
7.1.19.	Comercialización del aceite de palma .....	28
7.1.20.	Exportaciones .....	28
7.1.21.	Estrategias de precios .....	31
7.1.22.	Tipos y condiciones de venta .....	32
7.2.	Marco Legal .....	32
7.2.1.	Regímenes Aduaneros .....	32
7.2.2.	Regímenes de Exportación .....	32
7.2.3.	Regímenes de no transformación .....	32
7.2.4.	Regímenes de transformación .....	33
7.2.5.	Ente Regulador .....	33
7.2.6.	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones .....	33
7.2.7.	Normas de Origen .....	34
8.	Análisis .....	35
9.	Resultado .....	40
9.1.	Volumen de ventas de exportaciones .....	40
9.2.	Competencia de Ecuador vs la Región en precios de exportación de aceite .....	41
9.3.	Proceso de exportación y comercialización .....	42
9.3.1	Consulta del detalle de la declaración de exportación .....	45
9.3.2	Consulta del detalle de la declaración de exportación .....	46
10.	Propuesta de Intervención .....	49
11.	Conclusión .....	57
12.	Bibliografías .....	58

## Índice de Figura

Figura 1 .....	21
Figura 2 .....	22
Figura 3 .....	26
Figura 4 .....	27
Figura 5 .....	29
Figura 6 .....	30
Figura 7 .....	31
Figura 8 .....	35
Figura 9 .....	35
Figura 10 .....	36
Figura 11 .....	37
Figura 12 .....	37
Figura 13 .....	38
Figura 14 .....	38
Figura 15 .....	39
Figura 16 .....	43
Figura 17 .....	54

## Índice de Tabla

Tabla 1 .....	23
Tabla 2 .....	40
Tabla 3 .....	41

## **1. Resumen**

La palmicultura en el Ecuador, se ha convertido en una actividad agroindustrial muy rentable y dinámica, impulsando el desarrollo económico y social de áreas rurales. El presente estudio de caso tiene como finalidad dar un conocimiento sobre la exportación directa del aceite de palma a los Palmicultores del cantón Quinindé.

Como parte del estudio también se incluye la investigación de la logística, que comienza con la documentación requerida para la exportación de aceite de palma desde Ecuador hasta los diferentes países.

Para este estudio de caso la metodología utilizada fue la investigación exploratoria debido a la obtención de información sobre la posibilidad de llevar a cabo un estudio más completa sobre un contexto.

Se analiza la incidencia que ha tenido la producción del aceite de palma sobre las exportaciones no tradicionales, detallando la importancia de estas exportaciones sobre el PIB como fuente generadora de ingresos y de empleo. Al final se concluye que la producción de aceite de palma y sus estaciones tienen una gran importancia sobre las exportaciones y sobre la economía del país.

El excelente potencial de crecimiento de su cultivo del aceite de palma sus principales productores a nivel mundial son: Indonesia, Malasia, Tailandia, Nigeria y Colombia, lo hacen altamente competitivo en el mercado mundial y económicamente viable para la producción de biodiesel.

Por último se concluye con la realización de un consorcio de exportación que ayudará los Palmicultores del Aceite de palma producido en el cantón Quinindé a realizar sus exportaciones directas a cualquier parte del mundo. El puerto de Esmeraldas cuenta con toda su infraestructura en condiciones para que los exportadores de aceite de palma puedan realizar sus actividades de exportación teniendo, en cuenta que el proceso de comercializar y exportar es totalmente fácil.

## **2. Abstract**

Palm growing in Ecuador has become a very profitable and dynamic agro industrial activity, promoting the economic and social development of rural areas. The purpose of this case study is to provide on the direct export of palm oil to Palmicultor of the Canton Quinindé.

As part of the study also includes the investigation of logistics which begins with the documentation required for the export of palm oil from Ecuador to the different countries.

This case study took into consideration the methodology to be used where this entails us to analyze the corresponding study, His methodology for this research was the exploratory one due to the obtaining of information on the possibility of carrying out a more complete investigation on a context.

It analyzes the impact of palm oil production on no traditional exports, detailing the importance of these exports on PIB as a source of income and employment. In the end, it is concluded that the production of palm oil and its stations have a great importance on the exports and on the economy of the country.

The excellent growth potential of its cultivation in the main producers worldwide such as Indonesia, Malaysia, Thailand, Nigeria and Colombia, its low price makes it highly competitive in the world market and economically viable for the production of biodiesel.

Finally, it concludes with the realization of an export consortium that will help palm growers of palm oil produced in the canton Quinindé to export directly to any part of the world; considering that the port of Esmeraldas has all its infrastructure in order for palm oil exporters to be able to carry out their export activities taking into account that the process of marketing and exporting is totally easy.

### **3. Justificación**

El Ecuador cuenta con cantidades considerables de producción de aceite de palma, lo que causa que una parte se consigne al consumo interno y el excedente vaya directamente a las exportaciones, siendo uno de los principales compradores Venezuela y con el que se mantienen importantes relaciones comerciales.

En un mundo tan globalizado y altamente competitivo, donde cada día se acogen nuevas formas de gestión, más flexibles, en donde la lucha de los procesos de comercialización y de la tecnología es un gran reto día a día, es necesario trabajar intensamente en la búsqueda de nuevas oportunidades de producción y mejorar los existentes.

Una de las fortalezas que más se destaca en la agroindustria del aceite de palma, es su alta productividad en términos de aceite por área cultivada, por esta razón se ve al aceite de palma como una de las principales fuentes de comercialización.

El presente trabajo busca brindar a productores, y exportadores ecuatorianos mayores conocimientos sobre la comercialización y producción de aceite de palma ecuatoriana, con el propósito de mejorar aspectos de desarrollo económico, que evalúen la contingencia de plasmar transacciones comerciales con distintos países.

Es importante porque generará fuentes de información relevante, para la toma de decisiones y su planificación, para el mejoramiento de selección de productos. Servirá porque una vez analizado el proceso de comercialización se determinaran posiblemente cadenas de producción.

La información proporcionada en la investigación servirá también para la toma de decisiones de los que comercializan el aceite de palma, para una mejora y rentable planificación de los procesos de comercialización que servirán para nuevas inversiones.

Así pues la relevancia de la investigación se haya en analizar el proceso de la comercialización del aceite de palma donde las productoras estén preparadas para una buena comercialización.

#### **4. Planteamiento del Problema**

Las primeras plantaciones de palma en Ecuador se inician en 1953, en Santo Domingo de los Tsáchilas y Quinindé, los cultivos en esa época fueron relativamente pequeños, no es sino hasta 1967 cuando comienza a entrar en auge este sector y para esa fecha se cuentan ya con más de 1000 hectáreas sembradas. Conforme a datos del último censo

El Ecuador tuvo su auge en el mercado aceitero, donde se posicionó como uno de los trascendentales productores y exportadores a nivel latinoamericano, siendo así el principal proveedor de aceite de palma a diferentes países.

El insuficiente nivel de procedimientos de Comercio Exterior, por falta de capacitación y conocimiento de campo en el sector industrial y productivo, hace la determinación de situaciones estructurales de la economía en nuestro País. La inexactitud de datos estadísticos e información genera que no se direccionen proyectos sustentables, o de crecimiento para la comercialización, de que no se genere proyecto de exportación y que no se conozca en sí información real que permita la toma de decisiones a los productores.

Conforme a lo detallado se han tomado en cuenta las siguientes interrogantes.

1. ¿Cómo se realiza el proceso de comercialización del aceite de palma desde su producción hasta su comercialización?
2. ¿Los productores del aceite de palma están exportando directamente sus productos?
3. ¿Cuáles son los precios de venta del Aceite de Palma entre Ecuador y los demás países exportadores?
4. ¿Qué conocimientos de comercialización y exportación de su producto tienen los productores de aceite de palma?

## **5. Objetivos**

### **5.1. General**

Analizar el proceso de comercialización a través del estudio de la cadena logística de las exportaciones realizadas por el Puerto comercial de Esmeraldas en el periodo 2014-2016.

### **5.2. Específicos**

- Determinar cuál es el volumen de venta de los productores de aceite de Palma.
- Determinar la competencia de precios entre Ecuador y países exportadores de aceite de palma.
- Establecer el proceso de comercialización y exportación del aceite de palma por el Puerto Comercial de Esmeraldas producido en el cantón Quindé.

## **6. Metodología**

### **6.1. Tipo de investigación**

Es importante conocer la eficacia de la investigación a realizar y esté depende de la estrategia a utilizar para obtener toda la información que se requiere y generar un análisis exitoso. Para determinar el tipo de metodología se utilizó en la investigación varios tipos, y ubicamos el nivel en el cual se encuentra nuestro objetivo general.

#### **6.1.1. Descriptivo**

Se aplicó puesto que busca analizar la comercialización del aceite de palma acudiendo a técnicas específicas de las encuestas para obtener toda información requerida de variables mencionadas; en este caso la comercialización del aceite de palma por lo que su finalidad es describir aspectos primordiales.

### **6.2. Método de investigación**

Para una excelente investigación de trabajo es determinar la profundidad de estudios de acuerdo al tema planeado, el presente estudio de caso lleva antecedentes ciertos, es por esto que se utilizó el método inductivo ya que partió de una situación que señala una problemática y busca llegar a soluciones y análisis fundamentales.

### **6.3. Técnicas de investigación**

La aplicación de las técnicas es muy importante porque es ahí donde vamos a recolectar más información exacta para las conclusiones de nuestros objetivos; donde se utilizó tres técnicas que se menciona a continuación.

### **6.3.1. Entrevista**

Se utilizó en la presente investigación la técnica de la entrevista mediante una conversación con los expertos en la materia, con la finalidad de profundizar y obtener conocimiento sobre la logística y comercialización del producto.

La entrevista será estructurada una información más puntual y concreta de acuerdo a lo que se está desarrollando.

La entrevista se aplicará a personas especialista Autoridad Portuaria Esmeraldas (APE), Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Extractoras de aceite de palma y Exportadores.

### **6.3.2. Encuesta**

Esta técnica de la encuesta fue utilizada en la presente investigación, dirigida a las extractoras de aceite de palman del cantón Quinindé.

### **6.3.3. Procedimientos a utilizar**

Una vez realizada todo lo anterior se procedió a realizar las encuestas y las entrevistas para conseguir información de suma importancia para la elaboración del Estudio de Caso.

Se realizó la entrevista a la exportadora CIECOPALMA S.A al Ing. Martin Guamán, OLIOJOYA Ing. Mario Alzamora (Gerente)

## **6.4. Fuentes de información**

Permite identificar la búsqueda y el acceso a conocimientos requeridos donde la principal fuente de información fue tomada por OLIOJOYA, CIECOPALMA y ANCUPA las principales Asociaciones de Palmicultores del Ecuador para la presente investigación, en las cuales se centran en las siguientes formas:

#### **6.4.1. Primaria**

Como fuente primaria de información se incluye la entrevista realizada a los expertos o especialistas, por lo que se pondrá obtener pensamientos actualizados y originales de la fuente.

#### **6.4.2. Secundaria**

Como fuente secundaria de información se incluye la base de datos de la Balanza Comercial, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (Magap), Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae), Asociación Nacional de Cultivadores en Palma Aceitera (Ancupa), Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador).

#### **6.4.3 Terciaria**

Por último como fuente de información se incluirán páginas web, libros y tesis que sirvan de complementos para el presente estudio del análisis.

### **6.5. Población y Muestra**

Para la realización de la investigación en el presente estudio de caso, se consideró los datos proporcionado por. SENAE, OLIOJOYA, PRO ECUADOR, CIECOPALMA juntamente con la Asociación nacional de cultivadores en palma aceitera del cantón de Quinindé ANCUPA. Con el objetivo de obtener información para determinar el análisis de la comercialización.

Para la obtención de la investigación se procedió a la elaboración primera de encuestas y entrevistas cuyo propósito es de determinar la perspectiva de proceso de comercialización del aceite de palma.

## **7. Marco Teórico**

### **7.1. Marco Conceptual**

#### **7.1.1. Comercialización**

Para la realización del presente estudio es necesario tener claro varias definiciones que nos servirá de mucho para el desarrollo del mismo empezando por la comercialización.

“La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales”. (Empresa, 2012)

Cabe indicar con lo detallado la comercialización es llegar a desarrollar una estrategia para vender un producto o servicio en cualquier parte sea local o al exterior.

#### **7.1.2. Comercio Exterior**

La Economía mundial siempre se ha relacionado con el comercio exterior por las exportaciones de un producto de un país a otro.

Es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional. (Ceballo, 2015)

Por lo tanto una de las actividades de las personas desde mucho tiempo es el comercio, el mismo que siempre ha sido uno de los primeros motores del desarrollo de las diferentes actividades a nivel mundial. En la cual esta ha ido evolucionando con el pasar el tiempo también sus elementos se fueron haciendo cada vez más forzados por las transacciones comerciales de un país a otro.

### **7.1.3. Negociaciones**

La negociación es un proceso de comunicación dinámico en el cual dos o más partes intentan resolver diferencias y defender intereses en forma directa a través del diálogo con el fin de lograr una solución o un acuerdo.

### **7.1.4. Exportación**

“Es el régimen aduanero que permite 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.” (Ecuador, 2017). Por lo tanto es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras que separan de las naciones.

### **7.1.5. Consorcio de Exportación**

“Es una alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y de facilitar la exportación de esos productos mediante acciones conjuntas.” (ONUDI, 2015). Por lo tanto el consorcio de exportación se lo puede considerar como el conjunto de varias empresas con el propósito de integrarse mutuamente y de facilitar el acceso a los mercados extranjeros.

### **7.1.6. Clasificación Arancelaria**

“Es un sistema en el cual permite toda identificación de un producto de mercancías que se comercializan en cualquier parte del país, permitiéndoles a los organismos de control aplicar las correctas medidas arancelarias y no arancelarias.” (SENAE , 2015)

### **7.1.7. Declaración Aduanera**

Para conocer más sobre los documentos que se necesita al momento de realizar una exportación es necesario conocer su definición así lo afirma el COPCI.

Art 63.- La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones. (COPCI ART 63, s.f.)

### **7.1.8. Documento de soporte**

Son documentos tan sencillo que permite la exportación directa de un producto según el COPCI

Art. 73.- Documentos de soporte.- Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.

Los documentos de soporte son: Documento de transporte, Facturas Comercial, BL, Certificado de origen (COPCI ART 73, s.f)

### **7.1.9. Palma Africana**

En la actualidad la palma aceitera es uno de los principales cultivo en nuestro país y sobre todo en nuestro cantón de Quinindé debido a los variados usos que se le puede dar a este producto.

La palma africana (*Elaeis guineensis*) es originaria del Golfo de Guinea (África occidental) y se extiende hasta 15° de latitud norte y sur. Deriva su nombre del griego Eleia, que quiere decir oliva, por sus frutos ricos en aceite, y de guineensis por la procedencia de su zona de origen. Los primeros cultivos de palma aceitera en el Ecuador comenzaron a producirse en el año 1953, con el objetivo de reducir las importaciones de aceite de cocina que es más costoso, alrededor de la mitad de la producción de aceite de palma crudo. (Pro Ecuador, 2014)

La palma africana ha sido utilizada desde la antigüedad para la obtención de aceite, produce dos tipos de aceite, el del fruto y el de la semilla.

El aceite alimentario se comercializa como aceite comestible, margarina, cremas, etc., y el aceite industrial es utilizado para la fabricación de cosméticos, jabones, detergentes, velas, lubricantes, etc. El aceite de palma africana representa casi el 25 % de la producción de aceites vegetales en el mundo. Es considerado como el segundo aceite más ampliamente producido sólo superado por el aceite de soja. (Pro Ecuador, 2014)

A pesar de ello, dentro de las plantas oleaginosas, es la de mayor rendimiento en toneladas métricas de aceite por hectárea. En comparación con otras especies oleaginosas, la palma africana tiene un rendimiento por hectárea varias veces superior. Es así que para producir lo que mismo que una hectárea de palma, se necesitan sembrar 10 y 9 ha de soja y girasol, respectivamente.

La producción mundial de aceite de palma se calcula en más de 3.000 millones de toneladas métricas. Los principales países productores son: Malasia, Nigeria, Indonesia, Zaire, Costa de Marfil, y otros países africanos y sudamericanos. (Pro Ecuador, 2014)

En América se estableció a partir del siglo XV y actualmente existen plantaciones con alta tecnificación en Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Costa Rica, Venezuela y México. (Joomlal, s.f.)

Figura 1



Fuente: FEDEPAL

#### **7.1.10. Características de Palma Africana**

Es una planta de las que nacen frutos por millares, esféricos, ovoides o alargados, para conformar racimos compactos de entre 10 y 40 kilogramos de peso, es de color anaranjado rojizo, del sol tropical que les brinda la madurez, los frutos son de color violeta oscuro, casi negro. En su interior guardan una única semilla, la almendra o palmiste, que protegen con el cuesco, un endocarpio leñoso rodeado, a su vez, por una pulpa carnosa su características a continuación.

- Contiene gran cantidad de ácidos grasos saturados, es muy estable y de difícil oxidación.
- Alto contenido de caroteno (vitamina A).
- Los tocoferoles y tocotrienoles (fracciones de vitamina E), actúan como agentes antioxidantes que restringen el daño celular provocado por la acción de sustancias tóxicas.

Figura 2



Fuente: FEDEPAL

### 7.1.9 Aplicación de Palma Aceitera

La palma aceitera genera una gran variedad de productos y subproductos que son utilizados en la alimentación y la industria. El producto principal obtenido es el aceite de palma crudo a partir del cual se elaboran mantecas y aceites para el consumo humano directo. Para lograrlo, son necesarias las siguientes etapas:

- **Esterilización:** se realiza a una presión de vapor de  $2-3 \text{ kg} \cdot \text{cm}^{-2}$  durante 30-45 min dependiendo del estado de madurez de los racimos. Los objetivos de la esterilización son facilitar el desprendimiento de los frutos del raquis, reducir los ácidos grasos libres del aceite, posibilitar el proceso de extracción del aceite al suavizar el mesocarpio y facilitar el proceso de clarificación del aceite.
- **Digestión:** consiste en macerar los frutos bajo condiciones de vapor de agua a temperaturas de  $95 \text{ }^\circ\text{C}$ . En esta fase se rompen las células en las cuales está contenida el aceite rojo este puede ser liberado espontáneamente o bien se facilita su extracción para la próxima etapa
- **Extracción del aceite:** se realiza con prensas de tornillos de doble eje.
- **Clarificación:** el aceite rojo del mesocarpio que sale de la prensa es aceite crudo, con altos contenidos de impurezas y gran cantidad de material fibroso proveniente del mesocarpio. Además, contiene materias no oleaginosas que se deben eliminar para lograr una buena calidad de los aceites. (InfoAgro, 2012)

### 7.1.11. Tipos de aceite

- Aceite de palma
- Aceite de palmiste

### 7.1.12. Producción en el Ecuador

El Ecuador es el segundo país productor de aceite de palma que ha venido evolucionando durante todo este tiempo donde Fedapal menciona que.

La producción de aceite crudo de palma se ha duplicado en los últimos años y el Ecuador ha pasado de ser abastecedor de una parte del mercado interno a un importante exportador. Mientras que en 2004, la producción de aceite de palma fue de 282,000 TM, en 2014 se estimó en 540,000TM. Como se observa en la tabla de continuación. (Fedapal 2014)

Tabla 1

Producción de aceite de palma en Ecuador (toneladas)			
	Producción	Consumo	Excedente
2004	282,152	200,798	81,354
2005	3,339,952	201,258	138,694
2006	352,120	204,039	148,081
2007	396,301	211,277	185,024
2008	418,380	209,675	208,705
2009	428,594	210,485	218,109
2010	380,301	209,840	170,461
2011	472,988	211,949	261,039
2012	539,498	213,600	325,898
2013*	496,581	215,695	282,981
2014**	540,000	215,000	325,000

Fuente: Pro Ecuador

### 7.1.13. Producción de aceite de palma (Quinindé)

El proceso comienza con la extracción de los racimos de palma que al mismo tiempo son esterilizados, cocinándolos a elevadas temperaturas, luego se separan las frutas las cuales son agitadas con el propósito de descomponer las células que contienen aceite, para prensarlas, el aceite en bruto que se obtiene se recoge, se transa para reducir las partículas más grandes que sobran, el aceite es tamizado y clarificado.

Durante la extracción de la palma se sacan dos tipos de aceite como el de aceite rojo y de palmiste el cual también se utiliza mucho para los chocolates.

- **Aceite crudo de palma:** Se obtiene del mesocarpio de la fruta de la palma de aceite, se caracteriza por tener una relación 1:1 de ácido palmítico y ácido oléico, lo cual le imprime una alta estabilidad a la oxidación y no requiere de hidrogenación (proceso precursor de ácidos grasos), alto contenido de vitaminas A y E.
- **Aceite refinado de palma:** Es el aceite ya industrializado lo utilizan para el aceite de cocina, como mantequillas, manteca, grasas para panadería, también para la elaboración de jabones, detergentes y cosméticos.
- **Aceite de palmiste:** Es el resultado de la extracción realizada a las almendras del fruto de la palma de aceite que se utiliza para la elaboración de margarinas, cosméticos y jabones. (Wendy Barcia, 20212)

### 7.1.14. Actualidad del aceite de palma

“Los propósitos primordiales del sector Palmicultor en Ecuador, incrementa la productividad de la palma en hectáreas, actualmente ya sembradas tratando de esta manera, no aumentar extensiones de cultivo”

Por lo tanto el aceite de palma se lo considera como uno de los cultivos más variados y principales que se encuentra en el país, debido a los múltiples usos que tantos productores, industrias y exportadores le dan gran importancia, este producto brinda mayor rendimiento por hectáreas, además proporciona una transformación y valor agregado, por ejemplo en el uso de biocombustibles, jabones, aceites de cocina, etc.

El aceite de palma después del petróleo es uno de los productos que se exporta por el puerto de Esmeraldas con frecuencias relativas a los diferentes países.

#### **7.1.15. Mercado Interno de aceite de palma**

La Fundación de Fomento de Exportaciones de Aceite de Palma y sus Derivados de Origen Nacional (FEDAPAL), constituye un grupo económico de cuatro empresas principales como son: DANEC, ALES, EPACEM y OLIOJOYA a través de esta institución se regula el precio del aceite crudo de palma a nivel nacional.

“Es a una actividad comercial que opera dentro de límites, y que a su vez está rodeada por un mercado más grande. El caso más habitual lo constituye un mercado nacional puesto en contraste con el comercio internacional.” (Ramirez, 2007)

#### **7.1.16. Extractoras de aceite de palma cantón Quinindé**

En el Ecuador existen 50 extractoras de aceite de palma, en el canton Quinindé de las cuales 12 extractoras se encuentran el cantón Quinindé: ACEITEPLACER, DANAIMA, PEXA, AEXAV, PALCIEN, PALMERA DE LOS ANDES, LA COMUNA, LA SEXTA, OLEAGINOSAS DEL CASTILLO, AIQUIZA, DANEC y UNIPAL las cuales se dedican exclusivamente a la extracción de aceite de palma en lo que concierne a la capacidad de extracción en toneladas de fruta fresca, las empresas Palmeras del Ecuador, Comuna y Palmeras de los Andes, son las que mayor capacidad de procesamiento tienen actualmente ya que las otras extractoras mencionada no cuenta con suficiente plantas para poder obtener más ingresos por lo que esto genera déficit por parte de las otras extractoras.

El aceite de palma para ser exportado a cualquier parte de mundo necesita una declaración aduanera en la cual se requiere clasificarse conforme al sistema armonizado

### 7.1.17. Sistema Armonizado

El principal instrumento utilizado para la clasificación de mercancías es el sistema armonizado (S.A) en el cual se basan la mayoría de las tarifas arancelarias del mundo.

“El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, al que se denomina generalmente como Sistema Armonizado, o simplemente como "SA", es una nomenclatura internacional polivalente de productos elaborada por la Organización Mundial de Aduanas.(OMA)” (Pro Ecuador, 2013)

Cada país puede añadir más dígitos a esos seis, en función de sus necesidades tributarias y estadísticas. Por ejemplo, la numeración en la nomenclatura mexicana y en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), consta de 8 dígitos en total, mientras que en Canadá, España (en general la Unión Europea (Taric) y los Estados Unidos de América, consta de 10. A continuación se muestra un ejemplo donde indica el número, partida, subpartida, entre otros.

Figura 3



Fuente: SENA

Para el desarrollo de este proyecto se tomó en consideración la clasificación arancelaria en este producto fue el aceite de palma en la cual permite la identificación de una mercancía que se comercializa internacionalmente, a través de un código numérico; para Ecuador se usa la nomenclatura Arancelaria de la comunidad andina (NANDINA)

Figura 4

<b>Subpartida Arancelaria</b>	
Sección III:	GRASAS Y ACEITE ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL.
Capítulo 15:	Grasas y aceites animales o vegetales, producto de su desdoblamiento, grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal.
Partida del Sist. Armonizado 15.11	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.
Sub Partida Regional 1511.10.00	Aceite en Bruto

Elaborado por: Autora

### **7.1.18. Negociación a nivel del mundo**

La palabra negociación es de suma importancia tan marcada que la sitúa por encima de otras formas de solución de conflictos de una negociación de cualquier índole.

Una negociación es una actividad en la que dos partes, cuyos intereses son en parte complementarios y en parte opuestos, tratan de alcanzar un acuerdo que satisfaga al máximo los intereses de uno y otro, al tiempo que facilita la realización de nuevas negociaciones en el futuro. (Nuñez, 2009)

Por lo tanto se considera a la negociación parte fundamental de una exportación o importación donde la clave para esta transacción consiste en buscar activamente los mercados, Por otro lado el exportar a múltiples mercados permite a las empresas diversificar su negocio.

#### **7.1.19. Comercialización del aceite de palma**

Toda comercialización va de la mano del proveedor y del cliente en donde hacen un pacto de comercialización de cualquier producto y llegan a un acuerdo. La relación entre los precios de la fruta fresca (materia prima) y los del aceite crudo ha sido inequitativa, los precios al productor se han mantenido mientras que los precios del aceite, su derivado, han tenido grandes fluctuaciones.

El precio local del aceite de palma lo sugiere mensualmente Fedapal, tomando en cuenta cuatro variables: el precio de importación que es proporcionado por Malasia e Indonesia el precio del aceite de soya que es un bien sustituto, el precio de aceite de palma en Colombia y el volumen de excedentes de la producción local, pues mientras mayor sea el excedente de producción de aceite de palma en el mercado ecuatoriano, el precio local se acerca al precio internacional. (Pro Ecuador , 2014)

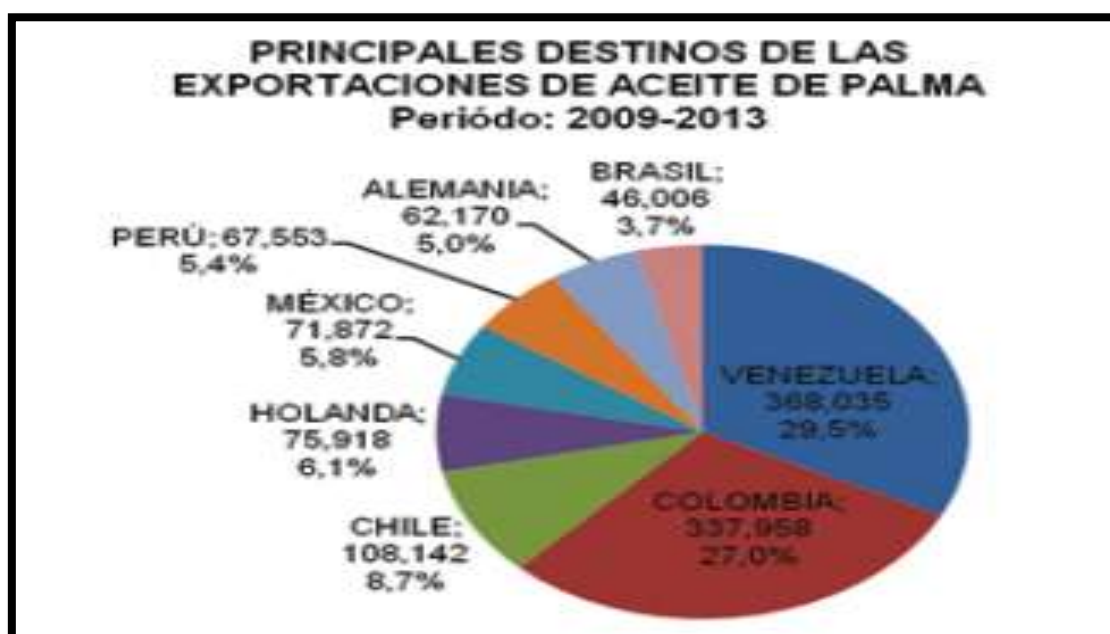
#### **7.1.20. Exportaciones**

Uno de los elementos importante es conocer el significado de exportación para que en cualquier momento de hacerlo tengamos claro que vamos a realizar, dicho por el Senae.

“Es el régimen aduanero que permite 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”.

Con base proporcionada por el Banco Central del Ecuador (BCE) las exportaciones de aceite de palma las tenemos a continuación.

Figura 5

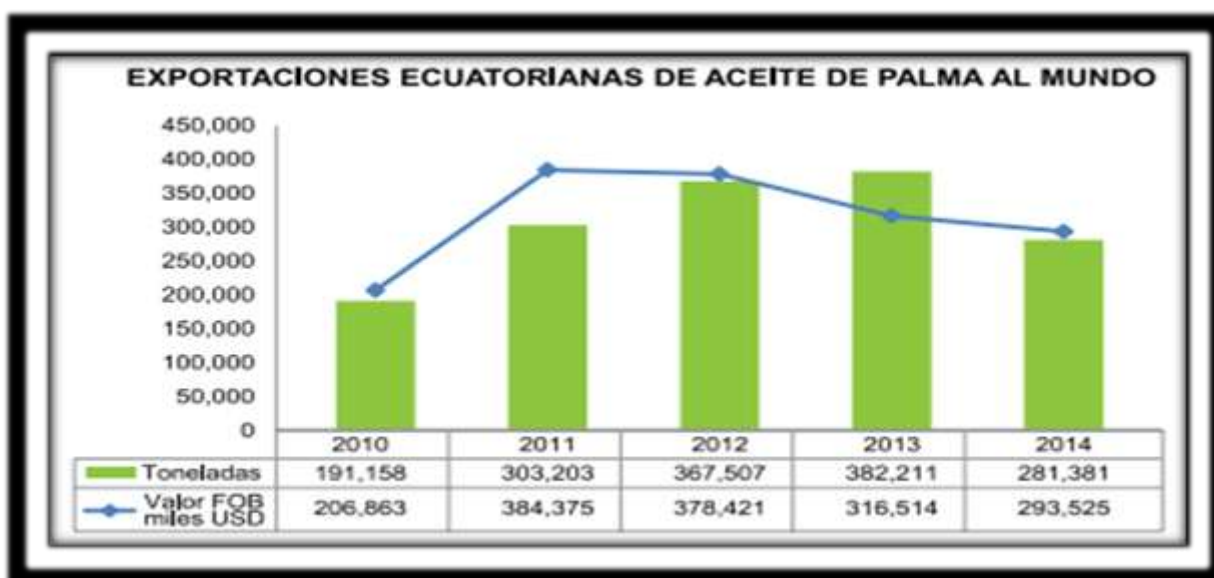


Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Como consiguiente tenemos que las exportaciones de los años 2009-2013 a los diferentes países han ido creciendo donde tenemos a dos países principales en este caso es Venezuela con un 29.5% y como segundo país Colombia con un porcentaje de 27.0% luego tenemos los demás países Chile, Holanda, Perú, Alemania, Brasil con varios porcentajes.

Otros nuevos mercados a donde se han empezado a destinar las exportaciones de este sector durante los últimos años son Canadá, Corea y Haití.

Figura 6

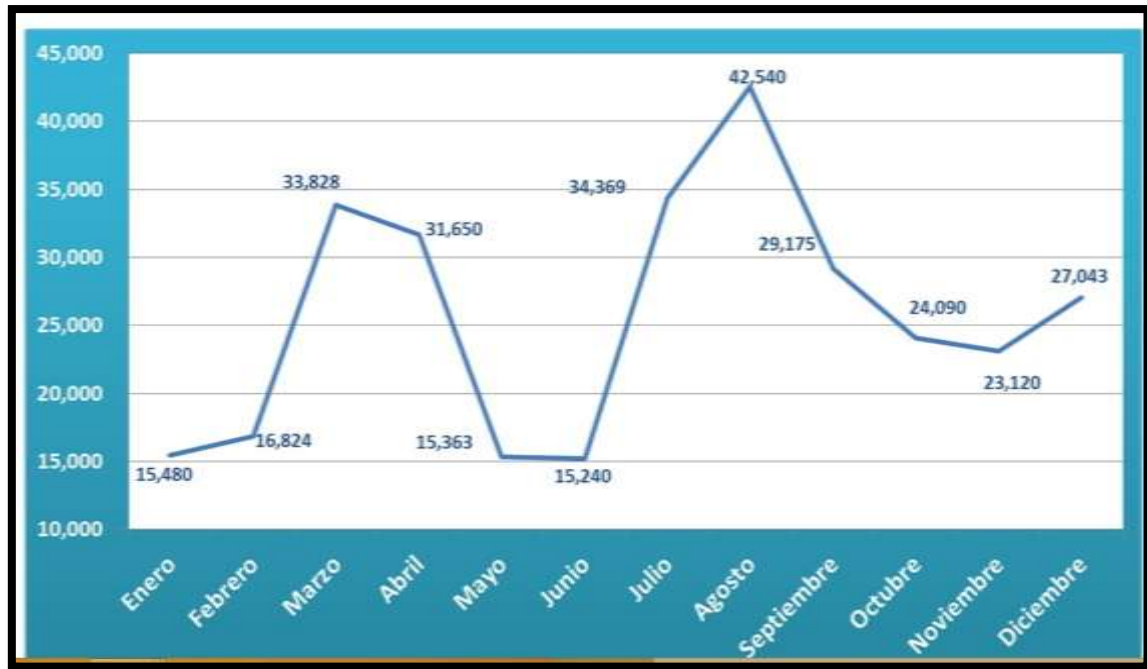


Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

En base a información proporcionada por el Banco Central de Ecuador, durante el periodo 2010-2014 las exportaciones de aceite de palma han presentado un crecimiento promedio anual en valor FOB de 9.1%, siendo el año 2011 donde se alcanzó un mayor valor, USD 384,375 miles. En relación a evolución de las exportaciones del sector en cantidad, al 2010 se exportaban 191,158 toneladas pasando a 281,381 a 2014; es decir que han crecido en una tasa promedio de 10.1% durante este periodo.

Figura 7

**Exportaciones aceite de palma por mes año 2015**



Fuente: FEDEPAL

En este grafico de exportación del año 2015 nos podemos dar cuenta que el mes con menos exportaciones han sido enero y junio por otra parte tenemos los siguientes meses que han subido nuestras exportaciones y por últimos tenemos una buena exportación en el mes de agosto en el cual es satisfactorio para nuestro país.

**7.1.21. Estrategias de precios**

El precio es uno de los factores determinantes al momento de realizar una compra, por lo cual se deben fijar estrategias coherentes con las estrategias de producto, distribución y promoción antes planteadas. Se plantea partir de una estrategia de penetración en el mercado, con precios bajos, para atraer a los consumidores.

### **7.1.22. Tipos y condiciones de venta**

Las condiciones de ventas al momento de una exportación las coloca el exportador a sus clientes por lo tanto tenemos que:

Las exportaciones ecuatorianas de aceite de palma se las realiza vía marítima, por lo general utilizando el término de negociación FOB; que básicamente consiste en que el comprador tiene que asumir los costos y riesgos originados de los artículos desde el embarque del puerto asignado donde llega, hasta ese punto la responsabilidad del exportador, aunque los trámites de exportación los realiza el propio país Ecuador. (APE, 2016)

## **7.2. Marco Legal**

### **7.2.1. Regímenes Aduaneros**

Para facilitar el comercio de exportación la ley aduanera vigente facilita ciertas herramientas para favorecer aquellas exportaciones que están situados al proceso productivo y comercialización dentro de los regímenes de exportación.

“Es el tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente”. (SENAE, 2015)

### **7.2.2. Regímenes de Exportación**

De conformidad (COPCI) Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones en describe cada uno de los regímenes de exportación de las mercancía que salen del país de la cual se determina su respectiva valoración.

### **7.2.3. Regímenes de no transformación**

- Exportación definitiva (Régimen 40) (Art. 158 del Reglamento al Copci)
- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado (Régimen 50)(Art. 159 del Reglamento al COPCI)

#### **7.2.4. Regímenes de transformación**

- Exportación definitiva (Régimen 40) (Art. 158 del Reglamento al COPCI)
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo (Régimen 51) (Art. 164 del Reglamento al COPCI)

#### **7.2.5. Ente Regulador**

El ente controlador Servicio de Aduana del Ecuador - SENAЕ el cual tiene el objetivo de verificar que se estén cumpliendo las disposiciones aduaneras, legales y reglamentarias que se encuentra establecida.

El SENAЕ tiene como misión:

Impulsar el buen vivir de la sociedad ecuatoriana, a través de un control eficiente al comercio exterior que promueva una competencia justas en los sectores económicos; teniendo como base un recurso humano honesto y productivo, una tecnología adecuada y un enfoque a la mejora permanente de nuestro servicios (SENAЕ, Aduana del Ecuador , s.f.).

#### **7.2.6. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

Ecuador es un país democrático que nos acoge con la ley para poder comercializar nuestros productos.

Art.3 Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. (Codigo Organico de la Produccion, 2010)

Conforme a lo anterior mencionado el código de la producción busca que el país le dé un producto de calidad y un valor agregado a nuestro producto, que salga a países vecinos donde se pueda incrementar los ingresos para beneficio del país.

#### **7.2.7. Normas de Origen**

Las normas de origen son importantes en los acuerdos comerciales preferenciales, donde la determinación del origen de un producto accederá su acceso al trato arancelario.

No es fácil determinar la procedencia de un producto en un contexto en que las materia primas y las partes y pieza sueltas cruzan el planeta de un extremo a otro en calidad de insumo destinados a instalaciones industriales que están desperdigadas por todo el mundo. (OMC, 2015)

Por lo tanto las normas de origen son importantes a la hora de recurrir a instrumentos de política comercial tales como los derechos antidumping y compensatorios, las marcas de origen y las medidas de salvaguardia. Conforme a lo que está en señalado las normas de origen proveen una base legal para determinar la nacionalidad del producto.

## 8. Análisis

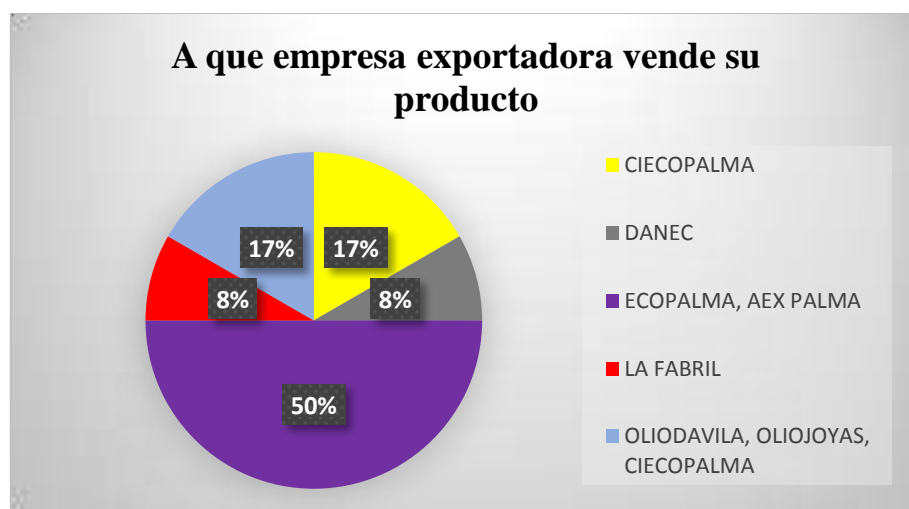
Figura 8



Fuente: Extractores de aceite de palma

La pregunta realizada responde a la necesidad de obtener asesoramiento de comercialización es decir datos primarios respecto al problema de investigación; ha tenido algún tipo de asesoramiento en la producción del producto, mismo que generalmente es promovido por asociaciones gremiales como ANCUPA o FEDAPAL donde el 75% contestó que sí y el 25% que no.

Figura 9



Fuente: Extractores de aceite de palma

Los datos obtenidos en la figura 9 corresponden a qué empresa exportadora le venden aceite de palma, obtuvimos resultados considerables que hay variedad en cada uno de ellos.

Las extractoras dijeron que el 17% de aceite de palma se lo vende a Ciecopalma, el 8% a Danec, el 50% a Ecopalma y Aex palma, el 8% para la fabril y como último el 17% a Oliodavila, Oliojoyas, Ciecopalma.

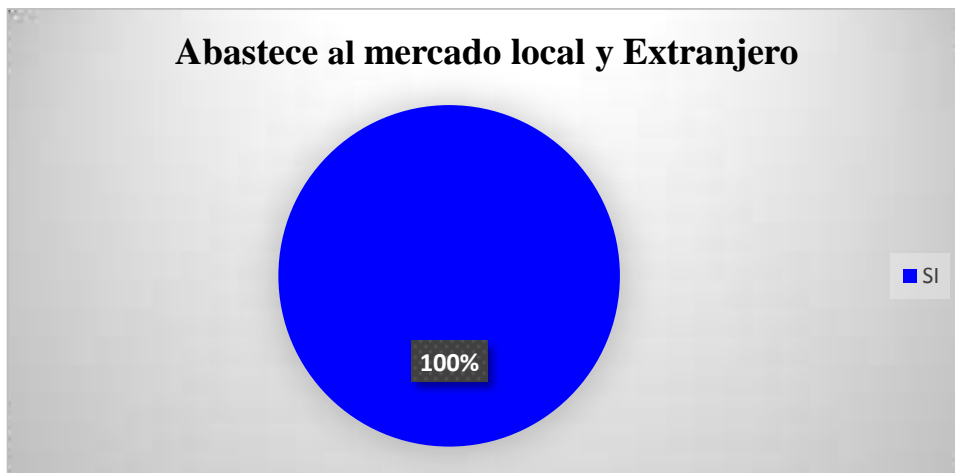
Figura 10



Fuente: Extractores de aceite de palma

Debido a la importancia que tiene la fruta de palma para las extractoras de aceite de palma, el tener conocimiento de cómo exportar directamente es una información que le sirve de mucha importancia a aquellas extractoras productora donde el 60% si tienen conocimiento y el 40% dijo que no.

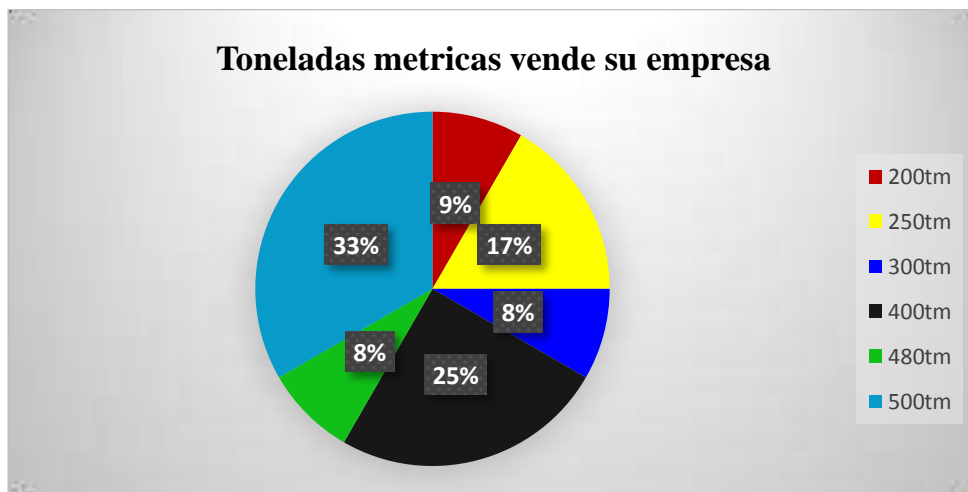
Figura 11



Fuente: Extractores de aceite de palma

Al ser una pregunta cerrada, se obtienen el 100%, donde cabe indicar que las extractoras de aceite de palma, abastece al mercado local y extranjero; razón por la que todos los encuestados son extractoras del sector, mismos que contribuyeron para disponer datos certeros, respecto al proceso de producción de aceite de palma y su fidelización con su principal actor.

Figura 12

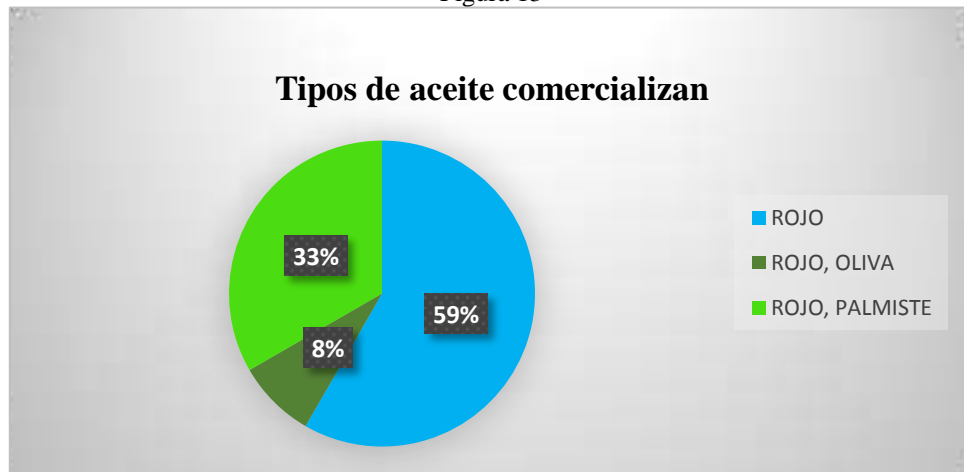


Fuente: Extractores de aceite de palma

Con los resultados establecidos en la parte del gráficos nos damos cuenta que las toneladas métrica que vende cada extractora son diferente de las cuales el: 29% vende 200TM, el 17% vende 205TM, el 8% vende 300TM, el 25% vende 400TM, el 8%

vende 480TM y por último el 33% vende 500TM de aceite de palma lo que realmente resulta que ciertas extractoras vende en alta y baja cantidad de producto.

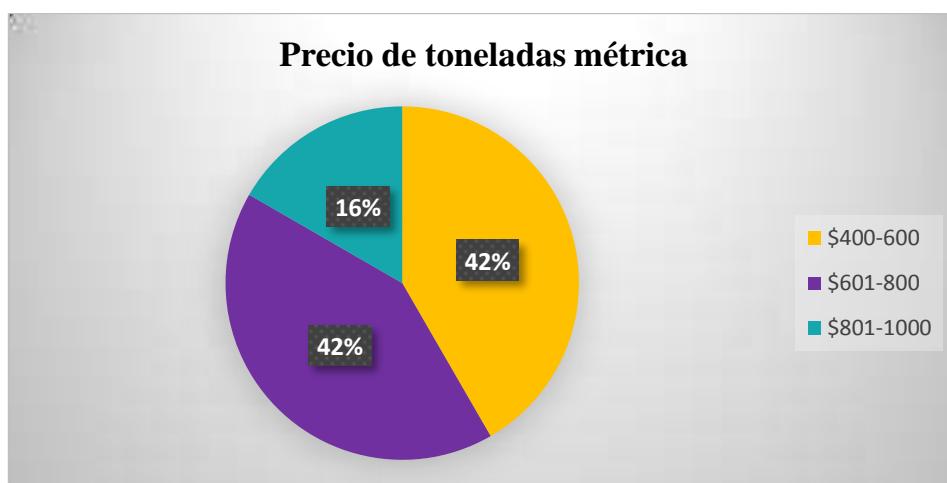
Figura 13



Fuente: Extractores de aceite de palma

Los tipos de aceite que comercializan las diferentes extractoras del cantón Quinindé son algunas, en las encuesta realizadas obtuve esta información el 33% realizan aceite rojo, palmiste, el 8% aceite rojo, oliva y por último el 59% aceite rojo es decir que este aceite es el más utilizado a nivel local y para su exportación ya que es un aceite de consumo masivo.

Figura 14



Fuente: Extractores de aceite de palma

El precio del aceite palma siempre va a variar por el mercado internacional de Malasia e Indonesia, el costo que vende las extractoras a las diferente exportadoras de aceite de palma es del 42% que su costo esta entre: \$400 hasta \$600 de la misma manera hubo un porcentaje igual con un 42% que está entre: \$ 601 hasta 800 y por ultimo tenemos un porcentaje del 16% que está entre: \$801-1000 como nos podemos dar cuenta que hay dos resultados que nos da el mismo porcentaje es decir que son los dos precio que más se utiliza en el mercado al vender el aceite de palma producido en el cantón Quinindé.

Figura 15



Fuente: Extractores de aceite de palma

Para finalizar se indagó sobre cuál es la manera que se vende el aceite de palma al venderlo tanto local como para el exportador; todos los encuestados es decir todas las extractoras de aceite de palma expresaron que sus producto lo vende en manera a granel.

## 9. Resultado

### 9.1. Volumen de ventas de exportaciones

El volumen de venta es uno de los factores primordiales en el momento de vender nuestro producto a cualquier parte del extranjero, nuestro objetivo se enfoca en el volumen del aceite de palma que tiene en estos años, el aceite de palma es uno de los aceites que se exporta con frecuencia, uno de los productos necesarios como materia prima para otros países por otro lado el aceite de palmiste también se lo exporta.

Tabla 2

<b>EXPORTADOR</b>	<b>VALOR FOB</b>	<b>CANTIDAD</b>
Comercializadora Internacional Ciecopalma	\$ 1'983.612.50	2.559.500 TM
Aexpalma	\$ 864.500,00	1.300 TM
Extractora Agrícola EXAV	\$ 994.500.00	1.500 TM

Elaborado por: Autora

Como nos podemos dar cuenta, el volumen de venta varía en ciertos casos, la comercializadora Ciecopalma tiene un valor FOB de \$ 1.983.612.50 lo que indica que esta comercializadora es la que más cantidad de aceite de palma en toneladas ha vendido, mientras que los otros dos restantes tienen cantidades menos que el primero; por lo tanto nos podemos dar cuenta que si pueden exportar las extractoras de aceite de palma directamente porque hay suficiente volumen de producción para exportar a cualquier parte del mundo.

## 9.2. Competencia de Ecuador vs la Región en precios de exportación de aceite

Analizando la competencia de precio del aceite de palma de nuestro país con los demás países sudamericanos de la región nos damos cuenta que hay una diferencia del alza y bajas de precios hemos tomados ciertos países en cuenta:

Tabla 3

Volúmenes de Ventas de aceite de palma países exportadores de Suramérica

PRECIOS EN SU		
PAISES	MONEDA	PRECIOS EN DOLARES
Argentina	ARS 16.657.54	\$ 738.00
Colombia	COP 1.954.560	\$ 640.16
Brasil	R 2 235.49	\$700.00
Ecuador	USD 660.00	\$ 660.00
Uruguay	UYU 17989.77	\$ 650.00

Elaborado por: Autora

Como observamos en la tabla #3 el volumen de precios de venta de exportación de aceite de palma en toneladas al resto del mundo países de Suramérica varían en un cierto porcentaje, lo cual los valores no siempre van hacer los mismo, cada valor se encuentra en su moneda de cada país y luego son convertidos en moneda dólar. Uruguay y Ecuador se encuentran casi iguales los precios.

En nuestro país Ecuador, la tonelada de aceite de palma varía en un porcentaje a veces mínimo o superior si tomamos en cuenta años anteriores los precios del aceite de palma fueron primero de \$660 la TM.

Sin embargo haciendo un estudio de encuestas y entrevistas a las extractoras el precio del aceite de palma puede subir hasta unos \$1.000 que es donde los exportadores

aprovechan para vender más el mercado se basan al precio del mercado internacional en este caso Malasia e Indonesia.

El volumen de venta del aceite de palma en nuestro país es muy rentable por lo que se considera que si se abastece al mercado interno y externo del país.

### **9.3. Proceso de exportación y comercialización**

El proceso de la comercialización del aceite de palma y exportación es relevante al momento de hacer una negociación entre el cliente y el exportador.

El proceso de comercialización de las extractoras al exportador en este caso tenemos en cuentas algunas exportadoras en el país pero para enfocarnos más y dar a conocer como es la comercialización en la ciudad Esmeraldas hemos tomado en cuenta dos exportadoras y muchas extractoras de aceite de palma.

El proceso de la comercialización entre las extractoras se lleva a cabo en que la exportadora le pide en este caso a la extractora palcien, cierta cantidad de toneladas de aceite de palma, una vez coordinado el precio por toneladas que le va a vender se sigue a realizar la venta.

La exportadora en este caso Ciecopalma ubicada en el sector de tachina manda a sus tanquero a la extractora para llenar, una vez tanqueado procede a enviar con el mismo s la factura proforma para cualquier control que se haga durante la salida de la mercadería, una vez llegado al Puerto de Esmeraldas presenta la respectiva factura ingresando al respectivo muelle donde será descargar el aceite de palma.

A continuación se muestra en la figura como es el proceso detallado de la extracción y envío de mercancía en este caso el aceite de palma.

Figura 16

Cadena logística de Producción



Elaborado por: FEDEPAL

El proceso de la exportación del aceite de palma por parte de la exportadora tiene su agente aduanero que presta sus servicios para realizar la exportación realizando la declaración aduanera y puede hacer el ingreso al puerto o al depósito temporal una vez ingresa el SENA se encarga de revisar y dependiendo que canal de aforo necesitan hacerle se le hará. Una vez autorizada la mercancía puede ser embarcada solo le presenta la de DAE y la factura proforma hasta antes del embarque.

En el puerto de Esmeraldas (APE) presta sus servicios a las diferentes exportadoras como los muelles, y sus infraestructuras que al momento del ingreso a dejar la mercancía pagan \$ 1.88 por toneladas para que estas puedan realizar sus exportaciones.

Una vez que vallamos a realizar cualquier exportación debemos de presentar algunos documentos que son necesario el mismo que son utilizados y necesario para poder exportar el producto a través del Puerto Comercial de Esmeraldas, a continuación se muestra los siguientes documentos que son: Factura, Declaración Aduanera y BL.

Cadena logística de la documentación de exportación



**FACTURA 001101000000435**

AUTORIZACION: 1609201609294517923621720010592553070

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CIECOPALMA S.A.

RUC: 1792362172001

Contribuyente especial según resolución N°727 de 7 de noviembre del 2012

EXPORTADOR HABITUAL DE BIENES / OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

Dirección: Calle del Establo y Calle E, SITE CENTER, Torre II, Of. 306, Cumbayá

Telf.: (593) 2 380 1790/799

Quito - Ecuador

Señor (es):	THIN OIL PRODUCTS, LLC	Fecha:	2016.09.14
RUC o CI:	650983067	INCOTERM:	CFR Cartagena
Dirección:	1820 NORTH CORPORATE LAKES BLVD, SUITE 305 WESTON, FLORIDA 33326	Puerto de embarque:	Esmeraldas-Ecuador
Teléfono(s):	1(954)217-6911	Puerto de destino:	Cartagena-Colombia

Cantidad	Descripción	V. Unitario	Valor Total
2,559.500 TM	ACEITE CRUDO DE PALMA	775.00	1,983,612.50
2,559.500 TM	FLETE	40.00	102,380.00

INFORMACIÓN CUENTA BANCARIA  
 BANCO CORRESPONSAL: CITIBANK - SWIFT CODE: CITIUS 33- ABA: 021000089  
 BANCO BENEFICIARIO: BANCO INTERNACIONAL - ACCOUNT No. 10964559 - SWIFT CODE: BINTECEQ  
 DIRECCIÓN: AVE. PATRIA E4-21 Y 9 DE OCTUBRE  
 BENEFICIARIO: COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CIECOPALMA S.A.  
 CUENTA CORRIENTE No. 410060343-2

San:	DOS MILLONES OCHENTA Y CINCO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y DOS 50/100 DÓLARES	SUBTOTAL:	2,085,992.50
Forma de pago:	[20] OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO x \$2,085,992.50	DESCUENTO:	0.00
Términos:	7 DAYS AGAINST DOCUMENTS	SUBTOTAL 14%:	0.00
		SUBTOTAL 0%:	2,085,992.50
		VALOR IVA:	0.00
		VALOR TOTAL:	2,085,992.50

Observaciones: RSPO Membership  
2-0420-13-000-00

CLAVE DE ACCESO: 140920160117923621720012001101000000435000000017





Fecha:

26/04/2017

### 9.3.1 Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	046-2016-40-00541414
---------------	----------------------

#### Información de general

Código de la distrito	ESMERALDAS	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01904571
Fecha de Aceptación	08/09/2016 10:37:03		

#### Información de Exportador

Nombre del exportador	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CIECOPALMA	Teléfono del exportador	02380179
Dirección del exportador	CALLE C DE EL ESTABLO SN Y C ALLE E EDIFICIO FINANCIERO SITE C ENTER PISO 3 OF 306 CUMBAYA		
Numero de documento de CIU	RUC-1792362172001	Ciudad del exportador	QUITO
	ELABORACION DE ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN VEGETAL	Numero de documento de	RUC-0992511699001
Nombre del declarante	VALERO & VALERO SERVICIOS LOGISTICOS S.A.		
Dirección del declarante	CORDOVA 810 Y V.M. RENDON E DIF. TORRES DE LA MERCED PISO 1 6 OF. 2		
Código de forma de pago	GIRO DIRECTO	Codigo de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

#### Información de carga

Puerto de carga	ESMERALDAS	Puerto privado desde	-NULL--
Puerto de llegada o de destino	CARTAGENA	Fecha de la carta de crédito	15/09/2016
Nombre del consignatario	THIN OIL PRODUCTS LLC		
Dirección del consignatario	1820 N. CORPORATE LAKES BLV D SUITE 305		
Ciudad del contribuyente	(36) FLORIDA	Tipo de carga	CARGA A GRANEL
Almacén de lugar de partida	[05903009] AUTORIDAD PORTUARIA DE ESMERALDAS	Medio de transporte	MARITIMO
Pais de destino final	COLOMBIA		

#### Totales

Codigo de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transaccion(FOB)	2493158.35	Cantidad de item	2

Peso neto total	3059090	Peso total	3059090
Cantidad total de bultos	2	Cantidad de contenedores	0
Cantidad total de unidades físicas	3059090	Cantidad total de unidades comerciales	3059.09
Código de la mercancía de desnacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso	14/09/2016	Fecha de primer embarque	

Página 1 de 2



Fecha: 26/04/2017

### 9.3.2 Consulta del detalle de la declaración de exportación

No. Item	Código. Subpartida	Código. Complementario	Código. Suplementario	Descripción de Mercancías	Pais de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
1	1511100000	0000	0000	ACEITE CRUDO DE PALMA	ECUADOR	2559500	2559.5
2	1511100000	0000	0000	ACEITE CRUDO DE PALMA	ECUADOR	499590	499.59

#### Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item
---------------------	---------------------	----------------	--------------------	-----------------------	-------------

#### Observaciones de oce - ítem

Numero de ítem	Numero de Secuencia	Tipo Observación	Contenido
----------------	---------------------	------------------	-----------

#### Documentos

Numero de ítem	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión
0	ESMCTG001	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/GUIA AEREA/CARTA DE PORTE	07/09/2017	14/09/2016
0	ESMCTG002	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/GUIA AEREA/CARTA DE PORTE	07/09/2017	14/09/2016
0	NO	EXPORTACION TIENE DESTINO FINAL, TERRITORIOS O USEN INTERMEDIACION DE PERSONAS DOMICILIADAS EN PARAISOS FISCALES O REGIMENES FISCALES PREFERENTES CONSIDERADAS ASI POR EL SRI	08/09/2016	08/09/2016
0	001101000000435	FACTURA COMERCIAL	08/09/2017	14/09/2016
0	001101000000436	FACTURA COMERCIAL	07/09/2017	14/09/2016

Página 2 de 2

# TANKER BILL OF LADING B/L No. ESMCTG001

Shipped onboard in apparent good order and condition by (shipper) **COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CIECOPALMA S.A.**  
RUC: 1792362172001  
CALLE C DEL ESTABLO Y CALLE E, SITE CENTER, TORRE II,  
OF. 306. CUMBAYÁ QUITO-ECUADOR  
AND/OR THIN OIL PRODUCTS, LLC  
1820 NORTH CORPORATE LAKES BLVD. SUITE 305  
WESTON, FLORIDA 33326, UNITED STATES OF AMERICA

On board the tanker **MT BUNGA LILY** at the port of **ESMERALDAS, ECUADOR** whereof **CAPTAIN AKBARSHAH**  
is the Master, to be delivered to the port of **CARTAGENA, COLOMBIA.**

Consignee/Order of: **OKIANUS ZONA FRANCA NIT 900.850.088-9**  
**USUARIO INDUSTRIAL DE SERVICIOS PARQUE IND. DEXTON SAS COD 2398**  
**Y/O CI TOP S.A.**

Notify: **CI TOP S.A.**  
**CALLE 25 NORTE 6N-67 OF. 201**  
**CALI, COLOMBIA**  
**NIT: 840.000.922-3**  
**NORA SALCEDO**

A quantity in bulk said by the shipper to be:

COMMODITY (Name of Product)	QUANTITY (In tons, barrels, gallons)
<b>ACEITE CRUDO DE PALMA</b>	<b>2,559.500 M/T</b>
	<b>2,559,500.00 KG</b>

PRODUCT NAME AS PER IBC CODE: **PALM OIL**  
CATEGORY: **Y**  
MELTING POINT (DEG): **35 DEG C**  
VISCOSITY AT 20 DEGREES C (MPA.S) – **SEMISOLID**  
TEMPERATURE AT WHICH CARGO HAS A VISCOSITY  
OF 50MPAS.(DEG C): **40 DEG C**  
STOWAGE: **4P & 4S**  
CLEAN ON BOARD **09/14/2016**

**COPY NOT NEGOTIABLE**

The quantity, measurement, weight, gauge, quality, nature and value and actual condition of the cargo unknown to the Vessel and the Master, to be delivered at the port of discharge or so near thereto as the Vessel can safely get, always afloat upon prior payment of freight as agreed.

This shipment is carried under and pursuant to the terms of the Charter dated 08/30/2016  
(Month/Day/Year)

at \_\_\_\_\_ between \_\_\_\_\_  
and \_\_\_\_\_ as Charterer, and all the terms whatsoever of the said Charter except the rate and payment of freight specified therein apply to and govern the rights of the parties concerned in this shipment. Copy of the Charter may be obtained from the Shipper or Charterer. The freight is earned concurrent with loading, ship and/or cargo lost, or not lost or abandoned.

The Owner shall have an absolute lien on the cargo for all freight, deadfreight, demurrage/detention and cost/expenses including attorney's fees, of recovering the same, which lien shall continue after delivery of the cargo into the possession of the Charterer, or of the holders of any bills of lading covering the same, or of a storageman. In the event the charter party is not sufficiently incorporated above, any and all disputes arising out of this bill are to be arbitrated in London or New York, at Owner's/Carrier's option, subject to the Exxonvoy 84 arbitration clause.

If this Bill of Lading is a document of title to which the Carriage of Goods by Sea Act of the United States, approved April 16, 1936 or similar legislation giving statutory effect to the International Convention for the Unification of Certain Rules relating to Bills of Lading at Brussels of August 25, 1924, applies by reason the port of loading or discharge being in territory in which the said Act or other similar legislation is in force, this Bill of Lading shall have effect subject to the provisions of the said Act or other similar legislation, as the case may be, which shall be deemed incorporated herein, and nothing herein contained shall be deemed a surrender by the carrier of any of its rights or immunities or an increase of any of its responsibilities or liabilities under said Act or other similar legislation. If any term of this Bill of Lading is repugnant to the said Act or other similar legislation as so incorporated, such terms shall be void to that extent but no further. The contract of carriage evidenced by this Bill of Lading is between the shipper, consignee and/or owner of the cargo and the owner or demise charterer of the vessel named herein to carry the cargo described above. It is understood and agreed that, other than said shipowner or demise charterer, no person or corporation or other legal entity whatsoever, is or shall be deemed to be liable with respect to the shipment as carrier, bailee or otherwise in contract or tort. If, however, it shall be adjudged that any other than said shipowner or demise charterer is carrier or bailee of said shipment or under any responsibility with respect thereto, all limitations of or exonerations from liability and all defenses provided by law or by the terms of the contract of carriage shall be available such other.

In Witness Whereof, the Master has signed **THREE (3) ORIGINALS** Bills of Lading of this tenor and date, one of which being accomplished, the others will be void.

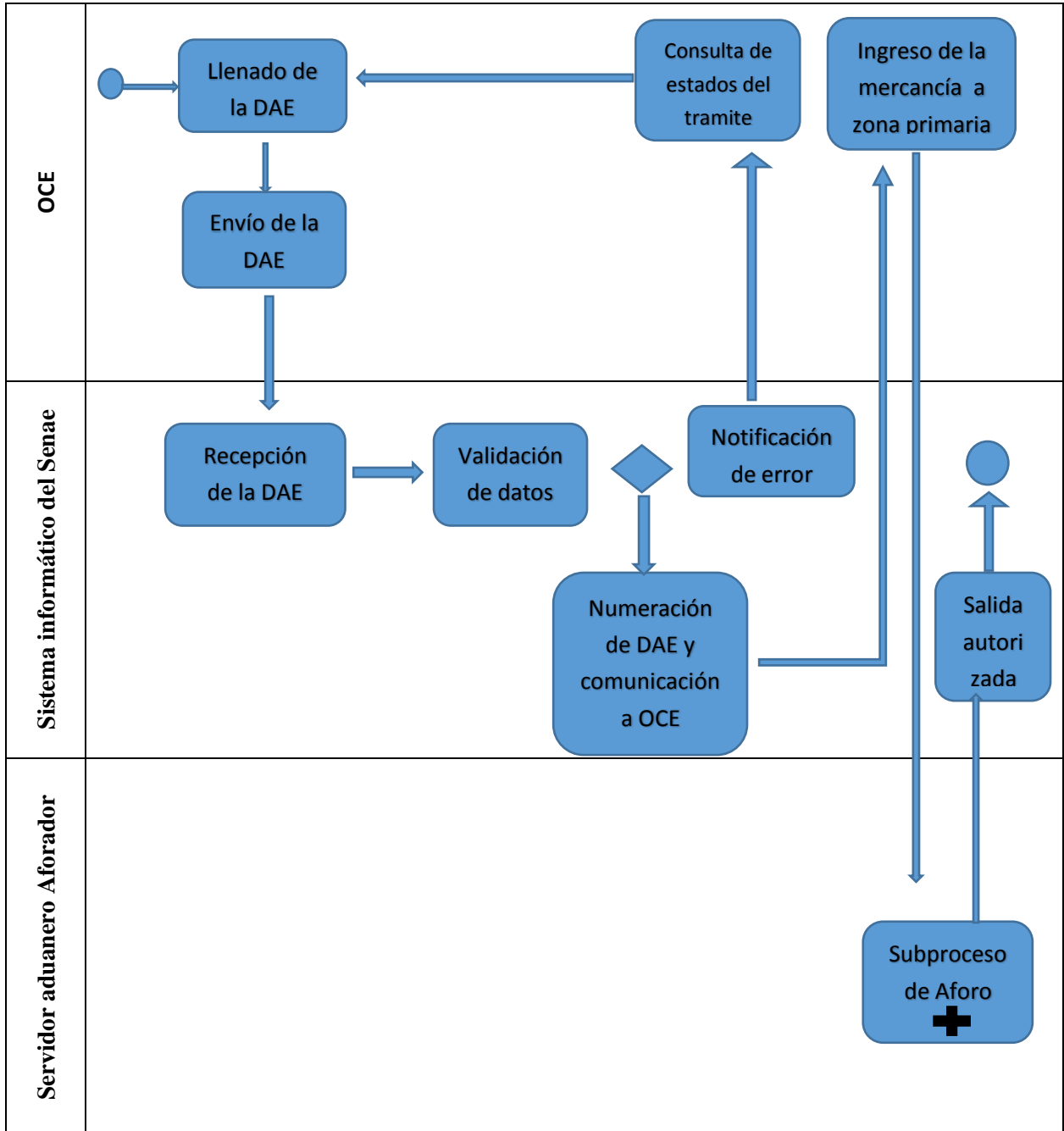
Dated at **ESMERALDAS, ECUADOR** this 14 day of **SEPTEMBER 2016**.

  
\_\_\_\_\_  
(Master)



**FLUJOGRAMA**

Transmisión de la declaración de la Declaración Aduanera de Exportación DAE y Declaración Simplificada de Exportación DAS.



## **10.Propuesta de Intervención**

### **10.1. Tema**

Consorcio de exportación de aceite de palma producido en el cantón Quinindé.

Para realizar esta propuesta se tomó como punto de partida los datos analizados anteriormente, se puede concluir que existe desconocimiento por parte de las extractoras de aceite de palma de como exportar directamente su producto.

Con lo cual se lleva a realizar un consorcio de exportación directa por parte de la formación de las extractoras de Quinindé.

El consorcio crea una imagen corporativa representante de las extractora de aceite de palma para exportar por medio de este pueda ser realizado por todas las extractoras productoras del aceite de palma del cantón Quinindé provincia de Esmeraldas interesándose en el propósito de ser exportadores directo y no tener intermediarios finales, teniendo en cuenta que pueden abastecer al mercado extranjero.

En él Consorcio de exportación se considera aspectos referentes al producto, su precio y la forma de cómo será comercializado, así como también las necesidades de los consumidores y las estrategias aplicadas por la competencia.

De igual forma, es necesario contar con el personal capacitado. Si bien es cierto, la finalidad de la presente propuesta es un profundo estudio de capacitación que se adapten a las condiciones de la misma.

## **10.2. Objetivo General**

Analizar la creación de un consorcio de exportación de las extractoras del aceite de palma del cantón Quinindé, con fines de exportación directa.

## **10.3. Objetivo específicos**

- ✓ Determinar el personal requerido para la exportación del aceite de palma.
- ✓ Analizar las actividades que van a realizar el consorcio de exportación.
- ✓ Establecer las fuentes de financiamiento.

## **10.4. Justificación**

El plan posible para adherirse a mercados extranjeros es formar un consorcio de exportación, por lo que para formarlo las empresas se comprometen a estar correctamente organizadas, contar con cierta experiencia de exportaciones e importaciones donde puedan funcionar de mejor manera, si se encuentran vigorizadas en el mercado nacional e internacional y que cuenten con una oferta exportable.

Las empresas extractoras participantes pueden suministrar una mayor diversidad de productos y una cantidad superior que al hacerlo por separado. La mayor disponibilidad de productos y la mayor fiabilidad del suministro hacen que los productos brindados por un consorcio sean más atractivos y competitivos para los clientes extranjeros.

Por lo tanto, las extractoras del aceite de palma del cantón Quinindé formaran un consorcio de exportación de la cual se necesitan de una gerencia que esté constituida por parte de ellos entre sí.

## **10.5. Desarrollo**

### **10.5.1. Personal para el consorcio**

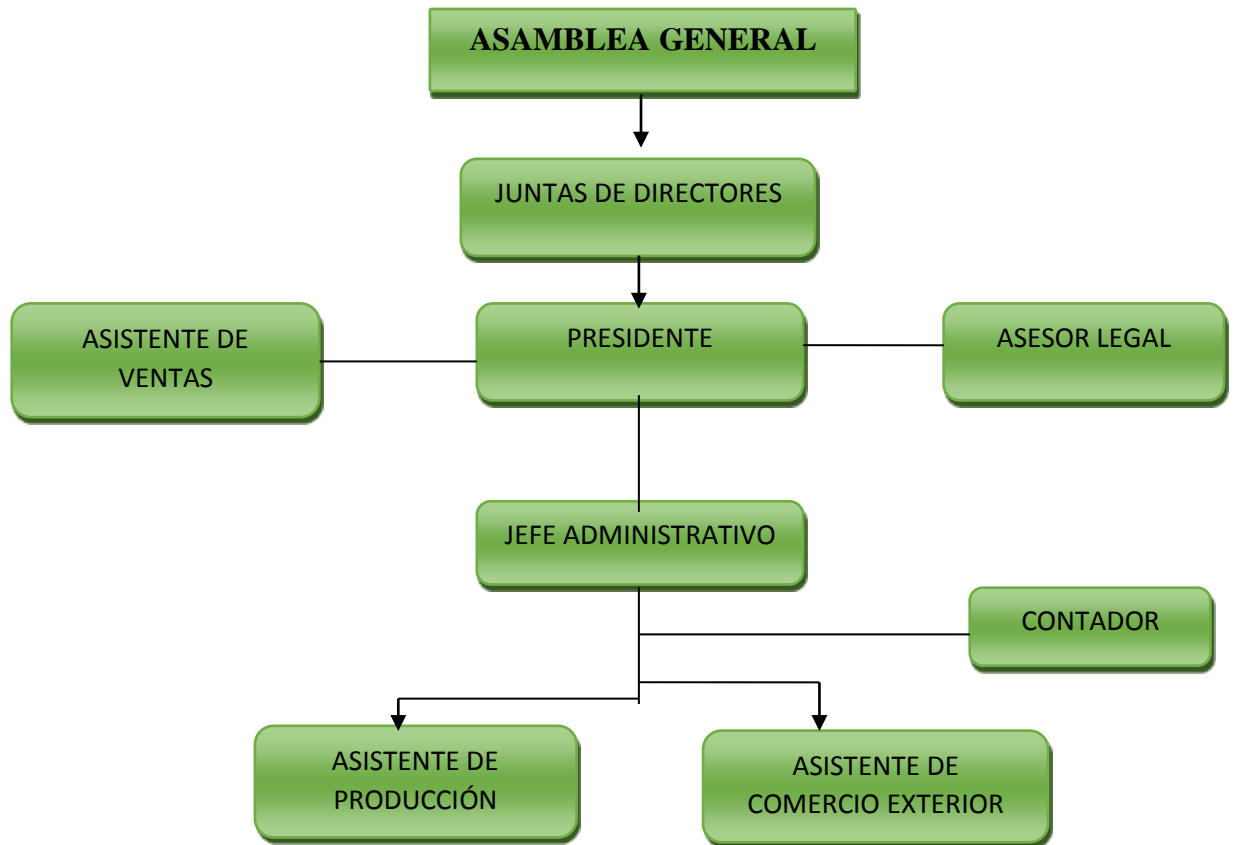
El consorcio de exportación puede constituirse cuyo domicilio será establecido en el cantón Quinindé.

Para conformar este consorcio de exportación se constituirá el consorcio de exportación de aceite de palma con las 10 extractoras que está ubicada en el cantón Quinindé, por lo que por parte de las extractoras podrían implementar una estrategia, para llegar hacer unos de los consorcios más exitosos del país. Y por lo deducido personas que muestre el interés mutuo y puedan aportar al proceso y conformación de este consorcio.

En este consorcio se necesita un gerente que tenga las ganas de trabajar con un conocimiento favorable, que ayude al consorcio de exportación del aceite de palma, se necesita un analista de venta que tenga la capacidad de analizar y alcanzar la información relacionada con las ventas, en un esfuerzo continuo para incrementar la productividad de ventas.

El analista de venta del consorcio de exportación crea informes personalizados y estandarizados, realiza ventas y análisis cuantitativos de productos, proporciona soporte para los minoristas, consumidores, y las promociones internas evalúan la integridad de los datos y las necesidades futuras, una analista de negocios internacionales tendrá la capacidad de sintetizar y analizar información adquirida por parte de sus clientes.

## ORGANIGRAMA DEL CONSORCIO DE EXPORTACIÓN



### **10.5.2. Determinar actividades que se realizarán en el Consorcio de Exportación**

Las actividades que se van a realizar en el consorcio de exportación será venta internacional, análisis técnicos de los posibles compradores, visitas al exterior por parte de las personas encargada del departamento, lo cual se tiene previsto una cita con los diferentes clientes en el extranjero, realizar capacitaciones a extractoras fuera y dentro de la Provincia, optimizar y especializar sus proceso productivos, consultoría legal, asistencia financiera, arancelaria y transporte.

Funciones del Jefe Administrativo del Consorcio de Exportación será planificar programas de capacitación para los socios miembros del Consorcio de Exportación lograr acuerdos comerciales con los proveedores de insumos para la producción.

En lo particular gestionar convenios relacionados con la logística interna del producto desarrollándose planes de gestión de calidad relacionados con la producción para así tener beneficios proporcionados por las instituciones públicas hacia al consorcio de exportación, aumentar la oferta exportable que permita ganar mercados internacionales, mayor poder de negociador con entidades gubernamentales y por ultimo negociar con entidades de apoyo al comercio exterior.

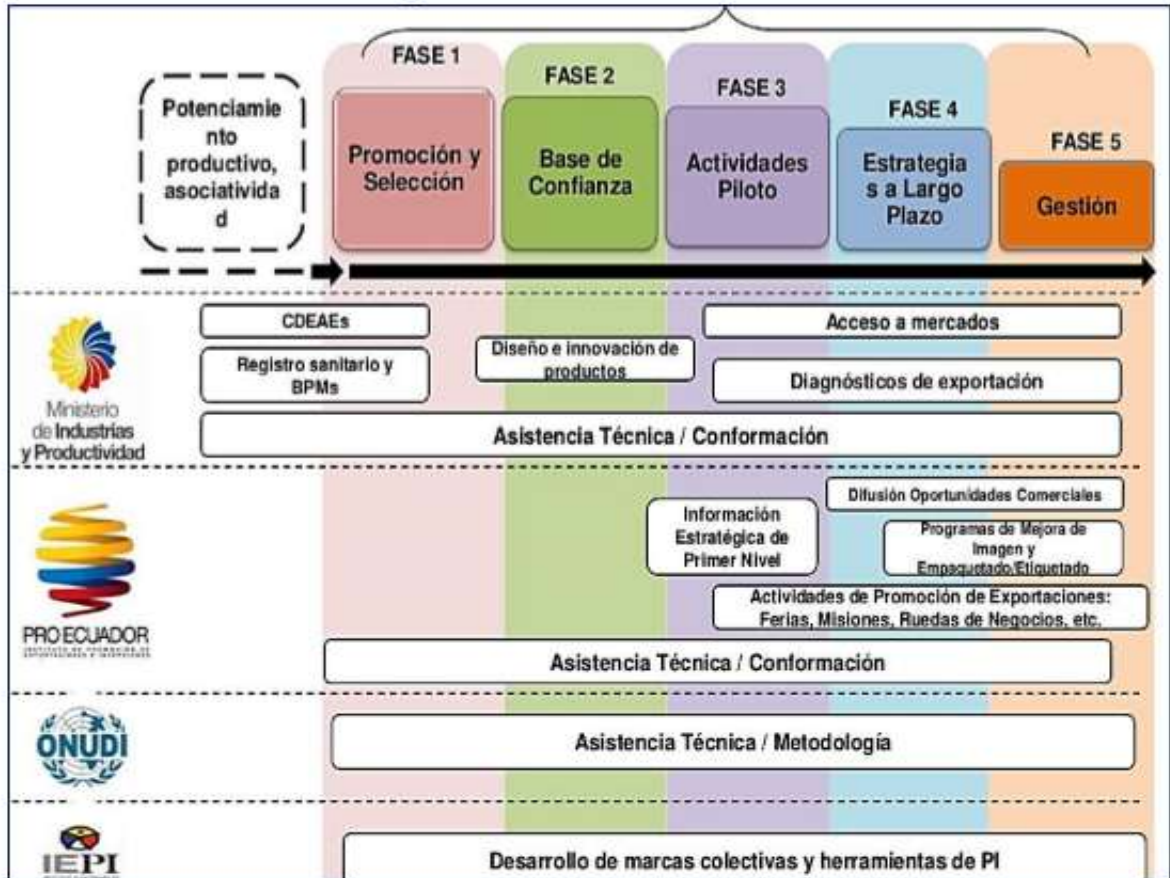
### **10.5.3. Fases**

La conformación de consorcios incluye 5 fases, las cuales son: selección y promoción, formación de base de confianza, desarrollo de acciones piloto, diseño de estrategia y gestión e implementación.

Estas fases van acompañadas de la asistencia de diferentes instituciones públicas con el objeto de cumplir los procesos de forma correcta y aplicar todas las asistencias técnicas y experiencia con las que cuenta este entorno

Figura 17

Fases para la conformación de consorcios



Fuente: IDEPRO

La fase de selección y promoción consiste en seleccionar aquellos productores y empresas que muestran el interés para exportar, e inclusive estimular dicho interés; la fase de formación de base de confianza radica de integrar el conjunto de empresas de la mejor manera, considerando el acuerdo mutuo, la responsabilidad para vigorizar la confianza y eliminar el individualismo.

#### **10.5.4. Determinar las fuentes de financiamiento**

Para financiar el Consorcio de Exportación es necesario que se piense en el aporte de cada una de las extractoras productoras de Aceite de Palma ya que las ganancias obtenidas van conforme al monto de entrega de aceite, de acuerdo a las extractoras productoras que dé más, y en sí hará un consorcio de exportación de éxito.

#### **10.5.5. Planificación**

La planificación es un método que permite establecer planes de forma directa, los cuales serán realizados y supervisados en función del planeamiento es más bien para planificar una tarea para el día siguiente para medir resultados favorables.

En la propuesta, se muestra una planificación del consorcio de exportación de las extractoras de aceite de palma del cantón Quinindé, como un perfeccionamiento esencial para emprender un comienzo exitoso en el mercado nacional e internacional.

A continuación se muestra un modelo que plantea la misión, visión, eslogan, logo, nombre del consorcio de exportación del aceite de palma producido en el cantón Quinindé.

#### **10.5.6. Nombre**

COEXPA - Consorcio Exportador Aceite Palma

#### **10.5.7. Misión**

Internacionalizar al mercado extranjero el Aceite de palma por la habilidad de los productores del cantón Quinindé para realizar la producción ecuatoriana mediante la, calidad y de nuestros productos.

#### **10.5.8. Visión**

Ser líder en la industria procesadora de aceite de palma y un representante relevante en comercializadora directa, generando una rentabilidad ajustada en todas las líneas de negocio.

#### **10.5.9. Eslogan**

Sirviendo al Palmicultor

#### **10.5.10. Logo**



## 11. Conclusión

- ✓ El volumen de venta por parte de los productores de aceite de palma al mercado internacional es de 145,998.66 en TM lo cual represento entre los años 2014 al 2016.
  
- ✓ El precio entre Ecuador y el resto del mundo oscila entre \$ ,640 y \$738, el promedio del precio de Suramérica es de 677,64, y por eso Ecuador es un país con oferta exportable de aceite de palma por sus precios exequibles al mercado internacional.
  
- ✓ El proceso de comercialización y exportación del aceite de palma por el Puerto Comercial de Esmeraldas, inicia desde el acopio para la venta entre productores y exportadores, seguido de la logística interna correspondiente al transporte entre la plantación y el puerto, hasta el ingreso del aceite a la Zona Primaria previo presentación de la DAE en el SENAE, y posterior salida en los buque tanque hacia el país de destino.

## 12. Bibliografías

- Ramirez. (30 de 04 de 2007). *Economía*. Obtenido de Economía:  
<http://www.zonaeconomica.com/desarrollo-america-latina/conclusiones>
- Aexpalma. (2010). Obtenido de [http://teobroma.com/palma\\_africana\\_empresa.htm](http://teobroma.com/palma_africana_empresa.htm)
- APE. (s.f de 06 de 2016). *Autoridad Portuaria Esmeraldas*. Obtenido de Autoridad Portuaria Esmeraldas: <http://www.puertoesmeraldas.gob.ec/>
- Ceballo. (15 de mayo de 2015). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de Comercio y Aduanas:  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>
- Codigo Organico de la Produccion. (29 de 09 de 2010). *codigo de la produccion*. Obtenido de Codigo de la Produccion: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/codigo-de-la-produccion-ecuador-espaniol.pdf>
- CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, C. E. (22 de diciembre de 2010). *ASAMBLEA NACIONAL* . Recuperado el 3 de julio de 2016, de ASAMBLEA NACIONAL :  
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>
- COPCI ART 63. (s.f.). *COPCI*. Obtenido de COPCI: <http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- COPCI ART 73. (s.f de s.f de s.f). *COPCI*. Obtenido de COPCI: <http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- Ecuador, A. d. (s.f de 04 de 2017). *Senae*. Obtenido de Senae:  
[https://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](https://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)
- ECUADOR, P. (S/F de S/F de 2014). *ANALISIS SECTORIAL DEL ACEITE DE PALMA* . Recuperado el 10 de AGOSTO de 2016, de ANALISIS SECTORIAL DEL ACEITE DE PALMA :  
[http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC\\_AS2016\\_ACEITEPALMA.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC_AS2016_ACEITEPALMA.pdf)
- ERGAL. (2008). *IMPACTO ECONOMICO* . Recuperado el 15 de JULIO de 2016, de IMPACTO ECONOMICO : <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/2038/1/T-UCE-0004-31.pdf>
- InfoAgro. (s.f de 05 de 2012). *El cultivo de palma aricana*. Obtenido de El cultivo de palma aricana:  
[http://www.infoagro.com/herbaceos/oleaginosas/palma\\_africana\\_aceitera\\_coroto\\_d\\_e\\_guinea\\_aabora.htm](http://www.infoagro.com/herbaceos/oleaginosas/palma_africana_aceitera_coroto_d_e_guinea_aabora.htm)

- Joomlal. (s.f.). *aceite de palma*. Recuperado el 15 de julio de 2016, de aceite de palma:  
<http://palma.aceitescomestibles.com/>
- Lafuente, F. (s.f.). *aspecto del comercio exterior* . Recuperado el 17 de 06 de 2016, de aspecto del comercio exterior : <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/866/comercio%20exterior.htm>
- Nuñez, A. (s.f de 06 de 2009). *Libro de la negociación*. Obtenido de Libro de la negociación:  
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/13507/9788479789015.pdf?sequence=-1&isAllowed=y>
- OMC. (2015). Recuperado el 1 de AGOSTO de 2016
- ONUDI. (s.f de 04 de 2015). *Los Consorcios de Exportacion* . Recuperado el 11 de JULIO de 2016, de Los Consorcios de Exportacion :  
<http://unidoexportconsortia.itcilo.org/es/the-unido-export-consortia-programme-spanish/bfque-es-un-consorcio-de-exportacion>
- Pro Ecuador . (s.f de 09 de 2014). *Aceite de palma y elaborados 2014*. Obtenido de Aceite de palma y elaborados 2014: [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC\\_AS2016\\_ACEITEPALMA.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC_AS2016_ACEITEPALMA.pdf)
- Pro Ecuador. (s.f de 03 de 2013). *Siatema Armonizado* . Obtenido de Sistema Armonizado :  
<http://www.proecuador.gob.ec/glossary/sistema-armonizado/>
- Pro Ecuador. (s.f de 06 de 2014). *Aceite de palma elaborados 2014*. Obtenido de Aceite de palma elaborados 2014: [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC\\_AS2016\\_ACEITEPALMA.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC_AS2016_ACEITEPALMA.pdf)
- Rivadeneira, D. (28 de MARzo de 2012). *Empresa*. (DIEGO RIVADENEIRA) Obtenido de Empresa:  
<http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>
- SENAE . (s.f de enero de 2015). *Direccion Nacional de Aduanas*. Obtenido de Direccion Nacional de Aduanas:  
<http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2531/8/innova.front/clasificacion-arancelaria.html>
- SENAE. (10 de NOVIEMBRE de 2015). Recuperado el 25 de JULIO de 2016, de  
[http://www.aduana.gob.ec/pro/special\\_regimes.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action)
- SENAE. (s.f.). *Aduana del Ecuador* . Recuperado el 18 de 07 de 2016, de Aduana del Ecuador :  
[http://www.aduana.gob.ec/ace/mission\\_vision.action](http://www.aduana.gob.ec/ace/mission_vision.action)
- Wendy Barcia. (s.f de 05 de 20212). *Producción de palma*. Obtenido de Producción de palma:  
<https://www.http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/05/produccion-de-la-palma-africana-en.html>

# **ANEXOS**

***EXTRACTORA AIQUIZA***



***EXTRACTORA PALCIEN S.A***



***EXPORTADORA CIECOPALMA***



***EXPORTADORA LA FABRIL***

