



**ESPE**

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS

INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**TEMA: ANÁLISIS DEL ACUERDO DE LA CAN Y SUS EFECTOS PARA  
LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL ACEITE DE PALMA AFRICANA  
DESDE ECUADOR A COLOMBIA DURANTE EL PERIODO 2013 – 2017**

**AUTORES: CORTEZ PALMA, PRISCILA ANDREA**

**GUALLICHICO COLLAGUAZO, PATRICIA PAULINA**

**DIRECTOR: ING. SANTACRUZ TERÁN, GUILLERMO PATRICIO**

**SANGOLQUÍ**

**2019**



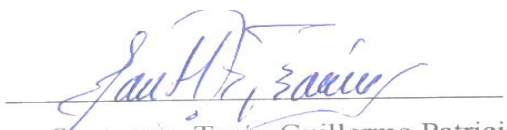
**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**CERTIFICADO DEL DIRECTOR**

Certifico que el trabajo de titulación *“ANÁLISIS DEL ACUERDO DE LA CAN Y SUS EFECTOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL ACEITE DE PALMA AFRICANA DESDE ECUADOR A COLOMBIA DURANTE EL PERIODO 2013 – 2017”* fue realizado por las señoritas *Cortez Palma Priscila Andrea y Guallichico Collaguazo Patricia Paulina*, el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustenten públicamente.

Sangolqui, 15 de abril del 2019

  
Ing. Santacruz Terán Guillermo Patricio

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD**

Nosotras, *Cortez Palma Priscila Andrea y Guallichico Collaguazo Patricia Paulina*, declaramos que el contenido, ideas y criterios de trabajo de titulación: ***“ANÁLISIS DEL ACUERDO DE LA CAN Y SUS EFECTOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL ACEITE DE PALMA AFRICANA DESDE ECUADOR A COLOMBIA DURANTE EL PERIODO 2013 – 2017”*** es de nuestra autoría y responsabilidad cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación es veraz.

Sangolquí, 15 abril del 2019

---

Cortez Palma Priscila Andrea

CC: 1804686770

---

Guallichico Collaguazo Patricia Paulina

CC: 1722506514



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotras, *Cortez Palma Priscila Andrea y Guallichico Collaguazo Patricia Paulina*, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE publicar el trabajo de titulación: “*ANÁLISIS DEL ACUERDO DE LA CAN Y SUS EFECTOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL ACEITE DE PALMA AFRICANA DESDE ECUADOR A COLOMBIA DURANTE EL PERIODO 2013 – 2017*” en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 15 abril del 2019

---

Cortez Palma Priscila Andrea

CC: 1804686770

---

Guallichico Collaguazo Patricia Paulina

CC: 1722506514

## **DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado a mis padres que con su esfuerzo me han brindado inmensurables oportunidades, que han sido aprovechadas al máximo con expectativas de forjar un futuro brillante gracias por su paciencia, apoyo incondicional, los valores impartidos a través de ejemplo y sobre todo el cariño y amor de una familia.

A mis hermanos que me han ayudado en múltiples situaciones que se presentan en la vida y sobre todo por sus consejos.

A mis amigos los cuales se han convertido en parte de mi vida y de mi familia, con los cuales compartí momentos de aventura, risas y más momentos inolvidables y a los docentes universitarios que formaron parte de mi universitaria.

**Patricia Guallichico**

Mi logro entero se lo dedico a mi madre, mi ángel, mi maestra, mi mejor amiga Patricia Palma, quien gracias a su esfuerzo, bondad y valentía no dejo de luchar ni un solo minuto de su vida para brindarme el más grande apoyo, las más tiernas palabras y valiosas lecciones que he podido recibir.

A mi padre Víctor, mis hermanos Darwin y Alex y mis pequeñitas adoradas Nena y Chiquita, quienes supieron brindarme un calor de hogar inigualable lleno de consejos, juegos, abrazos, discusiones, unas cuantas lágrimas y sin duda los más dulces ladridos del planeta. Esto es para ustedes familia Cortez Palma.

**Priscila Cortez**

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme cumplir un objetivo más en este largo camino llamado vida. A mi familia que siempre me han apoyado en las decisiones que he tomado y por su inmensurable cariño.

A mi estimada directora de carrera MSc Alicia Montero por su ayuda y comprensión y sobre todo que más que una autoridad nos brindó su apreciada amistad, gracias por el compromiso brindado a esta carrera. A mis maestros quienes impartieron sus conocimientos para forjar profesionales con los altos estándares de ética y profesionalismo, que ayuden a mejorar las condiciones

Al Instituto de Fomento al Talento Humano (IFTH), entidad gubernamental que proporciona becas al desempeño académico con la finalidad de disminuir los obstáculos para acceder a la educación superior, gracias por su ayuda y confianza supuesta en mis capacidades.

**Patricia Guallichico**

El mayor agradecimiento a Dios por brindarme la oportunidad de llegar con el mayor de los éxitos hasta este punto de mi vida, contando siempre con los seres más importante de mi vida, mi familia.

A mi directora de carrera MSc Alicia Montero, a quien tengo el orgullo de conocer desde mis primeros pasos en mi vida universitaria, dando fe de la excelencia profesional con que contamos en la carrera, convirtiéndose en una amiga y consejera ideal. A mi maestra PhD Rocío Orbe, quien supo brindarme una mano de madre y amiga, apoyándome en cada reto y acompañándome en cada logro, gracias por convertirse en una de mis mejores amigas y una de mis personas favoritas.

A mis maestros en general quienes supieron impartir los mejores conocimientos para salir al mundo laboral y los mejores consejos para luchar en la vida real.

**Priscila Cortez**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA

CERTIFICADO DEL DIRECTOR.....i

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD.....ii

AUTORIZACIÓN.....iii

DEDICATORIA.....iv

AGRADECIMIENTO.....v

ÍNDICE DE CONTENIDO.....vi

ÍNDICE DE FIGURAS.....xii

ÍNDICE DE TABLAS.....xiii

RESUMEN.....xiv

ABSTRACT.....xiv

CAPÍTULO I.....xv

1.1 Objeto de Estudio.....1

1.2 Planteamiento del problema.....1

1.3 Objetivos.....4

1.3.1 Objetivo general.....4

1.3.2 Objetivos específicos.....4

1.4 Justificación.....5

1.5 Marco Teórico.....6

1.5.1 Teorías de soporte .....	6
1.6 Marco Referencial .....	10
1.7 Marco Contextual .....	13
CAPÍTULO II.....	14
2.1 Diseño Metodológico.....	14
2.2 Enfoque de Investigación Cualitativo.....	14
2.3 Tipología de investigación.....	14
2.4 Por su finalidad .....	14
2.5 Por las fuentes de información .....	15
2.6 Por las unidades de análisis .....	15
2.7 Por el control de las variables .....	15
2.8 Por el alcance.....	16
2.9 Instrumentos de recolección de información Bibliografía.....	16
2.10 Procedimiento para recolección de datos Técnica documental .....	17
2.11 Procedimiento para tratamiento y análisis de información Tabulación simple.....	17
2.12 Determinación de variables .....	18
CAPÍTULO III .....	20
3.1 Antecedentes del aceite de palma africana. ....	20
3.1.1 Oferta y demanda de los aceites vegetales.....	21
3.1.2 Taxonomía y morfología de la palma africana. ....	21



3.2 Ventajas del Aceite de Palma .....	22
3.3 Localización y producción del aceite de palma africana. ....	23
3.3.1 Extractoras a nivel nacional .....	25
3.3 Participación de aceite de palma en el Ecuador.....	27
3.4.1 Participación del aceite de palma africana en el PIB del país.....	28
3.4.2 Importancia del Cultivo de Palma Aceitera en el Ecuador. ....	28
3.4.3 Estructura del sector palmicultor ecuatoriano.....	30
3.5 Comunidad Andina de Naciones (Acuerdo de Cartagena).....	32
3.5.1 Competencia y Defensa Comercial.....	32
3.5.2 Complementariedad Productiva y Competitividad. ....	33
3.5.3. Facilitación del Comercio y Aduanas. ....	34
3.5.4 Decisión 291: Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías. ....	35
3.5.5 Sistema Andino de la Calidad.....	36
3.5.6 Cooperación técnica.....	37
3.5.7 Transporte de Mercancía.....	37
3.5.8 Origen.....	39
3.6 Exportaciones de palma africana. ....	41
3.6.1. Exportación de aceite de palma africana en los últimos años.....	41
3.6.2 Comercio subregional de aceite de palma africana en la CAN.....	43
3.6.3 Principales productores de aceite de palma a nivel mundial .....	44
3.7 Relación Comercial Ecuador - Colombia .....	45

3.7.1 Balanza comercial .....	45
3.7.2 Evolución de importaciones de aceite de Palma Africana de Colombia .....	46
3.7.3 Comercio de aceite de palma africana entre Ecuador y Colombia. ....	47
3.8 Determinación de la partida arancelaria del aceite de palma .....	48
3.9 Medidas arancelarias y para-arancelarias entre Ecuador y Colombia. ....	49
3.9.1 Medidas Arancelarias aplicadas a la exportacion Aceite de Palma Africana desde el Ecuador. ....	49
3.9.2 Medidas arancelarias de Colombia aplicadas a la importación de Aceite de Palma Africana.....	49
3.9.3 Medidas para-arancelarias aplicadas en el comercio entre Ecuador y Colombia. ....	50
3.10 Proceso de Exportación del Aceite de Palma Africana hacia Colombia .....	51
3.10.1 Procedimiento para realizar una exportación.....	53
3.10.2 Incoterm Utilizado FCA (Franco Porteador) .....	54
3.10.3 Transporte .....	55
3.11 Efectos de la relación comercial entre Ecuador y Colombia dentro de la CAN.....	55
3.11.1 Caso DANEC S.A.....	56
3.11.2 Caso Oleana S.A. ....	59
3.12 Certificaciones de las empresas ecuatorianas exportadoras de aceite de palma africana..	61
3.13 Normativa Andina desarrollo sustentable.....	63
Capítulo IV .....	64
Propuesta. ....	64

4.1	Introducción.....	64
4.2	Acuerdo Multipartes de la Unión Europea .....	67
4.2.1	Acceso a mercados.....	68
4.2.2	Obstáculos técnicos al comercio .....	69
4.2.3	Instrumentos de Defensa Comercial .....	69
4.2.4	Servicios inversiones y libre movimiento de capitales .....	70
4.2.5	Reglas de Origen.....	71
4.2.7	Seguimientos del Acuerdo y soluciones de controversia.....	72
4.3	Búsqueda de nuevos mercados internacionales .....	72
4.4	Segmentación de mercado .....	72
4.5	Aceite de Palma Orgánica .....	74
4.5.1	Proceso de Producción de Organic Supply S.A.....	75
4.6	Imagen internacional de la Palma Africana.....	88
4.6.1	Efectos de las plantaciones de Palma Africana en Asia.....	89
4.6.2	Efectos de las plantaciones de Palma Africana en Ecuador.....	90
4.7	Perfil de la Republica de Italia.....	91
	Características Demográficas.....	91
	Gustos y preferencias del consumidor italiano .....	92
	Cultura de Negocios en Italia.....	93
4.8	Perfil Logístico de Italia .....	94
4.8.1	Acceso desde Ecuador hacia Italia.....	94

4.8.2 Costos de exportación .....	96
4.8.3 Documentos exigibles .....	97
4.8.4 Desempeño Logístico de Italia.....	98
4.9 Sistemas de Trazabilidad en la Exportación del Aceite de Palma Africana.....	98
4.9.1 La sostenibilidad del Aceite de palma africana.....	99
4.9.2 Trazabilidad aplicada al aceite de palma africana.....	100
4.9.3 Cadena de Valor para el aceite de palma ecuatoriana.....	102
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>104</b>
<b>DISCUSIONES .....</b>	<b>104</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>107</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Plantaciones de palma africana a nivel nacional .....	26
<i>Figura 2.</i> Generación de Empleo.....	29
<i>Figura 3.</i> Exportaciones empresas palmicultoras .....	31
<i>Figura 4.</i> Exportaciones de aceite de palma africana por parte de Ecuador.....	41
<i>Figura 5.</i> Exportadores de aceite de palma africana en el mundo.....	42
<i>Figura 6.</i> Exportación de aceite de palma africana a los países de la CAN .....	43
<i>Figura 7.</i> Balanza comercial.....	45
<i>Figura 8.</i> Exportaciones vs. Importaciones .....	46
<i>Figura 9.</i> Importaciones de Aceite de Palma hacia Colombia .....	46
<i>Figura 10.</i> Exportaciones de aceite de palma africana Ecuador-Colombia.....	47
<i>Figura 11.</i> Toneladas de aceite de palma africana Ecuador-Colombia .....	48
<i>Figura 12.</i> Proceso de Exportación .....	52
<i>Figura 13.</i> Exportaciones Danec a Colombia.....	57
<i>Figura 14.</i> Representación de Cesión y Concesión .....	58
<i>Figura 15.</i> Exportaciones de aceite de Oleana a Colombia.....	60
<i>Figura 16.</i> Precio del aceite de palma africana.....	65
<i>Figura 17.</i> Cadena de valor de aceite de palma ecuatoriano .....	102

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Clasificación de Variables</i> .....	18
<b>Tabla 2</b> <i>Matriz de Mando</i> .....	19
<b>Tabla 3</b> <i>Cantidad de extractoras por tipo de aceite</i> .....	25
<b>Tabla 4</b> <i>Distribuidoras de aceite a nivel nacional</i> .....	25
<b>Tabla 5</b> <i>Balance de aceite de palma africana en el Ecuador</i> .....	27
<b>Tabla 6</b> <i>Contribución de las exportaciones de Palma Africana en el PIB</i> .....	28
<b>Tabla 7</b> <i>Importancia del Cultivo de Palma Aceitera en el Ecuador</i> .....	29
<b>Tabla 8</b> <i>Sector palmicultor ecuatoriano</i> .....	30
<b>Tabla 9</b> <i>Producción de Aceite de Palma en el mundo (miles de toneladas)</i> .....	44
<b>Tabla 10</b> <i>Segmentación de mercado</i> .....	73
<b>Tabla 11</b> <i>Tráfico Marítimo PUERTO RAVENNA 2017</i> .....	95
<b>Tabla 12</b> <i>Tiempo de tránsito vía marítima entre Ecuador - Italia (días)</i> .....	95
<b>Tabla 13</b> <i>Costos Contenedores FCL</i> .....	96
<b>Tabla 14</b> <i>Costos por carga general</i> .....	97
<b>Tabla 15</b> <i>Desempeño Logístico Italiano</i> .....	98

## **RESUMEN**

Los procesos de integración económica y comercial han sido necesarios para confrontar los efectos de la globalización, por lo cual la firma de tratados bilaterales, multilaterales son necesario para tratar de equilibrar las condiciones de países de la periferia en el mercado internacional. Mediante el Acuerdo de la Comunidad Andina se busca promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, el estudio desea analizar el comercio subregional de aceite de palma africana entre Ecuador y Colombia en la CAN, y como afecta el hecho de que ambos países pertenecen a una misma integración comercial y si se aplica los principios a los que se rigen dicho bloque económico y como políticas locales afectan el desenvolvimiento del acuerdo. Se utilizará un estudio descriptivo-cualitativo, basada en la recolección de datos en fuentes tanto primarias como secundarias que permitan describir la situación actual de las exportaciones ecuatorianas de aceite de palma africana hacia Colombia y los beneficios que tienen las por pertenecer al acuerdo de la Comunidad Andina. Por último, se presenta una propuesta de buscar nuevos mercados a través de un producto que posee ventaja competitiva y sea diferencia en el mercado internacional también con la ayuda de herramientas como la trazabilidad, todo con el fin de dinamizar las exportaciones ecuatorianas de aceite de palma africana.

### **PALABRAS CLAVE:**

- **PALMA AFRICANA**
- **COMUNIDAD ANDINA**
- **TRATADOS INTERNACIONALES**

## **ABSTRACT**

The economic and commercial integrational processes have been necessary to confront the effects of globalization, which is why the signing of bilateral, multilateral treaties is necessary to try to balance the conditions of countries in the periphery in the international market. The Andean Community Agreement seeks to promote the balanced and harmonious development of the Member Countries in conditions of equity, through integration, economic and social cooperation acceleration its growth and the generation of occupation. To facilitate its participation in the regional integration process, the study wishes to analyze the sub regional trade of African palm oil between Ecuador and Colombia in the CAN, and how it affects the fact that both countries belong to the same trade integration and if the principles to which this economic block is governed and as local policies affect to the development of the agreement. A descriptive-qualitative study will be used, based on the collection of data from both primary and secondary sources that will describe the current situation of Ecuadorian exports of African palm oil to Colombia and the benefits they have for belonging to the Andean Community agreement. Finally, we present a proposal to seek new markets through a product that has a competitive advantage and it is a difference in the international market also with the help of tools such as traceability, all with the aim of boosting Ecuadorian exports of palm oil.

## **KEY WORDS:**

- **AFRICAN PALM**
- **ANDEAN COMMUNITY**
- **INTERNATIONAL AGREEMENTS**



## **CAPÍTULO I**

### **1.1 Objeto de Estudio**

Ecuador es considerado como un país rico en materia prima, misma que logra ser exportada a una infinidad de lugares alrededor del mundo. La palma africana forma parte de los productos no tradicionales que mantiene gran relevancia al ser comercializados debido a que su calidad y rendimiento marcan gran impacto en países desarrollados que demandan su comercialización. El principal destino de exportación de este recurso es el vecino país Colombia mismo que cuenta con un tratado comercial denominado Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Por lo cual la presente investigación busca analizar los efectos, generados a las exportaciones, por formar parte del acuerdo comercial de la CAN, considerando las preferencias arancelarias que obtiene Ecuador en el ingreso de sus productos a dicho mercado.

### **1.2 Planteamiento del problema**

El análisis del acuerdo de la CAN y sus beneficios para la internacionalización de la subpartida arancelaria 1511.10.00 (aceite de palma africana) desde Ecuador a Colombia durante el periodo 2013 – 2017 es un estudio descriptivo, ya que se busca explicar la situación que atraviesa Ecuador en el sector agro-productivo del aceite de palma africana analizando los beneficios y dificultades que produce la participación de estos dos países en la Comunidad Andina, brindando un enfoque principal al comercio internacional y a la competitividad que mantiene este producto en el mercado.

Los productos agrícolas se han considerado como la fuente exportable no petrolera de mayor potencial en el país por lo que se considera relevante la producción de aceite de palma africana, tomado en cuenta como un producto no tradicional, que mantiene un notable aumento en ventas en

la última década, gracias a su ventaja natural con referencia a la geografía y sus condiciones climáticas que permiten a esta producción ser considerada como óptima posicionando al producto en el segundo lugar en Latinoamérica en la producción de aceite crudo de palma y el séptimo productor a nivel mundial, por lo que se ve en la necesidad de continuar alcanzando ventajas competitivas para mantener o mejorar este posicionamiento y seguir en la búsqueda de nuevos mercados logrando un desarrollo sostenible y mejores estándares de vida para su población.

Para esta investigación es relevante los estándares de vida de la población desde la perspectiva de los objetivos propuestos por La Comunidad Andina donde se establece el logro de un desarrollo equitativo a través de la integración y la cooperación económica y social, así mismo busca generar fuentes de empleo para los habitantes de los Países Miembros facilitando la participación en el proceso de integración regional e impulsando el desarrollo de un mercado común latinoamericano para así disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar las posiciones de estos integrantes en el contexto económico internacional.

La importancia de este estudio reside en el posterior uso de investigadores que solicitan tener una clara visión del comercio internacional del aceite de palma hacia Colombia y de esta manera poder hacer uso de este para un estudio de mercado profundo o como manual para un exportador que da inicio a su negocio.



## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo general**

Analizar el acuerdo de la CAN y los efectos de la internacionalización de la subpartida arancelaria 1511.10.00 (aceite de palma africana) desde Ecuador a Colombia durante el periodo 2013 – 2017.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Analizar los principales parámetros del Acuerdo de la Comunidad Andina y como afecta este a la relación comercial entre Ecuador y Colombia.
- Determinar la relación comercial entre Ecuador y Colombia en las exportaciones de aceite de palma africana.
- Evaluar las exportaciones del sector Palmi cultor ecuatoriano hacia el mercado colombiano bajo ninguna política comercial que beneficie directamente la subpartida 1511.10.00.00, a través del análisis de indicadores.
- Identificar las ventajas y desventajas de la permanencia del Ecuador en la Comunidad Andina.

## 1.4 Justificación

La CAN promueve el desarrollo equilibrado y armónico en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social, facilitando la participación del proceso de integración entre los países de Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador ya que podrán mantener relaciones comerciales entre sí, gozando de preferencias arancelarias.

Uno de los socios económicos más representativos para Ecuador a nivel regional es la hermana república de Colombia, ya que estas naciones han estado y estarán relacionadas por lazos de cooperación en materia económica, social y política, por esta razón nace la necesidad de realizar un análisis bilateral con el objeto de encontrar los efectos comerciales en la exportación del aceite de palma africana. Ecuador se ve en la necesidad de alcanzar ventajas competitivas para no perder representación en su mercado actual, mantener su posicionamiento o buscar nuevos nichos de mercado con el objeto de asegurar estabilidad de la producción ecuatoriana en el mercado internacional.

El presente artículo se fundamenta principalmente en las decisiones 284, 270 y 291 de la CAN “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por restricciones a las exportaciones”, “Facilitación del comercio en materia aduanera en la Comunidad Andina” y “Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías” respectivamente.

Los beneficios obtenidos a través de esta investigación llegarán de manera directa en materia al comercio exterior, brindando una visión actualizada a la realidad que experimenta el sector

palmicultor al pertenecer al acuerdo de la CAN, tomando en cuenta el período 2013-2017, analizando las decisiones establecidas en el acuerdo en base al cumplimiento de las mismas y los efectos, sean estos positivos o negativos, que mantienen al momento de realizar las actividades comerciales entre estas dos naciones, determinando por último y según los resultados obtenidos una propuesta que busque el mayor beneficio al sector palmicultor como a la economía ecuatoriana.

## **1.5 Marco Teórico**

### ***1.5.1 Teorías de soporte***

#### **Teoría del comercio internacional**

El comercio internacional, al aumentar la extensión del mercado, contribuye a incrementar la división del trabajo y la productividad posibilitando remitir al exterior el excedente de los productos que no tienen demanda interna, traer artículos que se solicitan en el país y estimular la máxima división del trabajo en cada rama. Por lo tanto, si un país posee ventajas naturales o adquiridas en la producción de un producto y otro país carece de ellas, siempre será ventajoso para éste adquirirlo en el primero en lugar de producirlo (Krugman & Obstfeld, 1999).

El comercio internacional en el Ecuador permite aprovechar de manera eficiente los recursos naturales que posee el mismo, a través de la exportación de los productos excedentes que satisfacen la demanda de un determinado país.

#### **Teoría de la Integración Económica Multinacional.**

Según (Osorio, 2007) la integración económica multinacional se basa en un proceso de generación de interdependencia entre países, con el propósito de apoyar el desarrollo económico conjunto y de los participantes. Se basa en la voluntad política de los Estados y sin ellas no puede

subsistir, avanzar y profundizarse. Puede abarcar diferentes áreas, a partir de la integración fronteriza entre países vecinos y esto puede ampliarse desde una zona de preferencias arancelarias hasta una unidad monetaria, cada área y cada fase de la integración del comercio, exige la aplicación de determinados mecanismos de integración del comercio, la industria, la infraestructura, la agricultura y los servicios, la inversión, así como el diseño de normas comunitarias.

La integración permite que los países puedan acelerar su desarrollo económico ya que se basan en objetivos para lo cual se puede mencionar el Acuerdo de Integración de la Comunidad Andina (CAN), al cual pertenecen Ecuador y Colombia entre sus objetivos están acelerar el desarrollo económico a través de la integración y la cooperación económica y a través de esto procurar un mejoramiento persisten en el nivel de vida sus habitantes.

### **Teoría de la ventaja competitiva.**

La teoría de la ventaja competitiva es establecida como aquella que encuentra un valor agregado en un producto o servicio y este puede ser ofrecido a sus clientes, el valor agregado se puede establecer en su costo de venta o la caracterización de los productos que convierten al mismo un tanto superior que el resto que está siendo ofertado en el mercado.

Los cultivos de palma africana ecuatoriana exigen requerimientos indispensables para la protección del medio ambiente ya que en la constitución ecuatoriana se reconocen los derechos de la naturaleza, de esta manera la producción de palma africana se convierte en una cadena de palma productiva, incluyente y sostenible, característica fundamental que transforma este producto en material apetecido para los mercados internacionales.

Los cultivos de palma africana ecuatoriana exigen requerimientos indispensables para la protección del medio ambiente ya que en la constitución ecuatoriana se reconocen los derechos de la naturaleza, de esta manera la producción de palma africana se convierte en una cadena de palma productiva, incluyente y sostenible, característica fundamental que transforma este producto en material apetecido para los mercados internacionales.

### **Teoría de la brecha tecnológica.**

Si el país que imita es capaz de superar al primero, no solo que este pierde el mercado del imitado, sino que reduce el mercado en otras partes, hasta que incluso pierde parte de su propio mercado interno. Esto hace que hay flujo constante en innovación, producción, exportación, imitación, competencia y superación entre países y nuevas opciones en el mercado nuevo internacional (Osorio, 2007).

La hermana república de Colombia es considerada como una nación que lidera la exportación de Palma Africana en Latinoamérica, sin embargo, el vecino país necesita la colaboración de Ecuador en cuanto a la venta de palma africana para poder abastecer la demanda interna.

### **Teoría de clúster.**

Los clústeres son concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas, que actúan en determinado campo. Agrupan a una amplia gama de industrias y otras entidades relacionadas que son importantes para competir. Incluyendo a proveedores de insumos críticos como componentes, maquinaria y servicios, y a proveedores de infraestructura especializada. Con frecuencia, también se extienden aguas abajo hasta canales y clientes y, lateralmente, hasta fabricantes de productos complementarios y empresas que operan en industrias relacionadas por



sus habilidades, tecnologías o insumos comunes. Finalmente, muchos clústeres incluyen organismos gubernamentales y otras instituciones universidades, agencias encargadas de fijar normas, centros de estudio, proveedores de capacitación y asociaciones de comercio que proveen entrenamiento, educación, información, investigación y apoyo técnico (Porter, 1998).

La viabilidad de la producción del aceite de palma en Ecuador está fuertemente marcada gracias a su capacidad para transformar ventajas comparativas ya sea mediante los factores de producción como es el fácil acceso a recursos naturales, canales de distribución marítima y terrestre, insumos comunes, infraestructura especializada y en su ventaja competitiva como es el incremento de apoderamiento de nichos de mercado.

### **Teoría del deterioro de los términos del intercambio.**

Los países desarrollados ganan siempre en el comercio internacional con los países subdesarrollados, porque se produce un deterioro de los términos de intercambio en perjuicio de los países más vulnerables. Para demostrarlo, expresa que el valor total de las exportaciones depende de su volumen y precio; el volumen lo logra el país productor sobre la base de su combinación correcta o incorrecta de factores producción, pero el precio se determina en el mercado internacional. En general los países desarrollados aumentan su volumen y precio de exportación, en tanto que los países subdesarrollados aumentan su volumen, pero su precio es dependiente del internacional (Cabledes, 1996).

Las exportaciones ecuatorianas están sujetas al precio que se establezca internacionalmente por lo cual busca nuevas formas de integración que permitan mitigar estos efectos de un intercambio desigual y que los precios de sus productos sean más competitivos.

### **Teoría de concesión y convergencia.**

La teoría de concesión y convergencia señala que las partes empiezan en un estado de acción-reacción para responder a las concesiones de la contraparte, ya que las naciones tienen diferencias de carácter político, económico y social que influyen en la firma de acuerdos.

Cuando se realiza un acuerdo bilateral o multilateral entre naciones incluye un extenso proceso de negociación, en el análisis de las negociaciones se trata de explicar los resultados esperados para la firma del acuerdo entre las partes, pero antes es necesario conocer la negociación internacional según (Odell, 2003) como: "una secuencia de acciones en la que dos o más gobiernos responden a las demandas y propuestas por la contraparte, con el propósito de alcanzar un acuerdo y cambiar la conducta comercial de por lo menos una parte".

La teoría de concesión y convergencia hace referencia a la negociación internacional que surge entre las naciones antes de que firmen un acuerdo comercial con el cual desean beneficiarse mutuamente a través de la disminución de barreras arancelarias y paraarancelarias entre los países que firman dicho acuerdo.

### **1.6 Marco Referencial**

La palma africana fue introducida en 1953, principalmente con el objetivo de reducir las importaciones de aceite de cocina más costoso: alrededor de la mitad de la producción de aceite de palma crudo (CPO) sigue siendo consumido localmente y la geografía del Ecuador determina, en gran medida, dónde se cultiva la palma de aceite. Las primeras plantaciones de palma de aceite empezaron en el oeste, específicamente en Santo Domingo, La Concordia, Quinindé y Quevedo.

Ecuador ocupa el segundo lugar en Latinoamérica en la producción de aceite crudo de palma y es el séptimo productor a nivel mundial (Potter, 2011).

El Ecuador posee una ventaja natural con referencia a su geografía y sus condiciones climáticas lo que permite que la producción de aceite de palma sea óptima. En el Ecuador se conoce el cultivo de palma como un “cultivo social” porque reúne a una gran parte de pequeños y medianos productores en su cadena de valor y genera empleo, estas cualidades se enmarca en un modelo neodesarrollista el cual promueve el crecimiento económico a través de la inserción en el mercado internacional.

La palma aceitera posee una cadena agroindustrial que representa un 14.1% con referencia al PIB agrícola del Ecuador. En el mundo la demanda del aceite de palma está en crecimiento notablemente ya que esta también se utiliza para la elaboración de biodiesel y países como China, India y la Unión Europea son sus principales compradores, este sector se caracteriza por tener una visión de construir un cultivo agroindustrial, lo cual provea de empleo a pequeños y grandes agricultores (Rosero, 2010).

Cuatro grandes empresas, pertenecientes y financiadas por ecuatorianos se dedican a la exportación de aceite pesado de palma (CPO en inglés) a los mercados internacionales, más recientemente a Colombia y tradicionalmente a Venezuela, Perú, México y una cantidad decreciente en el Reino Unido. Estas empresas también están involucradas en el procesamiento de varios de los productos de palma de aceite, particularmente alimentos, detergentes y jabones para los mercados locales y regionales a veces (GAIN, 2009).

Dos de estas grandes empresas (La Fabril y DANEC) son miembros de la RSPO (Mesa Redonda para el Aceite de Palma Sostenible), así también como ANCUPA (Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana), a la que todos los pequeños productores deben pertenecer. A pesar de que la RSPO todavía tiene un perfil bastante bajo, esto está cambiando, ya que la certificación de fincas y las plantas de procesamiento cuyos productos entran al comercio internacional, especialmente a Europa, será obligatoria antes del 2015 (Alvarez, 2007).

Las líneas de productos creadas a base del aceite de palma son diversas desde la industria alimentaria y apuesta también por la industria de energía alternativa.

El Grupo Andino da origen a un relevante proceso de integración en Latinoamérica, nace en 1969 mediante la firma del Acuerdo de Cartagena y que tomó el nombre de Comunidad Andina (CAN) en 1996. La finalidad de este acuerdo fue implementar un desarrollo integral, autosuficiente y equitativo a través de una integración andina, con una visión de una integración sudamericana (Mora, 2013).

Desde la antigüedad los países sudamericanos han encontrado posible la idea de integrarse como una región sólida y poderosa he allí el primer intento de integración, el sueño efímero del libertador Simón Bolívar, la Gran Colombia. Tras el paso de los años esta idea se consideró relevante debido a los múltiples beneficios que produce la unión de estas naciones tomando en cuenta su bondadosa ubicación y los cientos de privilegios que la naturaleza brinda a cada uno de estos territorios.

Los principios que establece La Comunidad Andina manifiestan claramente la aceptación de las virtudes y límites de este proceso de integración, teniendo en cuenta también el respeto que se debe brindar al patrimonio común andino tanto como la diversidad de enfoques y visiones que dan paso

al fundamento de la coexistencia comunitaria. Es importante también mencionar el realce de los aspectos amazónicos que intervienen en este proceso de integración, así mismo contar con la participación de la ciudadanía en general apreciando como valor agregado la gran gama de diversidad cultural que integra este proceso. Por último, sus principios también destacan el fortalecimiento de la institucionalidad mejorando la coordinación y eficiencia, la política exterior común y la cooperación regional en temas de seguridad (CAN, Comunidad Andina, 2010).

### **1.7 Marco Contextual**

Ecuador pertenece a diversos acuerdos comerciales uno de ellos es el Acuerdo de Cartagena el cual rige a la Comunidad Andina (CAN), este acuerdo les proporciona diversos beneficios tanto arancelarios como para arancelarios esto ayuda a ser más competitivos en las exportaciones entre sus países miembros.

El estudio se realizará en el sector Palmicultor en las Provincias Santo Domingo de los Tsáchilas, Pichincha ya que en este sitio se encuentra la mayor cantidad de empresas que su giro de negocio es la extracción de aceite de palma africana para su posterior comercialización sea nacional o internacional. El periodo que se analizará será entre el 2013 al 2017 con el objetivo de adquirir información para la presente investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **2.1 Diseño Metodológico**

Es el conjunto de procedimientos que se utilizarán para responder y resolver a la pregunta de investigación y a la hipótesis establecida en cada proyecto (Orozco, 2014).

### **2.2 Enfoque de Investigación Cualitativo**

El tipo de enfoque en el que se basará la presente investigación será cualitativo ya que se utilizarán métodos de recolección de información y datos, que describen la problemática actual de un sujeto real y que a la vez deberán ser interpretados a través de observaciones que logren determinar de una manera clara y concisa los efectos generados en las exportaciones de aceite palma africana a Colombia mediante el acuerdo comercial de la CAN.

### **2.3 Tipología de investigación**

La tipología de estudio utilizada será descriptiva, ya que se busca brindar una explicación de la situación que atraviesa Ecuador en el sector agro-productivo de la palma africana a través de analizar variables e indicadores.

### **2.4 Por su finalidad**

La finalidad de la investigación es considerada como básica ya que se trabajará a través de la información recopilada en el marco teórico buscando el incremento de conocimiento dentro de la temática de negociaciones internacionales y el efecto que estas causan a la actividad comercial del aceite de palma llegando a ser de tipo formal y persiguiendo las generalizaciones con vistas al desarrollo de una teoría basada en principios y leyes (Grajales, 2000).

## **2.5 Por las fuentes de información**

La fuente de información seleccionada principalmente es la investigación documental ya que nos hemos basado en la revisión de textos, artículos, bibliografías, videos, películas entre otros sobre el tema que será utilizado para dar inicio o traer a flote un tema ya tratado, se caracteriza por trabajar directa o indirectamente sobre textos o documentos por lo que es asociada a la investigación archivística y bibliográfica. Considerando a este material una fuente de referencia

## **2.6 Por las unidades de análisis**

La investigación es de laboratorio, porque la información se obtuvo de fuentes secundarias, con el fin de establecer el grado de relación e influencia que han tenido las exportaciones de palma africana en la balanza de pagos no petrolera del Ecuador que mantiene intacta su naturaleza o estado, los cuales aportan información o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento (Bernard, 2010).

## **2.7 Por el control de las variables**

Se aplicará es el diseño de investigación No Experimental que según (Hernández & Cols, 2006) señalan que este tipo investigación es sistemática y empírica, las variables independientes utilizarán herramientas como material impreso pertenecen no se manipulan dado que ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa, así mismo las relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural.

Este tipo de investigación permitirá describir las variables y analizar su incidencia e interrelación del Acuerdo de la Comunidad y su incidencia en las exportaciones de aceite de palma africana de Ecuador hacia Colombia.

## **2.8 Por el alcance**

Según (Arias, 2006) la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento”. El objetivo de este estudio apunta hacia la descripción e identificación de necesidades organizacionales básicas, mediante el modelo del diagnóstico elegido para su estudio e interpretación, tomando en consideración las referencias teóricas que fundamentan la investigación.

Como parte de un estudio descriptivo se utilizará el análisis de las bases de datos en el transcurso del tiempo para describir como incide el Acuerdo de la Comunidad Andina en las exportaciones ecuatorianas de aceite de palma hacia Colombia.

## **2.9 Instrumentos de recolección de información Bibliografía**

Se utilizaran instrumentos de recolección de la información a través de base de datos, los mismos que se obtendrán en plataformas públicas como la página del Banco central del Ecuador MAGAP, PROECUADOR y del Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones que cuenta con el Sistema de Inteligencia Comercial (SICOM) a través de estos portales se puede encontrar información sobre montos, volúmenes, participación de las exportaciones, gráficos de participación y listas de exportadores de aceite de palma africana.

También de utilizaran páginas especializadas como TradeMaps, Veritrade Bussines, SICOEX de la ALADI y se utilizarán recursos como libros especializados en el producto, revistas, entrevistas



escritas que nos permitan explicar los efectos, generados a las exportaciones ecuatorianas de aceite de palma hacia Colombia, por formar parte del acuerdo comercial de la CAN.

Finalmente se aplicará entrevistas y encuestas a representantes de las principales empresas exportadoras de aceite de palma africana en el Ecuador con el objetivo de obtener información de primera mano y así conocer la realidad que atraviesan las empresas durante el período analizado.

### **2.10 Procedimiento para recolección de datos Técnica documental**

La cual nos permitirá partir de un estudio o antecedente del tema a investigar en este caso se tomar en consideración primero la muestra en relación al sector productivo del aceite de palma africana también se buscará estadísticas de fuentes secundarias como reportes, ensayos paper científicos que sean de importación para el tema investigado.

### **2.11 Procedimiento para tratamiento y análisis de información Tabulación simple**

Para el tratamiento y análisis de información utilizaremos la tabulación simple que nos permita relacionar las variables más representativas que afectan al objeto de estudio y permitan cumplir con los objetivos planteados, para el tratamiento de los datos de utilizar una codificación adecuada que permita realizar una interpretación eficiente de la información recolectada.

## 2.12 Determinación de variables

**Tabla 1**  
*Clasificación de Variables*

<b>Variables Cuantitativas</b>			
Exportaciones		Dinero / Toneladas	Cantidad Exportada
Producción		Dinero / Toneladas	Cantidad producida
Participación en el mercado	<b>Variables continuas</b>	Porcentaje	Cuota de mercado
Precios		Dinero	Precios establecidos en el mercado
Estructura del mercado		Numero	Tamaño de la empresa Pequeña/mediana/grande
<b>Variables cualitativas</b>			
Calidad	<b>Variable Ordinal</b>	Nivel de satisfacción	Buena/mala/excelente
Acuerdos Comerciales	<b>Variable nominal</b>	Tipos de acuerdo	Bilaterales/Trilaterales/Multipares

**Tabla 2**  
*Matriz de Mando*

	<b>VARIABLES</b>	<b>KPI</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>FUENTE</b>	<b>TEORÍA</b>
	Exportaciones	Cantidad de producto exportado por Ecuador a Colombia	Dólares Toneladas	Banco Central del Ecuador TradeMap SICOM SICOEX	Teoría del comercio internacional
POLÍTICA COMERCIAL	Acuerdos comerciales	Cantidad de acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia	Cantidad	Ministerio de comercio exterior PROECUADOR	Teoría de la Integración Económica Multinacional
	Producción	Cantidad de Aceite de palma africana producido en Ecuador	Toneladas	MAGAP	Teoría de la ventaja competitiva
PROCESOS	Estructura del sector Palmicultor ecuatoriano	Cantidad de pequeños productores y agroindustrias	Cantidad	SINAGAP MAGAP	Teoría de clúster
	Calidad	Tipo de certificaciones con las que cuenta el producto	Número	PROECUADOR Agrocalidad	Teoría de la brecha tecnológica
	Precios	Precios del aceite de palma africana en mercados extranjeros	Dólares	Banco Central	Teoría del deterioro de los términos del intercambio
COMPETITIVIDAD	Participación en el mercado	Participación del aceite de palma africana en mercados extranjeros	Porcentaje	Banco Central SICOM	Teoría de concesión y convergencia

Como se muestra en la Matriz de mando reflejada en la Tabla 2 se detalló las variables que influyen en el estudio se determinó el KPI las fuentes de información y la teoría en la que se basó el estudio.

## CAPÍTULO III

### 3.1 Antecedentes del aceite de palma africana.

La palma africana es una planta tropical que se caracteriza por ser uno de los mayores productores de aceite vegetal. Su nombre científico es *Elaeis guineensis* Jac, se clasifica como monocotiledónea perteneciente a la familia de las Palmaceae. Proviene del continente africano, con exactitud en el golfo de Guinea, de allí la derivación de su nombre, por lo que se ha ido expandiendo alrededor del mundo gracias a los esclavos que solían llevar consigo este fruto para su alimentación, llegando así a centro américa en 1936 y 1938 por Pedro y Arturo García en la hacienda Birichiche , dando inicio a los primeros cultivos de la planta en países como Honduras, México, Colombia, Ecuador, Brasil (García, 2006).

Esta planta cuenta con circunstancias específicas para su correcto cultivo, estas condiciones establecen un terreno húmedo de alrededor del 80% con pendientes menores a 15°, contando con una altitud de hasta 500 metros, el suelo debe ser franco, franco-arcillosos plano o ligeramente ondulados también necesita contar con buena permeabilidad y alto drenaje por último su PH neutro o moderadamente ácido, máximo PH4.

Esta planta suele ser cultivada mediante inseminación artificial y dentro de este proceso ha identificado que el 50% de las semillas son germinadas pocos días después mientras que el otro 50% lo harán dentro de varias semanas, su desarrollo evidenciará crecimiento de su tronco en un promedio de 25 a 40 centímetros cada año para que finalmente su fruto pueda cosecharse a la edad de 3 años. Esta planta alcanza una vida de hasta 50 años destacando que su capacidad máxima de producción va desde los 7 a 11 años. Se logra plantar de 140 a 150 plantas en tan

solo una hectárea de terreno, obteniendo por cada planta en buen estado un promedio de 90 y 240 kilogramos por recolección periódica (Mingorance, 2004).

Las líneas de productos creadas a base del aceite de palma son diversas desde la industria alimentaria y apuesta también por la industria de energía alternativa

### ***3.1.1 Oferta y demanda de los aceites vegetales.***

La globalización, el crecimiento de la población mundial y el desarrollo económico permiten una constante demanda global de aceites vegetales. El abastecimiento de aceites y grasas para complacer esta demanda ha experimentado un notable crecimiento en los últimos veinte años. La mayoría del aumento en la producción se ha obtenido a través de los aceites vegetales desplazando en gran medida a las grasas y aceites de origen animal.

En los últimos años la producción de palma, almendra y soya han aumentado en porcentajes considerables, manteniendo en la cabeza al aceite de palma africana. Los aceites de palma y palmiste representan casi el 28% de la producción total de aceite vegetal, llegando a ser considerada como la mayor fuente de aceite vegetal en siglo XXI.

Este es el motivo por el cual dentro del país una de las mayores actividades de producción agrícola se especializa en la palma africana y sus derivados, además gracias a las bondades del suelo ecuatoriano, existieron grandes oportunidades de expansión en sus cultivos, que se las han aprovechado de una manera eficiente (Thomas Fairhurst y Rolf Härdter, 2003).

### ***3.1.2 Taxonomía y morfología de la palma africana.***

El tallo: En las palmas de aceite adultas es una columna erecta y uniforme que llega alcanzar una altura de 25 a 30 metros. Hasta los 25 años el tallo está cubierto por las bases de las hojas, mismas que deben ser podadas en el momento de la cosecha. El rápido crecimiento del tallo reduce

la vida económica de la palma ya que la cosecha es posible solo en las plantas que miden máximo 15 m de altura.

El peciolo: Su medida se encuentra entre 1 a 1.5 metro de largo y corresponde a la parte de la hoja entre el tronco y el punto de inserción del primer folíolo que está provisto de espinas.

El raquis: Mantiene dimensiones de entre 5 a 6 metros de largo, es asimétrico de manera transversal, este permite sostener los foliolos.

Los foliolos: Se los encuentran en dos hileras a los lados del raquis, cada hoja contiene de 150 a 200 foliolos, con una nervadura central y una lámina. Los foliolos miden de 3 a 5 centímetros de ancho.

Frutos: Es una semilla encerrada en una pulpa carnososa de forma variada ya que puede ser esférica, ovoide o alargada. Su medida fluctúa entre 2 y 5 centímetros de largo y consiste en una piel delgada o exocarpio, una pulpa aceitosa o mesocarpio, un endocarpio duro y un endospermo o almendra. El aceite se puede obtener del mesocarpio o de la almendra.

Semilla: La semilla recogida es la nuez que queda después de que se ha extraído el mesocarpio aceitoso. Consiste en un cuesco duro, de una a tres almendras. (Thomas Fairhurst y Rolf Härdter, 2003)

### **3.2 Ventajas del Aceite de Palma**

Según la (FAO, 2012) establece que una de las ventajas del aceite de palma africana es que permite la obtención de manteca y de aceite sin recurrir a la tecnología de hidrogenación. Este producto es usado en la producción de galletas, cremas de relleno, grasas especiales para sustituto de chocolatería; también se utiliza en la industria de las frituras y para el

biocombustible. Además, el rendimiento de este aceite es mayor por hectárea. En el Ecuador existen cinco industrias de aceite de palma africana y cerca de siete mil agricultores se dedican a este cultivo, de los cuales el 87% son pequeños productores con menos de 50 hectáreas.

La necesidad del mundo en producir productos que sean amigables con el medio ambiente ha significado un aumento en la demanda del aceite de palma, ya que esta no solo tiene ventajas en el estilo de vida de las personas, sino que también que el producir biodiesel en base a este producto aumenta su demanda en el mercado internacional. En afirmación a sus bondades sociales, económicas ambientales el Ecuador ha declarado al aceite de palma como un “cultivo redentor”, con una fuerte política de fomento de siembra, traducido en incentivos crediticios, fiscales, tributarios y utilización de biodiesel (FEDAPAL, 2013).

Los aceites y grasas vegetales tienen una demanda mundial constante, su crecimiento se debe al desarrollo de las economías asiáticas con la China y la hindú, el biocombustible también toma un papel protagónico en el aumento de esta demanda. Según proyecciones del Banco Mundial se pronostica que una vez que finalice la década se necesitara de 27 millones de TM de aceites vegetales extras anualmente, por lo tanto, el aceite de palma tiene un futuro prometedor y será una buena alternativa gracias a su elevada productividad es; se puede estimar una producción de 4 toneladas por hectárea por año (Torres, 2013).

En el 2012 el Ecuador se la producción de aceite de palma africana ascendió a un total de 506.000 TM, de este monto se exporto el 55% y el sobrante se lo comercializo de manera local.

### **3.3 Localización y producción del aceite de palma africana.**

En el año de 1953 llegan a Ecuador las primeras plantas de palma africana, descubriendo que gracias a la introducción de esta pueden lograr un ahorro considerable al momento de obtener

aceite de cocina ya que no sería necesaria la importación de este ingrediente que es uno de los más consumidos por las personas diariamente. Considerando este beneficio, para la década de 1960 se da apertura a las plantaciones en los terrenos ecuatorianos que afortunadamente cumplían con todas las condiciones que la planta demanda para su adaptación.

El noroeste ecuatoriano recibe con brazos abiertos a esta planta ya que sus primeros asentamientos ocurren en Santo Domingo, La Concordia, Quinindé y Quevedo. Según las estadísticas que provee Ancupa se determina que el país cuenta con una totalidad de 280 000 hectáreas de sembríos de palma africana, de estas aproximadamente 210 000 toneladas se destinaron al consumo interno y el excedente se exporta a países como Colombia, Venezuela, Perú (ANCUPA, 2005).

La distribución de plantaciones se encuentra en las provincias de: Esmeraldas con alrededor de 100 000 hectáreas, brindando un gran aporte los cantones de San Lorenzo y Quinindé que mantiene sembríos de alrededor de 20 000 y 60 000 hectáreas de cultivos respectivamente, el resto de cultivo se encuentra en pequeñas ciudades de la provincia. Pichincha con alrededor de 20 000 hectáreas de cultivo al igual que la provincia de Guayas y Santo domingo que también cuentan con alrededor de 20 000 hectáreas cada provincia. Los Ríos con 60 000 hectáreas, y el Oriente ecuatoriano con otras 60 000 hectáreas.



### 3.3.1 Extractoras a nivel nacional

**Tabla 3**

*Cantidad de extractoras por tipo de aceite*

Tipo de aceite	Cantidad
Aceite de palmiste	6
Aceite rojo	36
Total	42

Fuente. Adaptado de FEDAPAL- censo 2017

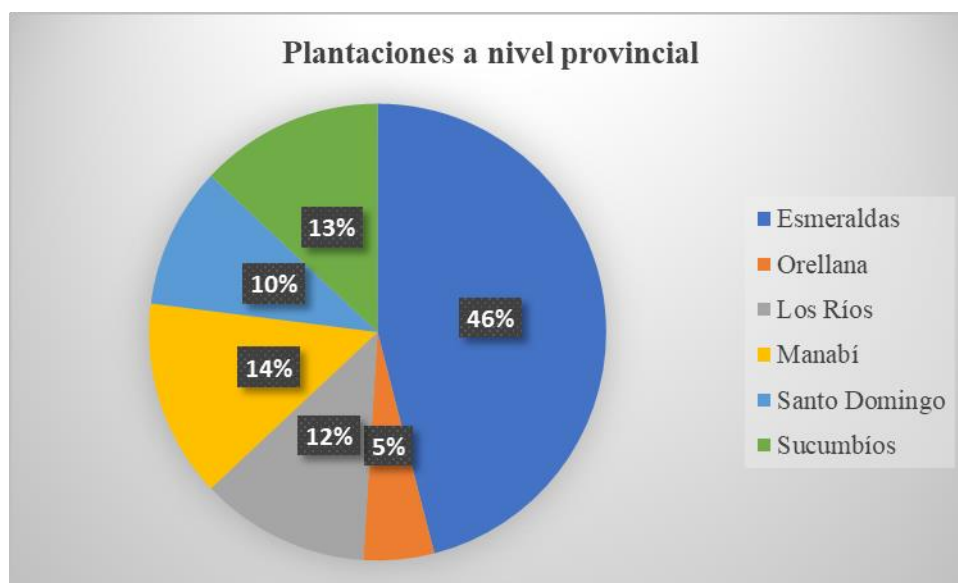
**Tabla 4**

*Distribuidoras de aceite a nivel nacional*

Provincias	Cantidad de extractoras	Plantaciones
Esmeraldas	20	3280
Orellana	2	346
Los Ríos	3	913
Manabí	1	994
Santo Domingo	15	700
Sucumbíos	1	926
Total	42	7159

Fuente. Adaptado de FEDAPAL- censo 2017

Como señala la tabla número 3, hasta el año 2017 Ecuador cuenta con 42 extractoras de aceite de palma africana de estas 36 elaboran aceite rojo y los 6 restantes se dedican a producir aceite de palmiste. Así mismo en la tabla número 4 se establece las provincias donde se ubican las principales extractoras y la cantidad de plantaciones que cada una de ellas posee, apreciando a Esmeraldas y Santo Domingo como las provincias que mayor cantidad de extractoras tiene con 20 y 15 industrias respectivamente. Con respecto a las plantaciones nuevamente se destaca Esmeraldas con un total de 3280 plantaciones seguida por la provincia de Manabí con 994 plantaciones a pesar de que en esta provincia únicamente cuenta con una planta extractora.



**Figura 1.** Plantaciones de palma africana a nivel nacional  
Adaptado de (FEDAPAL, 2017)

La figura 1, indica los porcentajes de plantaciones que posee cada una de las provincias. El 46% de plantaciones se encuentra en la provincia de Esmeraldas, Seguida por el 14% en la provincia de Manabí, en tercer puesto se mantiene la provincia de los Ríos con el 12% que

representa 913 plantaciones y en último lugar se encuentra la provincia de Orellana contando con 346 plantaciones que representan el 5% a nivel provincial.

De esta manera se puede determinar que la presencia de cultivos de palma africana se encuentra en el 25% del total de las provincias ecuatorianas brindando oportunidad de empleo y desarrollo aquellas familias que dedican su actividad laboral a este sector.

### 3.3 Participación de aceite de palma en el Ecuador

**Tabla 5**

*Balance de aceite de palma africana en el Ecuador*

	AÑO 2016	AÑO 2017	VARIACIÓN
PRODUCCIÓN	564 363 TM	566 929 TM	0.4%
EXPORTACIÓN	349 569 TM	320 408 TM	-2.5%
CONSUMO	230 422 TM	226 087 TM	-1.9%
INVENTARIO	15 355 TM	20 433 TM	

Fuente: FEDAPAL- censo 2017

Como muestra la tabla 5, en el año 2016 y 2017 la producción de aceite de palma africana se ha mantenido en alrededor de quinientos sesenta mil toneladas con una variación del 0.4% entre estos dos años, de esta producción se destina para vender en el exterior alrededor de trescientas mil toneladas que representa un 55% de la producción total, mientras que el otro 35% se destina al consumo local y el 10% restante se lo mantiene como reserva en el inventario ecuatoriano.

### 3.4.1 Participación del aceite de palma africana en el PIB del país.

Las exportaciones ecuatorianas no petroleras que incluyen los productos no tradicionales representan un porcentaje considerable dentro del PIB nacional, sin embargo, estos sectores al no ser considerados como la fuente principal de ingresos de divisas al país han sido descuidados o tomados en segundo plano en la asignación del presupuesto nacional lo que ha afectado para su desarrollo e innovación.

**Tabla 6**

*Contribución de las exportaciones de Palma Africana en el PIB*

Año	Otros cultivos agrícolas (Millones USD)	PIB Total (Millones USD)	Aportación al PIB (Porcentaje)
<b>2013</b>	2,086.46	67,546.13	3.00%
<b>2014</b>	2,158.30	70,243.05	3.07%
<b>2015</b>	2,279.26	70,353.85	3.24%
<b>2016</b>	2,290.00	69,321.41	3.30%
<b>2017</b>	2,755.70	68,879.12	4.00%

Fuente. Sistema de Inteligencia Comercial, (SICOM, 2017).

Según muestra la tabla 6 las exportaciones de otros cultivos agrícolas dentro de los cuales se encuentra el aceite palma africana tiene un aporte para el PIB de un 3% para el año 2013, y para el año 2017 tiene un incremento al 4% lo que representa una suma de \$2,755.70 para los otros cultivos agrícolas.

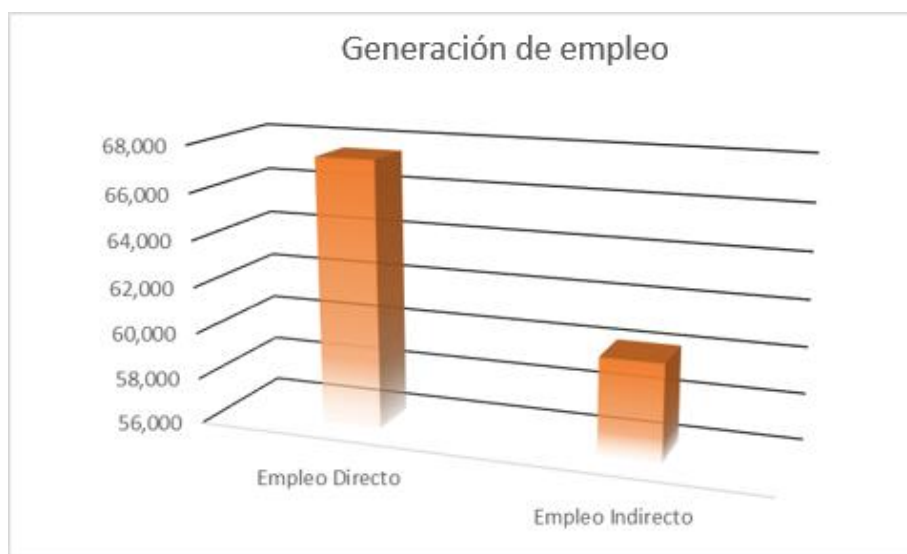
### 3.4.2 Importancia del Cultivo de Palma Aceitera en el Ecuador.

**Tabla 7**  
*Importancia del Cultivo de Palma Aceitera en el Ecuador*

Concepto	Aporte
Aporte al PIB Agrícola	4.53%
Generación de Empleo	2,2 % PEA
Inversión agrícola	US \$ 2,000 millones
Inversión Industrial	US \$320 millones

Fuente. (FEDAPAL, 2017)

Como se muestra en la Tabla 7 el sector palmicultor aporta con un 4.53% al PIB Agrícola, para lo cual se hace una inversión de US \$ 2,000 millones y una inversión industrial de US \$320 millones y esto da como resultado la generación de empleo que tiene una representación del 2,2% de la Población Económicamente Activa.



**Figura 2.** Generación de Empleo  
Adaptado de (FEDAPAL, 2017)

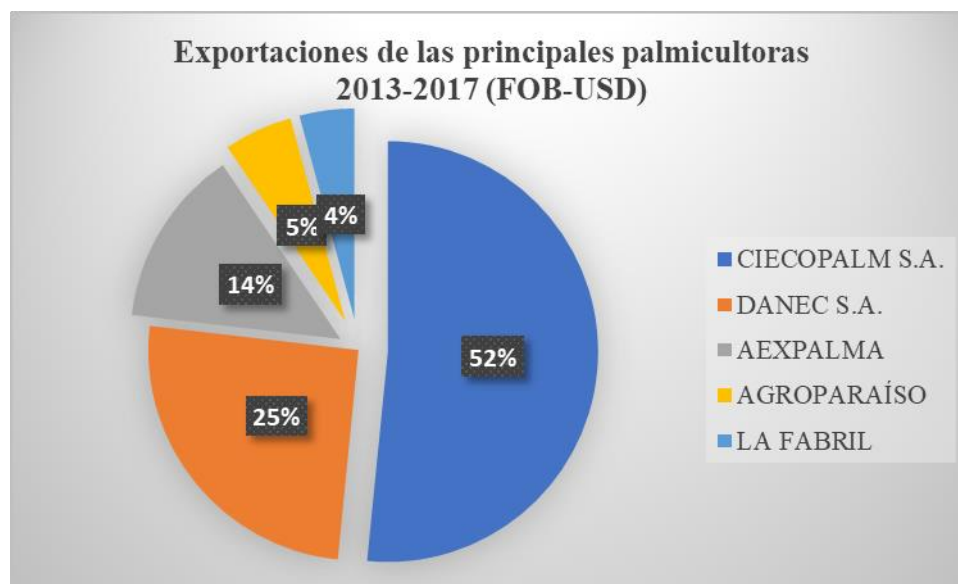
El cultivo de palma africana para su posterior extracción provee de empleo directo a más de 67,482 es decir de 4 a 5 personas por hectárea y de empleos indirectos incluyendo transporte y servicios para 60,141 personas.

### ***3.4.3 Estructura del sector palmicultor ecuatoriano.***

**Tabla 8**  
*Sector palmicultor ecuatoriano*

Nombre Comercial	Suma de FOB U\$S
COMERCIALIZADORA	\$159,749,545
INTERNACIONAL CIECOPALMA S.A	
DANEC S.A.	\$93,538,898
AEXPALMA	\$42,138,724
AGROPARAISO S. A	\$16,392,703
LA FABRIL S.A.	\$11,357,858
ALESPALMA S.A.	\$939,871

Fuente. (CIECOPALM, 2017)



**Figura 3** Exportaciones empresas palmicultoras  
Adaptado de (CIECOPALM, 2017)

El sector palmicultor ecuatoriano cuenta con 14 exportadoras de aceite de palma africana, de las cuales en la tabla 8 se pueden destacar las 7 empresas líderes del sector. Como se muestra en la figura 3, la empresa ubicada en la primera posición según su valor FOB de exportación es la comercializadora Internacional CIECOPALM S.A. misma que tiene una representación en el mercado ecuatoriano del 49%, seguida por la empresa DANEC S.A. con una suma total de exportación en el periodo analizado de \$93,538,898 representando así un 29% de la participación total. Ocupando el 4 lugar con exportaciones que alcanzan \$16,392,703 y abarcan el 5% está AGROPARAISO S.A y por último con una representación del 5% se encuentran empresas destacadas como lo son LA FABRIL S.A. y ALESPALMA S.A.

### **3.5 Comunidad Andina de Naciones (Acuerdo de Cartagena).**

#### ***3.5.1 Competencia y Defensa Comercial.***

Con el objeto de proteger la libre competencia dentro de la Comunidad Andina se establece la Decisión 608, basándose en principios que eliminan la discriminación y aplican transparencia junto a un proceso correcto de la actividad comercial.

Para esto se procede a delimitar aquellas actividades que son prohibidas y serán sancionadas al momento de que un participante de la comunidad las realice sin un previo acuerdo o consentimiento. Establecer cualquier requisito que complique la oferta o demanda de bienes y servicios, así como también fijar precios, reparticiones de clientes o mercados y limitar a los nuevos competidores que brinden ideas desafiantes en el mercado, siempre y cuando se cumpla la condición de excluir acuerdos intergubernamentales de carácter multilateral.

Se crea el Comité Andino de Defensa de la Libre Competencia, para llevar a cabo un correcto control de lo mencionado en el párrafo precedente, de esta manera el comité podrá determinar aquellas disposiciones de los diferentes miembros de la comunidad después de un extenuado análisis, convirtiéndolas en normas de estricto cumplimiento en actividad comercial.

La Decisión 389, establece que el Acuerdo de Cartagena permite la implementación de las salvaguardias como una alternativa de defensa a la industria nacional, sin interponerse en la aplicación de aquellas medidas que evitan las prácticas desleales del comercio exterior, para esto el ente encargado de dar a conocer y permitir estos pronunciamientos en la nación será la secretaria General de la comunidad, después de haber determinado efectos en la economía de un país por



causa de grandes cantidades de importaciones o prácticas desleales tales como el dumping y las subvenciones y de esta manera dar paso a una corrección inmediata de estas problemáticas.

### ***3.5.2 Complementariedad Productiva y Competitividad.***

Ecuador anhela conseguir un destacado reconocimiento internacional gracias a la competitividad de su producción por lo que ha desarrollado un plan de matriz productiva diferenciada, sin embargo, existen aún varios factores que a pesar del gran esfuerzo realizado no se pueden solventar por la falta de apoyo en diferentes áreas a las que no se tiene un acceso completo. Lo mismo sucede con los otros miembros de la comunidad andina que de alguna manera han desarrollado planes de crecimiento económico a través de su matriz productiva, pero en algún punto del camino la insuficiencia afecta al desarrollo de estos.

Por ello nace la necesidad de la unión de estos países logrando así un trabajo conjunto que sea capaz de satisfacer la demanda global, facilitando la obtención de los intereses que mantienen los países, para así alinear la complementariedad productiva a través de medidas que reduzcan costos y creen cadenas de valor, culminando con resultados de calidad y tecnología avanzada para llegar competitivamente a mercados tanto internos como externos.

Para alcanzar la competitividad esperada por la comunidad se decidió brindar facilidades comerciales, que permitan a través de una experiencia común eliminar la mayoría de los obstáculos que impiden la eficiencia comercial en el mercado global, tomando en cuenta la eliminación de aranceles de un país al otro, generando asociatividad en el área logística y de transporte, velando por la infraestructura regional, entre varios aspectos más.

La normativa encargada de respaldar esta iniciativa es la Decisión 458 de la CAN ya que busca la expansión de las actividades de compra y venta de productos y servicios, así como también vela por atraer al inversionista extranjero, por lo cual es necesaria la intervención de la comunidad al momento de realizar diversas actividades con el objeto de establecer mayor inserción económica y comercial en los flujos internacionales de producción.

A raíz de la decisión descrita en el párrafo anterior se deriva la Decisión 566, “Creación del Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones”, (CAAPE) que estará conformado por las autoridades nacionales responsables de la promoción de exportaciones de cada País Miembro (CAN, Creación del Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones, 2013).

Buscará conseguir una mayor cantidad de productos que cuenten con altos estándares de calidad para ofertar en el mercado internacional mediante actividades que pueden incluir Foros, Ruedas de Negocios y Seminarios, optando por distintas alternativas para lograr un acuerdo con entidades de cooperación internacional que cuenten con el suficiente poder para promocionar de manera gigantesca lo ofertado y por último se enfocará en transmitir experiencias adquiridas por los distintos miembros para lograr un mayor conocimiento en materia de exportaciones y formulación de políticas y estrategias.

### ***3.5.3. Facilitación del Comercio y Aduanas.***

La Comunidad Andina a través del acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC se compromete a impulsar el comercio y promover el desarrollo comercial de los países en conjunto, mediante la facilidad de movimiento, levante y despacho de las mercancías objeto de negociación. Este accionar se llevará a cabo gracias a la colaboración de las autoridades aduaneras mismas que

brindarán preferencias que faciliten los procedimientos aduaneros además contarán con ayuda técnica para agilizar cualquier actividad relacionada al comercio dentro de la comunidad. Para proceder con este enunciado se crea una normativa encargada de los procesos aduaneros, esta norma vela por la estabilidad y el ágil funcionamiento de los procesos, así como también la puesta en marcha de la normativa contribuyendo con eficiencia al desarrollo de los países miembros.

Gracias a la mencionada se podrá realizar trabajos anticipados de distinta índole, tales como: Resoluciones Anticipadas en valoración aduanera, origen y clasificación arancelaria; Base de Datos Andina en valoración aduanera; interoperabilidad entre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE); Certificados de origen digitales; autorización del despacho aduanero antes de la llegada de la mercancía; Operador Económico Autorizado Andino; Estrategia comunitaria de gestión de riesgos; Guía de Auditoría Comunitaria Aduanera; complementación de sistemas de inspecciones no intrusivas; inversiones en modernización de laboratorios aduaneros; mejora en los procesos de exportación fácil orientados a micro y pequeños empresarios; capacitación permanente de los funcionarios aduaneros y operadores del sector privado en comercio internacional, aduanas y temas relacionados; impulso al desarrollo de redes electrónicas para la interconexión de las administraciones aduaneras que permita el intercambio de información (CAN, 2017).

#### ***3.5.4 Decisión 291: Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías.***

La Inversión extranjera es un eje fundamental para el desarrollo económico, según la decisión 291 de la CAN los países miembros acordaron remover los obstáculos para la inversión extranjera e incentivar la libre circulación de capitales subregionales, la misma decisión define a la inversión extranjera como los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o

jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas y productos intermedios.

Los Países Miembros de la CAN, de conformidad con sus respectivas legislaciones nacionales, podrán considerar como aporte de capital, las contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos patentados o no patentados que puedan presentarse bajo la forma de bienes físicos, documentos técnicos (CAN, 2017).

### **3.5.5 Sistema Andino de la Calidad.**

Este sistema fue creado para mejorar continuamente la calidad de los productos que se comercializan en el bloque comercial y con terceros países, para de esta manera facilitar dicho intercambio y resguardando la protección de la salud, el medio ambiente y guardando que estas medidas no afecten o sean un obstáculo innecesario al comercio.

“La calidad a nivel andino abarca herramientas esenciales como la normalización, acreditación, reglamentos técnicos y metrología, las cuales conforman un sistema andino que tiene como ámbito de aplicación todos los productos de la subregión, con excepción de los que involucran medidas sanitarias y fitosanitarias u otras reguladas por una Decisión específica” (CAN, 2017).

El sistema de calidad de la Comunidad Andina toma en cuenta dos aspectos principales la normalización técnica que tiene como objetivo el facilitar el comercio intracomunitario y el traspaso de tecnología la cual aumenta la competitividad de los productos y servicios que ofertan

los países que conforman el acuerdo, esto se llevara a cabo a través de la Red Andina de Normalización, por otro lado tenemos la Reglamentación Técnica aquí se definen los requerimientos y el proceso para la formación, asimilación y ejecución de Estatutos Técnicos en dichos países con la finalidad de eludir que estas se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio internacional.

### ***3.5.6 Cooperación técnica.***

La Secretaria General de la CAN añadió el tema de la cooperación internacional para el desarrollo como elemento para promover el proceso de integración para lo cual está ejecutando proyectos de cooperación internacional:

#### **Proyecto de Integración Regional Participativa en la Comunidad Andina – INPANDES, con el apoyo de la Unión Europea (UE).**

El presente proyecto tiene en cuenta 3 sectores prioritarios para actividades de cooperación con la CAN: establecer una integración económica regional, propuestas para aumentar la relación económica y social: y, soporte a los países andinos en el combate contra las drogas ilícitas, este proyecto contara con el presupuesto asignado de 50 millones de euros.

### ***3.5.7 Transporte de Mercancía.***

Según la decisión 399 de la CAN el transporte internacional de mercancía por carretera es una herramienta valiosa de integración que brinda un apoyo determinante al intercambio comercial, a la expansión competitiva de la base productiva y a la dinamización del comercio exterior, y ha alcanzado un desarrollo y especialización, ha sufrido un proceso de modificación en los patrones

de organización y funcionamiento que amerita de una modernización de su marco normativo (CAN, 2017).

Para el transporte internacional de mercancía solamente el transportista que cuente con las siguientes autorizaciones podrá ejercer las actividades de tránsito internacional:

Deberá obtener el certificado de idoneidad, permiso de prestación de servicios, la libreta de tripulante terrestre la cual tiene una duración de 1 año, y además deberá obtener un Certificado de Habilitación para cada uno de los camiones o tracto-camiones y registrar éstos y las unidades de carga a utilizar, que conforman su flota.

Este tipo de transporte se lo puede realizar por dos formas:

- a) Directo, ¡sin cambio del camión o tractocamión y del remolque o semirremolque; o,
- b) Directo, con cambio del tracto-camión, sin transbordo de las mercancías.

El transbordo de las mercancías se efectuará sólo cuando lo acuerden expresamente el transportista autorizado y el remitente, lo cual deberá constar en la CPIC, toda mercancía que se transporte internacionalmente por carretera deberá estar amparada por una CPIC y un MCI. tales documentos serán presentados ante las autoridades de aduana que deban intervenir en el control de la operación, para su trámite respectivo, pudiendo hacerlo antes de la llegada del vehículo habilitado con las mercancías. El transporte internacional se dará por concluido cuando el transportista autorizado entregue las mercancías al consignatario o destinatario en el lugar designado para el efecto (CAN, 2000).

Cada día el mercado internacional es más exigente, ahora se debe cumplir con normas que permitan garantizar la eficiencia del servicio prestado, a través de establecer de forma clara y

precisa las condiciones del contrato y la responsabilidad que deben de tener los involucrados en el tránsito internacional en este caso el transportista, el destinatario y así mismo el usuario final.

### ***3.5.8 Origen***

Para que las distintas mercancías puedan beneficiarse de aquellos acuerdos comerciales a los que se suscriben los países donde son producidas, es necesario comprobar o dar fe que las mismas son realmente originarias de los países que intervienen en el acuerdo, de esta manera se procede a establecer condiciones mínimas que determinan la originalidad de la mercancía objeto de negociación.

En el caso de la Comunidad Andina, las mercancías provenientes de cualquiera de los cuatro países miembros (Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia) gozarán del Programa de Liberación Andino siempre y cuando estas mercancías sean calificadas como originarias de uno de estos países. La Secretaría General será la encargada de recibir las notificaciones por parte de las entidades y funcionarios que han sido habilitados para emitir los certificados de origen de cada uno de los países que conforman esta comunidad, esta información se actualiza en el “Sistema Andino de Firmas Autorizadas para la calificación y certificación del origen” (SAFA).

Para considerar que una mercancía es originaria de los países miembros la comunidad adopta una normativa que considera diferentes criterios para definirla como tal, como pueden ser: las mercancías íntegramente producidas que son aquellas producidas en su totalidad con materiales originarios de los Países Miembros; mercancías que cumplan con requisitos específicos de origen; mercancías elaboradas con materiales no originarios que cambien de partida arancelaria y que sean sujetas a un proceso productivo en un País Miembro, criterios de contenido regional para los casos en que los materiales no originarios no cumplen el salto de partida o cuando las mercancías son

ensambladas o montadas y finalmente cuando se exportan juegos o surtidos. En el caso de origen, la normativa andina permite la acumulación, es decir, que cualquier material originario de otro País Miembro pueda ser considerado como originario del País Miembro exportador (CAN, 2017).

La decisión 416 de la CAN establece en su artículo II literal a, que una mercancía podrá ser considerada originaria de un país miembro y por lo tanto apegarse al programa de Liberación Andino sí esta mercancía es íntegramente producida, lo que quiere decir que pertenece a “los productos de los reinos mineral, vegetal y animal incluyendo los de caza y pesca, extraídos, cosechados o recolectados, nacidos o capturados en su territorio o en sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas”, así mismo el literal e del artículo I que determina íntegramente producidas a las “ Mercancías elaboradas en el territorio de cualquier País Miembro del Acuerdo de Cartagena exclusivamente” (CAN, DECISION 416, 1997)

Analizando el caso del aceite de palma africana se determina claramente que esta producción se apega a lo determinado en el párrafo precedente, lo que quiere decir que, gracias a la participación de la nación en la comunidad andina, el producto goza de la eliminación de gravámenes, lo que brinda gran ventaja en la exportación de este producto.

Además, es necesario analizar la decisión 775, Condiciones para la emisión y recepción de Certificados de Origen Digital, que se enfoca en la búsqueda de la eficiencia de los procedimientos aduaneros ya que agiliza la tramitación de procedimientos relacionados con la libre circulación de mercancías. El artículo 1 de esta decisión establece que “El origen de las mercancías originarias de los Países Miembros de la Comunidad Andina se comprobará con un certificado de origen físico con firma autógrafa o certificado de origen digital, con firma electrónica o digital, emitido por las autoridades gubernamentales competentes o las entidades habilitadas para tal efecto por el País



Miembro exportador, conforme a las normas andinas sobre calificación y certificación de origen”  
(CAN, DECISION 775, 2012)

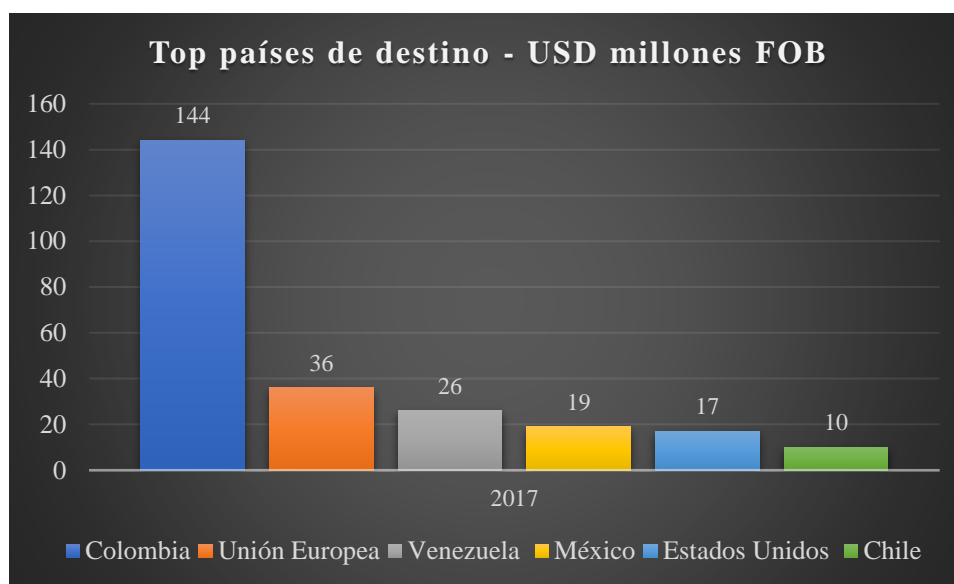
### 3.6 Exportaciones de palma africana.

#### 3.6.1. Exportación de aceite de palma africana en los últimos años.

Como se puede evidenciar en la figura 4 la evolución del de las exportaciones de aceite de palma africana a nivel mundial ha mantenido un incremento constante del año 2013 al 2016, sin embargo, para el año 2017 el nivel de exportaciones de aceite de palma africana se reduce en un 4,9% generando \$274 000 000 valor FOB. Este valor representa el 2,24% del total de las exportaciones no petroleras para el año 2017, según datos proporcionados por el Sistema de Inteligencia Comercial (SICOM)



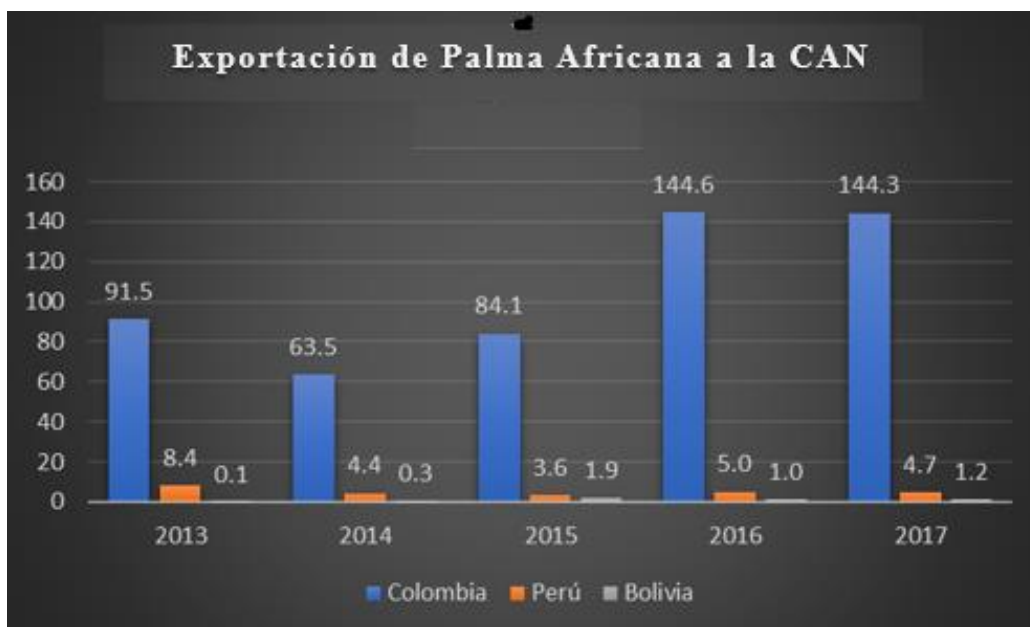
**Figura 4.** Exportaciones de aceite de palma africana por parte de Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador (2000-2018)



**Figura 5.** Exportadores de aceite de palma africana en el mundo  
Fuente: (BCE, 2018)

En la figura 5 se exponen los países que mayor cantidad de aceite de palma africana compran a Ecuador, el mismo refleja la importancia que tiene Colombia en este mercado, ya que, a más de ser el primer importador del producto, prácticamente cuadruplica la cantidad monetaria que compra el segundo consumidor más importante que es la Unión Europea. Aquí se puede determinar la gran relevancia que tienen estas dos naciones en las relaciones comerciales, específicamente en la compra y venta de aceite de palma africana.

### 3.6.2 Comercio subregional de aceite de palma africana en la CAN.



**Figura 6.** Exportación de aceite de palma africana a los países de la CAN  
Fuente: (BCE, 2018)

Las exportaciones de palma africana por parte de Ecuador a los países que conforman la CAN, son reflejadas en la figura 6, tomando en cuenta los datos confirmados del año 2013 al año 2017. Como se puede deducir la venta del producto al país vecino Colombia se destaca considerablemente entre este grupo de países que conforman la CAN, lo que señala una actividad comercial constante e importante referente a palma africana entre estos dos socios comerciales. Además el incremento de exportación del año 2016 en adelante refleja un aumento de alrededor 50% más cantidad adquirida por parte de Colombia.

### 3.6.3 Principales productores de aceite de palma a nivel mundial

**Tabla 9**

*Producción de Aceite de Palma en el mundo (miles de toneladas)*

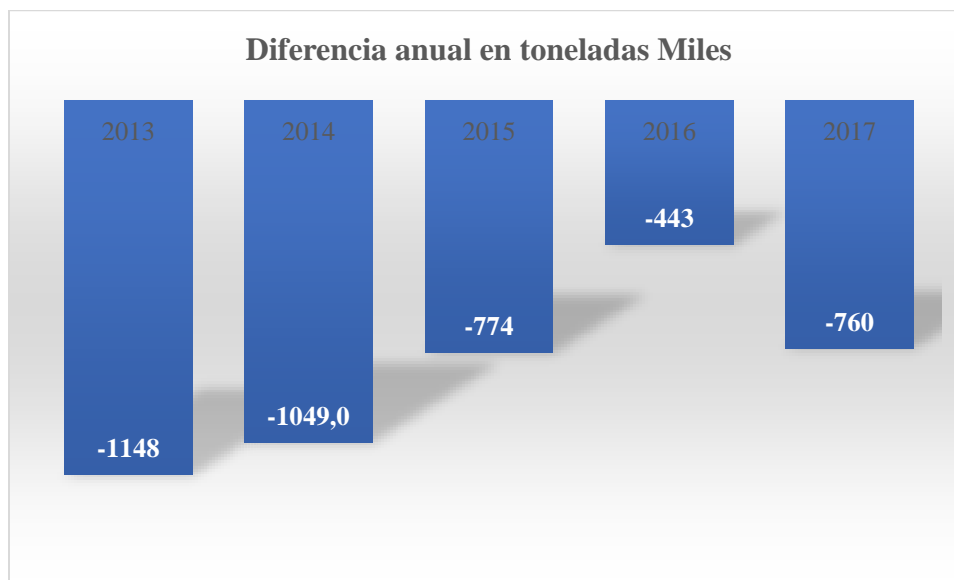
No	PAIS	Nivel	
		Año 2017	Porcentual
1	Indonesia	17.420	45%
2	Malasia	15.823	41%
3	Tailandia	1.05	3%
4	Colombia	0.733	2%
5	Nigeria	0.825	2%
6	Guatemala	0.13	0%
7	Ecuador	0.396	1%
8	Honduras	0.265	1%
9	Papúa N. Guinea	0.382	1%
10	Ghana	0.337	1%
	Otros	1.664	4%
	Total	39.025	100%

*Fuente OIL WORLD 2017*

Como se puede observar en la tabla 9 los mayores productores de aceite de palma africana a nivel mundial son Indonesia y Malasia que se encuentran en primer y segundo lugar respectivamente conjuntamente estos 2 países cubren el 91% del mercado internacional, Colombia se encuentra en quinto lugar con una participación del 2% y es el país más representativo a nivel Latinoamericano, el Ecuador se encuentra en séptimo lugar con una participación del 1% con exportaciones de 0.396 miles de toneladas en el 2017.

### 3.7 Relación Comercial Ecuador - Colombia

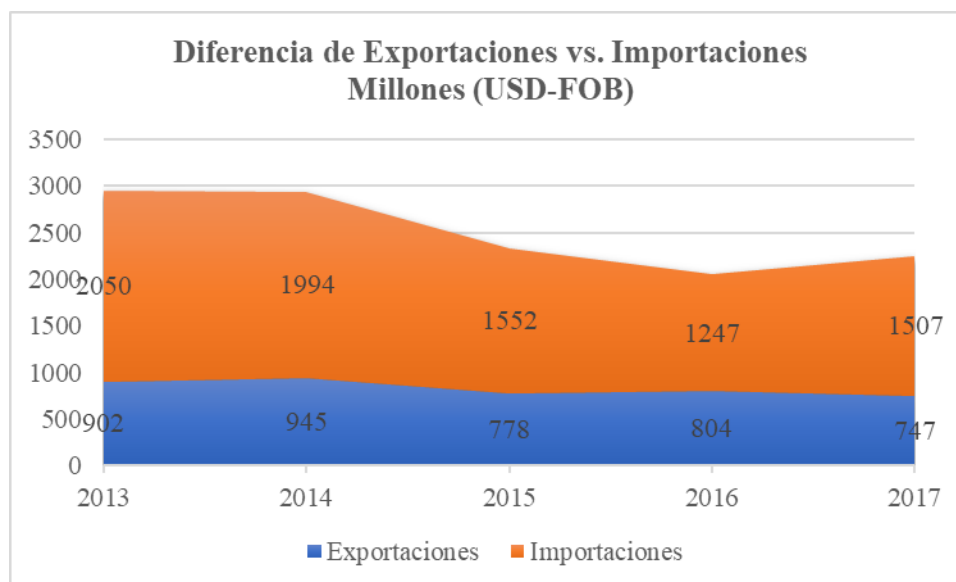
#### 3.7.1 Balanza comercial



**Figura 7.** Balanza comercial

Fuente: Sistema de Inteligencia Comercial, (SICOM, 2017).

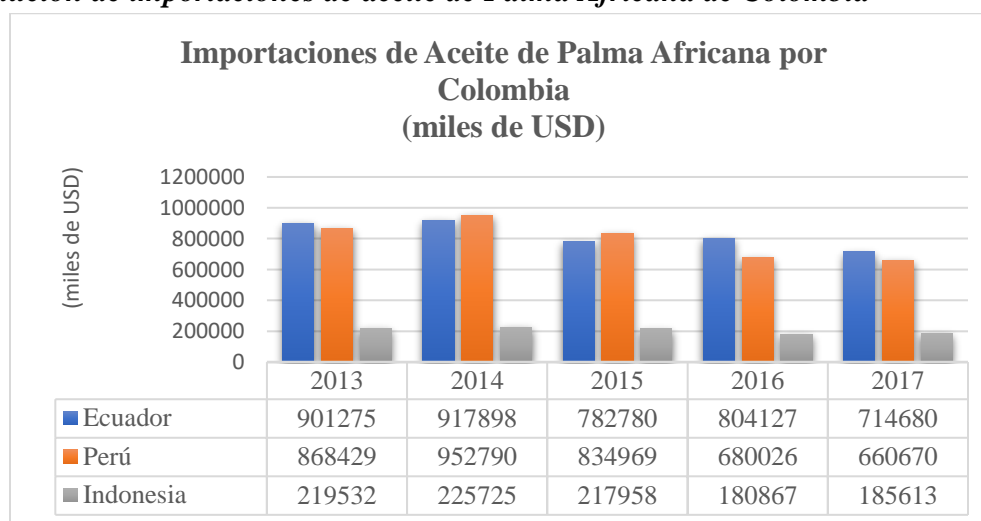
La figura 7 señala la balanza comercial no petrolera del Ecuador con Colombia desde el año 2013 al 2017, durante este periodo, Ecuador mantiene un saldo negativo, llegando en 2017 a un déficit de 760 millones de dólares en valor FOB. El déficit registrado en la balanza comercial con Colombia desde el año 2012 es consecuencia de la notable falta de valor agregado e innovación en la producción ecuatoriana, así como también la ausencia de diversificación comercial, diferenciación de producto y un escaso interés de Ecuador en posicionar sus productos en un mercado como Colombia, a su vez esta circunstancia es resultado de la apreciación del dólar que ocasiona que los productos ecuatorianos no sean competitivos.



**Figura 8.** Exportaciones vs. Importaciones  
Fuente: Sistema de Inteligencia Comercial, (SICOM, 2017).

El aceite de palma africana es uno de los principales productos que Ecuador exporta a Colombia, sin embargo, estrategias comerciales no le permiten mantener o aumentar el volumen de exportación, lo que ocasiona finalmente la pérdida de cuota de mercado.

### 3.7.2 Evolución de importaciones de aceite de Palma Africana de Colombia



**Figura 9.** Importaciones de Aceite de Palma hacia Colombia  
Fuente: SICOEX ALADI

La figura 9 representa las importaciones realizadas por Colombia desde el año 2013 al 2017, y refleja que su principal proveedor es Ecuador ya que cuenta con una ventaja competitiva con referencia a sus otros competidores, por cercanía territorial, calidad y cantidad que puede ofrecer.

### 3.7.3 Comercio de aceite de palma africana entre Ecuador y Colombia.



**Figura 10.** Exportaciones de aceite de palma africana Ecuador-Colombia  
Fuente: Banco Central del Ecuador (2000-2018)

La figura 10, establece las exportaciones de aceite de palma africana que Ecuador realizó a Colombia, reflejando los valores en millones de dólares. Por lo que se puede concluir que entre el año 2013 y 2014 existió una reducción de aproximadamente 32 millones de dolares que representan un efecto del -31,7%, para el año 2015 la exportación toma un mejor lugar aumentando aproximadamente 21 millones de dolares reflejando un incremento del 30,5% en la variación anual, así mismo el aumento se destaca particularmente en el año 2016 ya que se logró vender, alrededor de 60 millones en valor FOB, más que el año anterior generando cifras que determinan un incremento del 69% en variación anual.



**Figura 11.** Toneladas de aceite de palma africana Ecuador-Colombia  
Fuente: (BCE, 2018)

La figura 11 indica las toneladas de palma africana que fueron exportadas a Colombia dentro del periodo 2013 al 2017, destacando el aumento de casi 50 mil toneladas entre el año 2014 al 2015 esto representa un 71,80% creciente en exportación, así mismo para el año 2016 se llega a exportar una diferencia de alrededor 81 mil toneladas, logrando un incremento del 69,60% , para el año 2017 las ventas redujeron sin embargo las cifras no son significativas en comparación con los años anteriores.

### **3.8 Determinación de la partida arancelaria del aceite de palma**

Como primer paso vamos a determinar la subpartida arancelaria del objeto de estudio, la cual será utilizada para posteriormente obtener la información y estadísticas pertinentes para desarrollar el tema planteado. Para realizar un análisis objetivo, en cada uno de los capítulos se utilizan estadísticas, de forma general se han tomado en cuenta estadísticas de las siguientes subpartidas:

1511.10 Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.

1511.10.00 Aceite en bruto.



A continuación, se presenta las estadísticas de exportaciones con referencia a la partida esterifica ya mencionada.

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA
1511.10	ACEITE DE PALMA EN BRUTO

### **3.9 Medidas arancelarias y para-arancelarias entre Ecuador y Colombia.**

#### ***3.9.1 Medidas Arancelarias aplicadas a la exportacion Aceite de Palma Africana desde el Ecuador.***

Ecuador como los demas países fomentan la diversificación de sus exportaciones por lo cual la legislación ecuatoriana no aplica ningún pago de aranceles a la exportación sea de bienes o servicios, inclusive aplica reglamentos que favorecen a la compra de bienes importados que son incorporados en bienes finales para su posterior exportación esto lo realiza a través de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno la cual realiza la devolución del Impuesto al Valor Agregado beneficiando al sector productivo.

#### ***3.9.2 Medidas arancelarias de Colombia aplicadas a la importación de Aceite de Palma Africana.***

Las medidas arancelarias en el caso de las importaciones desde Colombia se pueden aplicar a través de, un porcentaje sobre el valor de la mercancía denominado ADVALOREM para el caso del aceite palma africana identificada con la subpartida arancelaria 1511.10.00 Colombia aplica un arancel advalorem del 20% a terceros países.

Para ingresar a Colombia los productos ecuatorianos no pagan este tipo de arancel, ya que forma parte del Acuerdo de la Comunidad Andina denominada CAN la cual establece un 100% de preferencia arancelaria para países que conforman dicho sistema de integración en concordancia con sus objetivos en los cuales el promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano (CAN, 2000)

### ***3.9.3 Medidas para-arancelarias aplicadas en el comercio entre Ecuador y Colombia.***

Para la comercialización de este tipo de producto no existe mayor barrera pero dependiendo del uso que se vaya a dar al aceite crudo de palma, varios compradores podrían solicitar que el producto tenga como mínimo las siguientes certificaciones:

- Buenas Prácticas de Manufactura
- Cumplir con la Normas ISO 9001 versión 2015
- El certificado sostenible de aceite de palma otorgado por RSPO

En esta última Ecuador cuenta con esta certificación y con certificaciones de cuidado del medio ambiente lo que le provee una ventaja hacia los demás exportadores. Para que no exista ningún inconveniente en la parte logística se debería tomar en cuenta en qué medio de transporte que se va a utilizar para la exportación por ejemplo si se va a utilizar el modo de transporte terrestre verificar que los conductores cuenten con vehículos adecuados, y con más énfasis si la exportación se dirige al sector alimenticio.

### ***3.10 Proceso de Exportación del Aceite de Palma Africana hacia Colombia***

Según lo establece la legislación ecuatoriana en base al Código Orgánico de producción comercio e inversión (COPCI) las exportaciones tendrán diferentes regímenes a los que se pueden acoger en este caso se utilizara el Régimen 40 exportación definitiva este régimen aduanero que otorga la salida definitiva de las mercancías, las cuales seran enviadas fuera del territorio nacional aduanero o tambien puede ser enviada a una Zona Especial de Desarrollo Económico y están bajo las disposiciones que establecerá la ley en vigencia.

En el proceso de exportación intervienen entidades publicas y privadas entre las cuales están:

Proveedores

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

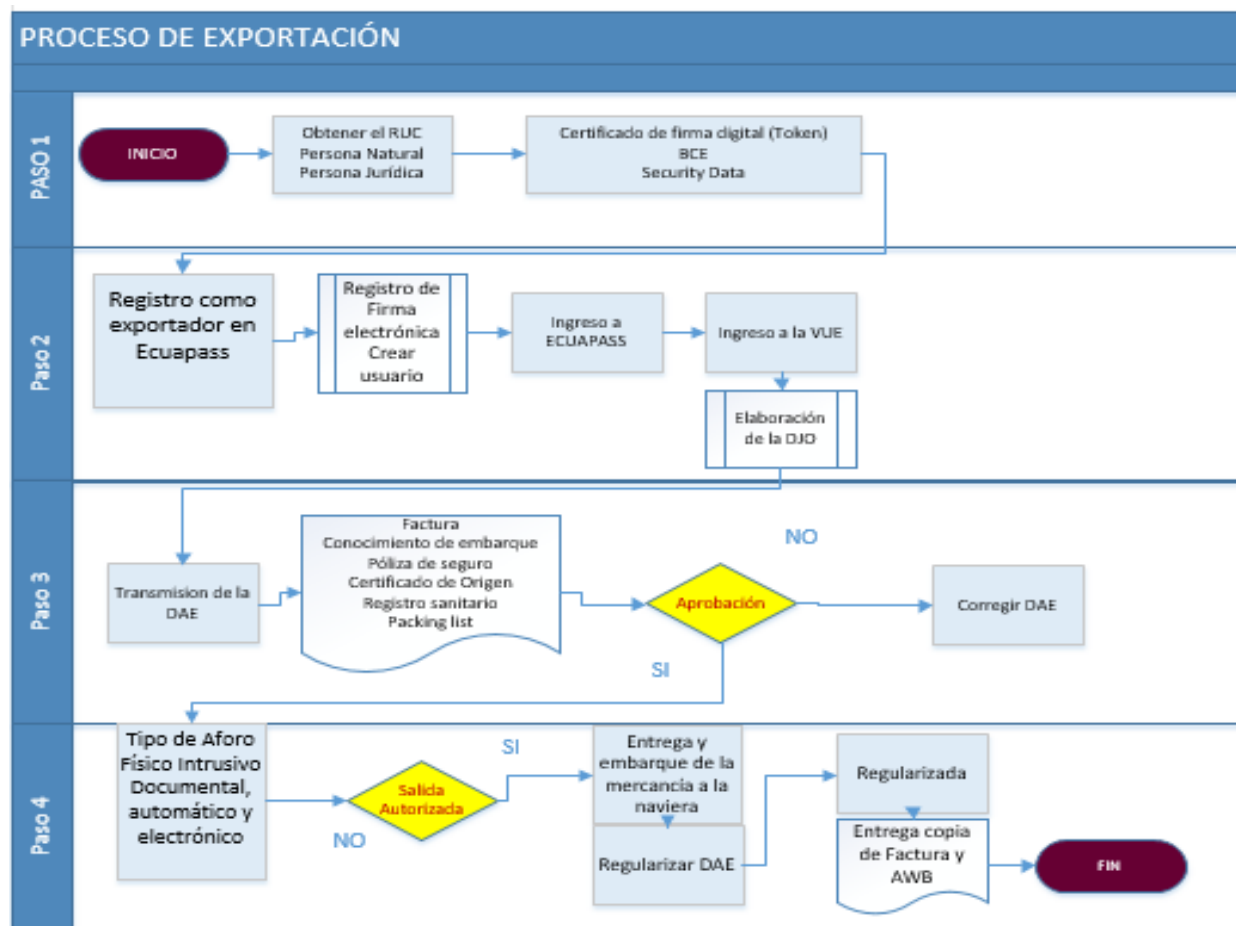
Compañías de Seguros

Compañías de Transporte habilitada con los permisos correpondientes.

Agente de Aduana Autorizado

Estas entidades deben tener un proceso sincronizados adecuadamente y buscar una ventaja al reducir tiempo y costo.

Una vez que se obtiene la mercancía se inicia el proceso de exportación el cual se detalla a continuación:



**Figura 12.** Proceso de Exportación

Como primer paso se debe contar con un RUC autorizado el cual indicara la actividad económica se va a desempeñar la empresa y cuál será su representante sea una persona natural o jurídica. Una vez que se obtenga este documento se procederá a la obtención del Certificado Digital para la firma electrónica y validez de esta, las instituciones autorizadas para la emisión de estas son:

El Banco Central del Ecuador (Pública)

Security Data (Privada)

Para desempeñarse como importador o exportador se deberán registrar ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador a través de su portal ECUAPASS se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Crear un usuario y contraseña

Aceptar las políticas de uso del portal

Registrar la firma electrónica

### **3.10.1 Procedimiento para realizar una exportación**

Una vez registrados como exportadores ante el SENA E se procede a realizar una declaración aduanera de exportación en el Portal ECUAPASS la misma estará acompañada por documento de soporte como la factura comercial o factura proforma en esta constará cierta información necesaria previo embarque de la mercancía, al realizar la respectiva declaración se crea un vínculo jurídico con obligaciones que contrae el declarante o exportador frente al Servicio de Aduanas del Ecuador SENA E.

Los documentos de soporte para una exportación son:

Factura comercial

Autorizaciones previas dependiendo del tipo de mercancía

Documento de Embarque sea B/L O AWB dependiendo del modo de transporte utilizado

Certificado de Origen electrónico (si aplica)

Los datos más importantes que contendrá la DAE son:

Del declarante o exportador

Descripción de la mercancía por ítem

Datos del consignate o importador

Cantidades

Valor comercial

Peso, y demás datos.

Una vez que se ha transmitido el DAE, esta será validada y aceptada cuando se cumpla con estos pasos la mercancía deberá ser llevada a Zona Primaria en esta se procederá a pesarla y a la respectiva inspección Antinarcoóticos, el depósito temporal emitirá el peso real y el estado de la mercancía y se encargara de su almacenamiento previo a su exportación.

Después de cumplir las respectivas formalidades aduaneras respectivas se notificará el canal de aforo al cual debe ser sometida la mercancía el mismo puede ser:

- Aforo Físico Intrusivo
- Aforo Documental
- Aforo Automático

Según el aforo designado la mercancía deberá cumplir la formalidad aduanera respectiva y se procederá al respectivo embarque siempre cuando no exista ninguna novedad.

### **3.10.2 Incoterm Utilizado FCA (Franco Porteador)**

Para la exportación de aceite de palma africana a Colombia es más común utilizar el INCOTERM FCA (Franco porteador) este incoterm pertenece al modo de transporte terrestre en el cual el vendedor tendrá la responsabilidad de enviar la mercancía desde el punto de fabrica hasta la Aduana de Origen, cumplir con los tramites de Exportación y sus obligaciones terminaran una vez que entregue la mercancía al transportista o agente oficiales del transportista internacional en este punto existe el traslado de responsabilidades del vendedor al comprador el cual tendrá a su cargo el contratar el transporte principal y se encargara de pagar todos los

gastos en destino como los trámites en la aduana de destino, transporte en tierra y de carga en el puerto de embarque hasta que la mercancía llegue al lugar de comercialización.

Cuando se negocia en base a este término el vendedor no contrae obligación de contratar el seguro internacional, pero si el comprador desea hacerlo el exportador deberá enviar la información correspondiente para que sea realice el contrato.

### **3.10.3 Transporte**

Los costos logísticos que interviene en un proceso de exportación dentro de los cuales se encuentra el transporte se considera una un punto calve dentro de una negociación ya que del dependerá que la mercancía llega en óptimas condiciones y el tiempo acordado optimizando tiempo y dinero.

Para el transporte de aceite de palma africana se utilizará el medio de transporte terrestre en el cual se utilizarán tracto camiones, los cuales ofrecen las condiciones adecuadas para este tipo de mercancía ya que es carga líquida (a granel) se utiliza un tanquero, para productos alimenticios.

### ***3.11 Efectos de la relación comercial entre Ecuador y Colombia dentro de la CAN.***

Las relaciones comerciales de Colombia con Ecuador están establecidas por la zona de libre comercio formada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que lo que busca es facilitar el comercio en esta región, creando una zona de libre comercio, que entró a funcionar plenamente en 1993. Además, cabe mencionar que Colombia y Ecuador crearon en 1989 la “Comisión de Vecindad e Integración Colombo-ecuatoriana” encargada de impulsar la integración y el desarrollo económico de los dos

países; y la existencia de Cámaras de Comercio Binacionales, que brindan herramientas a los empresarios para mejorar las relaciones comerciales entre los dos países (ICESI, 2010).

En la actualidad los más indicados a emitir criterios acerca de los efectos que experimenta la relación de compra y venta, acerca de pertenecer a los acuerdos comerciales, son las empresas que se desenvuelven en el mercado internacional en este caso con referencia a las exportaciones de aceite de palma africana se toma en cuenta a la organización que mayor volumen de ventas a logrado durante el periodo analizado, siendo esta Danec S. A.

### **3.11.1 Caso DANEC S.A.**

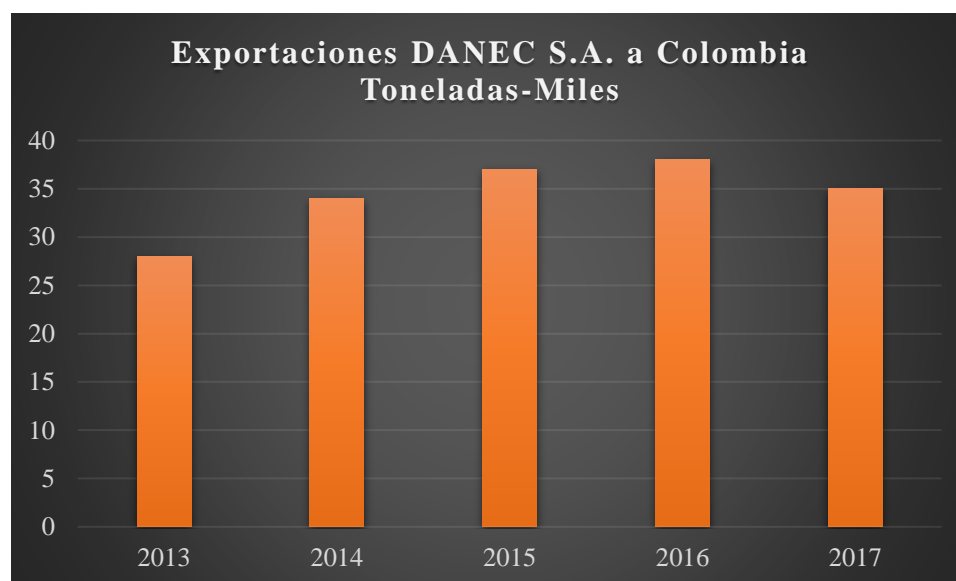
DANEC S.A. fue creada en 1.972 en Ecuador, para atender las necesidades del mercado nacional en los sectores de grasas, aceites comestibles y jabones en barra. Es la primera empresa en el país que fraccionó palma africana para producir aceites, mantecas, margarinas y jabones. Desde entonces está entre las primeras empresas fabricantes y proveedoras de productos derivados de grasas y aceites en Ecuador. Se caracteriza por tener un constante mejoramiento tanto en modernos equipos para la planta, como en el desarrollo de los procesos y actividades del personal, enmarcados en el modelo de gestión de calidad de la ISO 9001.

“Su principal enfoque es que el mercado y el consumidor los perciban como suministradores de valor en todos nuestros productos, servicios y actos, así como también persistir en la búsqueda permanente de una mayor rentabilidad, como elemento básico de sustentabilidad y crecimiento permanente para ser la mejor alternativa ante nuestros clientes, nuestros proveedores y vecinos” (Danec, 2017).



### Exportaciones DANEC S.A a Colombia

Con la entrevista realizada al Gerente de Exportaciones de la empresa Danec S.A. se obtuvieron los siguientes resultados:



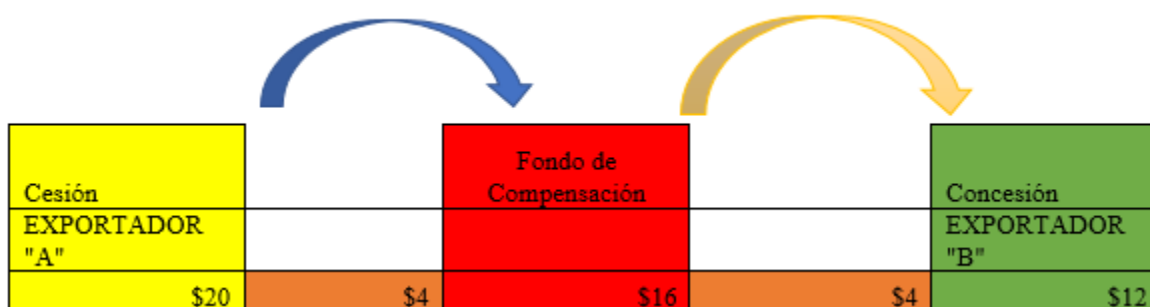
**Figura 13** Exportaciones Danec a Colombia  
Fuente: (Danec, 2017)

Las exportaciones de aceite de palma africana de Ecuador hacia Colombia se ven beneficiadas por los siguientes factores: cercanía territorial, preferencias arancelarias, calidad, adecuada oferta exportable y como principal factor el manejo de los precios por parte del país vecino ya que este es distinto a los establecidos internacionalmente.

El mercado colombiano gracias al apoyo del gobierno y el gremio palmicultor costea de diferente manera el aceite de palma nacional, porque toman en cuenta el tema de biodiesel y aceite de palma para alimentos por lo que este mercado busca ser competitivo en las exportaciones y la forma más adecuada para lograrlo es creando un fondo de estabilización de precios que es considerado como una cuenta especial encargada de manejar los recursos para

la fijación de precios dentro del sector palmicultor, de esta manera se busca incrementar los ingresos de los palmicultoras velando que los mercados internacionales paguen un precio competitivo por el producto de calidad ofertado.

“La filosofía con la que opera este fondo es que, teniendo un mercado con unas condiciones de precio en un momento dado, hay otro mercado que puede tener otras condiciones de precio diferentes. Cuando se vende una proporción del aceite producida en un mercado a un precio, y otra parte en el segundo mercado a otro precio, se tiene un precio promedio ponderado. Entonces lo que hace el Fondo es que cuando alguien vende en el mercado de mayores precios le reclama una sesión a favor del Fondo que el vendedor tiene que pagar, para llevar su precio neto a un nivel cercano al precio ponderado de los dos mercados, y cuando vende en el otro mercado, el que tiene menor precio, se le restituye un dinero para llevar su precio neto también a un nivel cercano al precio ponderado de los dos mercados” (Mesa, 2000)



**Figura 14** Representación de Cesión y Concesión

En resumen, los valores receptados por el fondo mediante el aporte que brindan las cesiones será el mismo a los valores que serán entregados por concepto de compensaciones, el cual dará como resultado un fondo nulo.

Esto ha permitido que la paga del mercado colombiano sea la más competitiva para las exportaciones de aceite de palma africana ya que se rige al precio ponderado nacional sin tomar en cuenta a los precios internacionales establecidos que en definitiva serían más bajos.

Otro de los beneficios que brinda la CAN y debe ser mencionado es que Colombia es el único país miembro del bloque que posee un sistema electrónico de transmisión de datos que se encarga de agilizar la validación del certificado de origen el cual es exigible en todas las exportaciones para obtener las preferencias arancelarias respectivas, este sistema cumple con lo que promulga la Decisión 416 del Acuerdo de Cartagena

Por último, es importante mencionar que sin la existencia de esta valoración atípica que maneja el gremio palmicultor colombiano, la evolución de las exportaciones ecuatorianas estarían condicionadas a los precios internacionales que rige al aceite de palma africana, ya que este es considerado un commodity el cual se menciona como materia prima misma que es utilizada para llevar a cabo varios procesos y dar como resultado el producto final el cual será comercializado con un precio más alto.

Una de las causas de este hecho es que Colombia a través de su gremio palmicultor establece una fijación diferente, pero esto también puede afectar la relación comercial entre Ecuador y Colombia porque al igual este mercado paga el precio más alto, este mismo podría establecer barreras al momento que su economía se vea afectada debido a la apertura comercial establecida con anterioridad.

### ***3.11.2 Caso Oleana S.A.***

En el año de 1965 el fundador de la organización Jaime Alzamora Vela da parte al desarrollo de la palma africana en el país, inaugurando los primeros sembríos de la planta para luego proceder

a la creación de la industria completa de exportación. La empresa se especializa en brindar la mayor facilidad posible al agricultor debido a que se ofrece como oficina de venta hacia el mundo, marcando su distinción al participar en cada uno de los procesos de la cadena productiva obteniendo así una mentalidad que es naturalmente sostenible.

El objetivo principal que persigue la empresa es mejorar las prácticas ambientales y sociales para llevar a cabo el proceso de producción que respete principalmente a la naturaleza y permita obtener un crecimiento notable no solo económico sino sostenible y de la mano brindar un impulso al desarrollo de sus trabajadores quienes conforman la familia de Oleana.

La organización forma parte del gran consorcio encargado del canal de exportación y comercialización de productos denominado Ciecopalma S.A que fue creado en el año 2011, manteniendo su representación en el exterior posicionándose como el mayor exportador de aceite de palma africana en el Ecuador.

### 3.10.2.1 Exportaciones OLEANA S.A a Colombia



**Figura 15** Exportaciones de aceite de Oleana a Colombia  
Fuente: (Oleana, 2018)

La figura 15 indica el flujo de exportaciones que el mayor vendedor de aceite de palma africana en Ecuador ha mantenido durante los años analizados. Se considera un notable crecimiento desde el año 2015, ya que en este año la empresa logró exportar alrededor de 19,757,346 toneladas, logrando duplicar la cantidad de aceite de palma exportado para el año 2017 con aproximadamente 39,802,760 toneladas.

El gerente de exportaciones de la empresa ha podido expresar su criterio acerca de este comportamiento creciente en el mercado, y explica que la relación positiva con Colombia se debe al incentivo que el país ha otorgado en su precio por tonelada del crudo, sin embargo, las estadísticas y las proyecciones en el medio apuntan a que este incentivo poco a poco se terminará, lo que traerá consigo un sinnúmero de perjuicios al sector palmicultor ecuatoriano en los próximos años, generando gran impacto en toda la cadena de producción del aceite de palma.

La opinión del profesional para mitigar los efectos, que pueden generarse a través del accionar pronosticado, es apuntar a las plataformas de trazabilidad, ya que se espera llegar a naciones primermundistas que se interesen en la cadena de suministros del aceite de palma africana, dejando atrás la mala reputación que gigantescas naciones líderes en la extracción de este recurso han dejado como legado.

### **3.12 Certificaciones de las empresas ecuatorianas exportadoras de aceite de palma africana.**

En búsqueda de una exitosa exportación de aceite de palma africana a los distintos destinos donde este producto es demandado, se encuentra necesario cumplir con ciertos y variados requisitos que las naciones solicitan para su fácil entrada, entre estos están la obtención de

certificaciones específicas para cada país. Referente al aceite de palma africana podemos encontrar dos grupos de certificaciones, las sostenibles y las amigables con el medio ambiente.

En el grupo de certificaciones sostenibles encontramos la norma RSPO: esta normativa se apega al cuidado del medio ambiente en el área social, ambiental, seguridad de salud ocupacional y conservación de áreas verdes, garantizando así el cumplimiento de los derechos laborales y aquellas comunidades indígenas que sienten los efectos de los cultivos en sus alrededores. La aplicación de esta normativa va desde la plantación, extracción, refinación y comercialización final del producto en percha.

Para obtener la certificación Kosher misma que aprueba el consumo de los productos determinando su pureza a través del cumplimiento de lo establecido en el proceso de producción, fijando gran interés en la composición del producto hasta el proceso en el que interviene el aseo de la maquinaria encargada del mismo y como principal requisito respetar los preceptos de la religión judía, es necesario contar con la presencia de un rabino quien se encargará de dar paso a esta certificación y también a la relacionada certificación Passover que se obtiene para aquellos alimentos que deben ser consumidos durante la pascua judía.

En el caso de las certificaciones orgánicas, varias empresas encuentran conveniente el tipo de certificación USDA ya que a través de esta certificación las normas exigidas por Estados Unidos en productos agrícolas se cumplen, esta certificación vela por la fertilidad del suelo, dejando a un lado el uso de productos químicos en sus procesos de cultivo. De igual relevancia y buscando el mismo objetivo se encuentra la certificación JAS brindando la aprobación del mercado japonés, así también la certificación que solicita Canadá respaldada por Canadá Organic.

Al perseguir el cumplimiento de estos requerimientos, las empresas se encargan de supervisar toda la cadena de producción, es decir empiezan desde la zona de cultivo a través de charlas mensuales, reuniones y capacitaciones donde se abarcan temas como: buenas prácticas agrícolas, conservación, planes de reforestación, cambios de normativas internacionales y el uso de registros por parte de los agricultores que se encargan de sembrar y trata a las plantas de palma africana así como también cosechar el fruto que posteriormente es acopiado por las empresas para su correcta transformación.

### **3.13 Normativa Andina desarrollo sustentable.**

Los países que conforman la Comunidad Andina se propusieron cooperar alrededor de objetivos comunes para conservar y usar sosteniblemente la biodiversidad, afrontar los efectos del cambio climático, promover la gestión integrada de recursos hídricos y contribuir con la reducción del riesgo y del impacto que fenómenos naturales y antrópicos puedan producir en la subregión (CAN, 2017).

La misión fundamental del Área Ambiental fue la formulación y seguimiento de las políticas públicas comunitarias. Esto implicó el desarrollo de actividades que contribuyan a la implementación de estos instrumentos normativos, la facilitación y coordinación entre actores públicos y privados, el seguimiento de los temas de medio ambiente y negociaciones internacionales de comercio.

Las políticas comunitarias están dirigidas a promover una comercialización de una forma sostenible que no afecte el aspecto ambiental, la nueva visión de los mercados internacionales es tomar en cuenta esta nueva forma de producción, ya que los gustos y preferencias del consumidor han cambiado y se inclina a adquirir productos que sean amigables con el medio ambiente.

## Capítulo IV

### **Propuesta.**

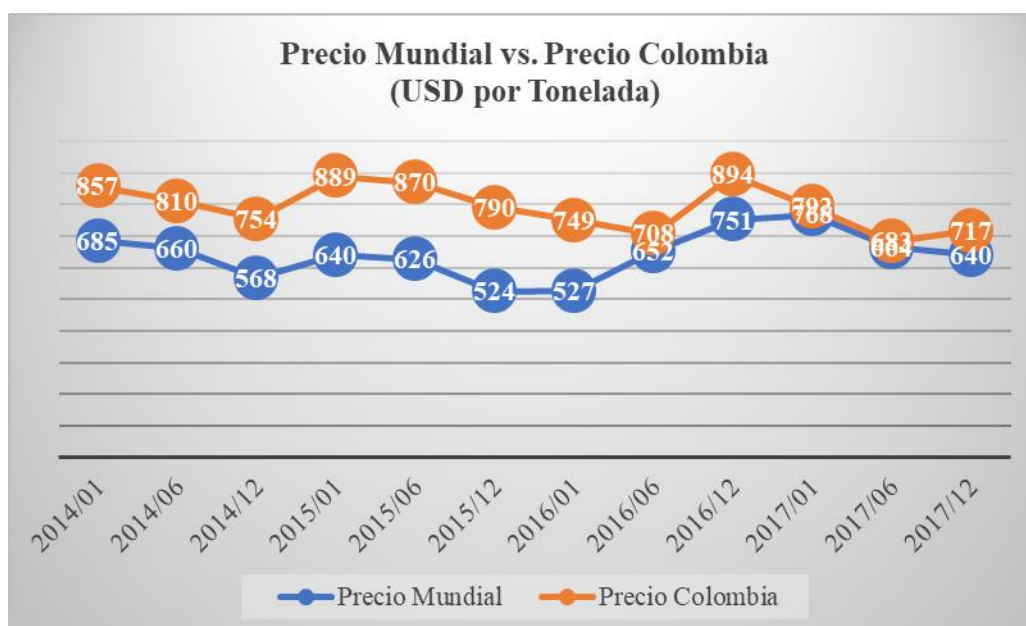
#### **4.1 Introducción.**

El acuerdo de Cartagena al cual se rige la Comunidad Andina establece en varias de sus decisiones la necesidad de lograr un desarrollo equitativo y transparente entre sus países miembros, sin embargo, al analizar de manera detallada el acuerdo, se ha podido evidenciar que varias disposiciones han quedado sin efecto a lo largo del tiempo tal es el caso de la decisión 608 que trata sobre la competencia y defensa comercial, esta decisión sanciona aquella nación que establece acciones que dificulten el comercio intracomunitario sin previo consentimiento de los miembros.

A través de la investigación realizada se pudo evidenciar la falta de cumplimiento de esta disposición por parte de uno de los miembros y el efecto que puede causar a su socio comercial, sin tomar en cuenta lo establecido previamente por el acuerdo, lo que califica al mismo como obsoleto y merecedor de una profunda revisión que establezca mayor control en el accionar de las partes interesadas.

Tomando en cuenta que Colombia es el mayor productor y exportador de aceite de palma africana en Sudamérica, cabe recalcar que a pesar de esto existe una deficiencia en su oferta exportable por lo que Ecuador aprovecha esta oportunidad para vender todos sus excedentes de aceite de palma y derivados a Colombia ya que este mercado es el que mantiene mayores precios al momento de adquirir estos productos, este hecho se debe a que Colombia maneja su propio sistema de fijación de precios valiéndose de un modelo de cesión y concesión manejado por el gremio palmicultor de Fedepalma.





**Figura 16** Precio del aceite de palma africana  
Fuente: Adaptado de (CIECOPALM, 2017)

La figura 4 señala la variación de precios por cada tonelada de aceite de palma africana, en la figura se indica el contraste que mantiene la fijación del precio colombiano versus la fijación del precio a nivel global. El producto al ser considerado un commodity debe ser valorado de manera igualitaria en el mundo, sin embargo, Colombia al querer conseguir una competitividad destacada en el mercado y gracias a los gremios palmicultores con los que cuenta y los que apoyan este accionar, ha logrado establecer un precio diferente llegando a ser considerado el cliente que mejor paga brinda a la palma ecuatoriana.

El rango de diferencia de estos dos precios es considerable por ello Ecuador puede considerarse beneficiado en gran manera ya que destina más del 50% de su oferta exportable (aceite de palma africana) a este mercado, tomando en cuenta que ningún otro cliente está autorizado a pagar precios tan altos como lo hace Colombia, sin embargo este beneficio se lo ha podido obtener de una manera momentánea y sin brindar ningún tipo de estabilidad debido a que el gremio palmicultor que

maneja este sistema de fijación de precios tiene la potestad de manejar los cambios que ellos consideren adecuados y que más beneficien a su nación.

La entidad encargada de manejar el fondo de sesión y compensación es la Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite FEDEPALMA, es un gremio colombiano que se encarga de velar la estabilidad de los palmicultores, fijándose en lograr el mayor beneficio para su interés manteniendo así estándares altos de calidad en la industria de la palma africana. Busca a toda costa brindar el mayor aseguramiento de beneficios para los que forman parte de este gremio, estos pueden ser pequeños, medianos y grandes cultivadores de palma de aceite, quienes buscan pertenecer a la asociatividad en la que logren encajar de manera más eficaz (FEDEPALMA, 2015).

Fedepalma provee oportunidades tanto de interacción gremial, información económica actual, gestión ambiental y social, uno de sus objetivos principales es proveer asistencia técnica a sus socios. Trabaja a favor del sector palmero colombiano para mejorar su competitividad y la sostenibilidad en el tiempo.

Este organismo administra los fondos parafiscales palmeros (Fondo de Fomento Palmero y Fondo de Estabilización de Precios para el Palmiste, el Aceite de Palma y sus Fracciones) ha logrado que sus asociadas gocen de beneficios notables para la comercialización de sus productos y esto ha atraído un especial interés por el gobierno.

La importancia del tema recae en la influencia que mantiene una entidad particular de una nación en el desenvolvimiento de un acuerdo comercial ya promulgado y cómo este puede obstaculizar el apropiado funcionamiento para su socio comercial, en este caso el gremio mencionado al defender los intereses de sus población llega afectar a la comercialización de aceite

de palma africana por parte de Ecuador, sin contemplar los principios de desarrollo igualitario que rigen el acuerdo al cual pertenecen ambas naciones, tomando en cuenta que el país afectado cargará con un excedente de aceite de palma lo que provocará la búsqueda de nuevos mercados a los que se les debe *ofrecer productos con un mayor valor agregado* mediante *nuevos acuerdos comerciales* que brinden un mayor beneficio y estabilidad a la nación.

#### **4.2 Acuerdo Multipartes de la Unión Europea**

El acuerdo de la unión europea fue negociado en base a un ganar-ganar para todos, su enfoque radica en adaptarse a los acontecimientos del siglo XXI, este además de dinamizar el mercado de exportaciones ecuatorianas a través de una desgravación asimétrica y gradual de aranceles también se enfoca en otros temas como liberalización de servicios, un escenario favorable para atraer inversiones, estatutos sobre propiedad intelectual. También es importante recalcar que la unión europea es el principal socio comercial de Ecuador en las exportaciones no petroleras.

La Unión Europea otorga preferencias arancelarias al Ecuador a través del marco del Sistema generalizado de preferencias Plus (SGP+), gracias a este las exportaciones ecuatorianas han ganado una notable presencia en el mercado europeo.

El Ecuador analizó la conveniencia de pertenecer al Protocolo de Adhesión al Acuerdo Multipartes al cual pertenecían Colombia y Perú, el objetivo que se perseguía era de pasar de ser solo beneficiarios de un sistema de preferencia a ser socios de acuerdo el cual nos provee más beneficios en uno de los principales mercados a nivel mundial.

Las condiciones de este protocolo van a garantizar la desgravación con un porcentaje del 100% sobre el arancel respectivo para el 98.6% de productos provenientes de la agricultura, y más

del 99% para mercancías relacionadas con la industria o con la pesca, mientras que para los demás productos se obtuvo mejores beneficios de los que contaban al pertenecer al SGP+.

Por otra parte, Ecuador otorgará a los productos provenientes de la UE reducciones arancelarias en diferentes periodos de tiempo, gracias a este hecho la comunidad ecuatoriana podrá acceder a insumos, bienes de capital, materias primas con una calidad superior y sobre todo con precios competitivos. Uno de los pilares fundamentales que promueve la UE es promover un intercambio equitativo de bienes o servicios y que este sea sostenible en el tiempo para lo cual se establecen acuerdos comerciales con otros países.

Ecuador y la Unión Europea no celebraron un tratado bilateral el cual solo involucraría a estos dos miembros, sino que se celebró un convenio multipartes el cual tenía como integrantes y también estaba disponible a la adhesión de Bolivia. Teniendo en cuenta que los integrantes de este convenio multipartes también son miembros de la Comunidad Andina, en el futuro este convenio trascendería a un acuerdo comercial entre bloques subregionales.

El acuerdo dentro de sus estatutos toma en cuenta los siguientes temas:

#### ***4.2.1 Acceso a mercados***

La economía europea es considerada como una de las mayores importadoras de alimentos a nivel mundial, por lo cual el sector agrícola es su pilar fundamental de su economía.

Los mercados agrícolas poseen una sensibilidad considerable, por el papel que cumplen en decisiones estratégicas de seguridad alimentaria por lo cual no se permite la completa liberalización al comerciar con estos productos. Más del 70% de los productos agrícolas de Ecuador como por

ejemplo flores, camarón, hortalizas, aceite de palma, y la mayor parte de frutas gozaran un libre acceso a la UE desde el 1 de enero del 2017.

#### ***4.2.2 Obstáculos técnicos al comercio***

Cuando se instala un reglamento o estatuto jurídico para evaluar la conformidad del producto el cual dificulta el comercio internacional se puede definir como un obstáculo técnico. Dentro del acuerdo se establecen reglamentos o disposiciones que permiten disminuir los impedimentos técnicos o procedimientos inútiles a través de la cooperación mutua, pero sin dejar de lado la normalización internacional y los requisitos que debe cumplir un producto para ingresar a cierto territorio, también se velará por la seguridad alimentaria y la protección medioambiental.

#### ***4.2.3 Instrumentos de Defensa Comercial***

Estos permiten defenderse con relación al comercio desleal, la OMC establece un marco jurídico claro y preciso. En la última década el cumplimiento de los acuerdos comerciales se han visto afectados por el establecimiento un rango de precios inferiores a los promulgados en el propio mercado. Para contrarrestar estos acontecimientos existen 3 herramientas de defensa comercial.

**Las medidas Antidumping:** Según OMC (2010) define al dumping como la introducción de un producto de un país a otro en a un precio menor a su valor normal o que se encuentre por debajo de sus costos operativos. Para lo cual la OMC ha establecido un Acuerdo Antidumping el cual tiene por objetivo implementar herramientas dedicadas a mitigar este hecho, llamadas medidas antidumping.

En el acuerdo firmado por Ecuador y la Unión Europea también está incluido este acuerdo y son contratantes se acogerán a las obligaciones y derechos que con lleva el mismo.

## **Subvención**

Las subvenciones o subsidios del gobierno es considera una práctica de ayuda, incentivo o un beneficio propio o económico, estas están reguladas por la OMC la cual no reconoce la utilización de subvenciones prohibidas y regula las medidas que los países pueden aplicar para contrarrestar sus efectos.

## **Salvaguardia**

Otra medida de defensa comercial son las salvaguardas las cuales son aplicadas como una “opción de urgencia”, se basa en realizar una restricción de importaciones considerable al país que se encuentre afectado por el exceso de importaciones de un determinado producto, siempre y cuando dichas exportaciones induzcan un daño o su amenaza a la producción nacional

### **4.2.4 Servicios inversiones y libre movimiento de capitales**

El 60% del PIB de Ecuador está representado por el sector de servicios y en el caso de la UE, es más del 70%. A pesar de este hecho existen limitaciones que dificultan el comercio de servicios entre ambas economías se puede notar que la base de la Unión Europea está definida por las libertades: tanto de bienes, servicios, personas y capitales entre los países que conforman el convenio.

La globalización y las nuevas tecnologías han tenido un gran impacto en gran parte de los sectores incluyendo al de servicios por lo cual este Acuerdo se encamina a mejorar el acceso al mercado de servicios, inversiones y movimiento de capital con el objetivo de agilizar el establecimiento de empresas en los dos mercados.

El acuerdo comercial quiere garantizar un entorno transparente para las inversiones, se basa en ofrecer a los socios capitalistas de cada parte un escenario confiable y un trato igualitario.

#### ***4.2.5 Reglas de Origen***

Las Reglas de Origen deben ser cumplidas a cabalidad para poder acogerse a las preferencias que estas brindan como fruto de lo establecido en un acuerdo comercial. Las normas de origen permiten establecer la procedencia de un producto. Esta información nos servirá para determinar qué tipo de arancel y restricción que se aplicará a la importación de un producto. Por lo tanto, las Normas de Origen preferenciales ayudan a establecer el nivel de aceptación para que un producto importado puede acogerse o no a la respectiva preferencia.

Existen casos en que la materia prima que se utiliza para la elaboración de un producto proviene de dos o más países el origen se atribuirá al país donde tuvo lugar la última transformación sustancial. Se supone que: 1) tras la transformación, se produzca un cambio de partida arancelaria; 2) se produzcan transformaciones previamente especificadas; o 3) que el valor de los materiales no originarios esté por debajo del límite establecido (“criterio del valor añadido”) (CAN, DECISION 416, 1997).

#### ***4.2.6 Comercio y desarrollo sustentable***

En la actualidad los Acuerdos comerciales están comprometidos a reducir los impactos negativos del comercio globalizado. En este acuerdo no solo se va a cumplir con la legislación laboral y medioambiental de cada parte contratante, sino que también contempla lo establecido en otros acuerdos internacionales como los de la OIT la cual promulga altos niveles de protección ambiental y laboral y su finalidad es conseguir un comercio sustentable.

Uno de los elementos claves dentro de un proceso de globalización se encuentra el trabajo decente y el trabajo productivo los mismos que responsabilizan a las partes a que cuiden a través de las actividades comerciales, por su progreso.

#### ***4.2.7 Seguimientos del Acuerdo y soluciones de controversia***

Un acuerdo comercial necesita ser una institucionalidad y plataformas de contacto que regulen su cumplimiento y también la resolución de conflicto que ocurriesen. Para lo cual se establece un Comité de Comercio el cual velará por el cumplimiento de los derechos y obligaciones de las partes contratantes, el mismo se reunirá a nivel ministerial una vez cada año.

Para solucionar cualquier controversia respecto a la interpretación y aplicación del Acuerdo, se estableció un mecanismo de solución de controversias. Sin embargo, antes de iniciar un procedimiento arbitral, las partes están comprometidas a encontrar una solución de buena fe. En caso de que las partes de la controversia no llegasen a una solución a través de este mecanismo, la parte reclamante puede iniciar un procedimiento arbitral cuyo resultado será vinculante para las partes (Saurenbach, 2017).

### **4.3 Búsqueda de nuevos mercados internacionales**

Al contar con un producto diferenciado y cotizado en el mercado nace la oportunidad de llegar a mercados más amplios que poseen mayor poder adquisitivo y el comportamiento del consumidor se enfoca en productos que velen por la estabilidad ambiental y laboral llegando a cumplir los estándares del comercio justo.

### **Segmentación de mercado**



**Tabla 10**  
*Segmentación de mercado*

MERCADO	EE. UU.	ESPAÑA	ALEMANIA	ITALIA
<b>CRITERIOS</b>				
<b>Personalidad del consumidor</b>	El gasto de consumo representa más de dos tercios de la actividad económica de EE. UU.	Tienen un mayor nivel de estudios y mayor conocimiento del producto. Comen más fruta y verdura y menos carne y grasas.	Para los productos del día a día, el único criterio determinante es el precio	La calidad y el servicio postventa son importantes en la decisión de compra, le gusta también que la información sobre el producto aparezca de manera clara.
<b>Nivel socio económico</b>	Alto	Alto	Alto	Alto
<b>Relación con el consumidor</b>	200 millones valor FOB en exportaciones	43 millones valor FOB en exportaciones	40 millones valor FOB en exportaciones	44 millones valor FOB en exportaciones
<b>Preferencias obtenidas</b>		Acuerdo multipartes con la unión europea	Acuerdo multipartes con la unión europea	Acuerdo multipartes con la unión europea
<b>Interés del consumidor</b>	En la actualidad tienden más a comparar precios y buscar promociones que el consumidor estadounidense promedio	En la actualidad tienden más a velar por el bienestar de la naturaleza y el medio ambiente sostenible	Se deja influir por las ofertas y no duda en visitar varios puntos de venta para aprovechar los precios más atractivos	En la actualidad tienden más a velar por el bienestar de la naturaleza y el medio ambiente sostenible

La tabla 10 señala los criterios más significativos para seleccionar el mercado más adecuado al cual se destinará la exportación del aceite de palma africana con un valor agregado, como se evidencia los cuatro mercados cuentan con un nivel socio económico alto, sin embargo, Estados Unidos y Alemania mantienen el interés de escoger los productos con precios más atractivos, lo que los descarta del mercado apto para la eficiente exportación del producto.

Por último se muestra que España e Italia basan su interés en la protección del medio ambiente, también cuentan con una relación comercial con Ecuador de aproximadamente 44 millones valor FOB en el año 2017, sin embargo, el consumidor español opta por dejar a un lado las grasas en los alimentos muy contrario al consumidor italiano que demanda grandes cantidades de este recurso para elaborar productos de calidad siempre y cuando ellos puedan verificar la información de la cadena de producción del bien que va a ser adquirido.

#### **4.5 Aceite de Palma Orgánica**

La concientización de la población al consumir productos que no causen mayores daños a la naturaleza ha incrementado considerablemente en los últimos años, tomando en cuenta que este pequeño pero activo grupo de personas empieza a dominar varios nichos de mercado que se caracterizan por la obtención únicamente de productos orgánicos llevando su deseo más allá de proteger su salud y sus años futuros, sino también velando por los derechos de la naturaleza y la conservación del medio ambiente.

La tendencia de las producciones de materiales orgánicos también llegó al sector palmicultor, demostrando que las consecuencias de las plantaciones de la palma africana no siempre llevarán consigo grandes impactos ambientales, sino que puede generarse la producción del tan necesario material, cumpliendo normas que brinden beneficios directos al medio ambiente.

En el Ecuador más de 60 palmeros tradicionales han decidido introducirse en este nuevo nicho de mercado, que por supuesto será mejor pagado y mayor cotizado por mercados que prioricen la sostenibilidad ambiental, tomando en cuenta que los mencionados en su mayoría son países primermundistas que a un mediano o largo plazo de negociación podrán generar mayores beneficios que continuar con la producción del aceite de palma tradicional que se vende aquellos mercados que únicamente velan por el aumento de su situación económica.

Para ejemplificar de manera más real el funcionamiento de una industria dedicada a generar aceite de palma africana orgánica, esta investigación se ha basado en las experiencias y procesos productivos de la empresa Organic Supply S.A.

#### ***4.5.1 Proceso de Producción de Organic Supply S.A.***

##### **Definiciones**

SIC: Sistema Interno de Control.

Desfrutador: Es un tambor rotatorio que cumple la función de desprender los frutos de los racimos ya esterilizados previamente.

Esterilización: La esterilización es un proceso en el cual se somete a los racimos a presión con vapor, para lograr la separación de los frutos del racimo y el ablandamiento de la pulpa.

Digestión: Es el proceso de maceración del fruto para el prensado. La digestión se realiza en el interior de los digestores colocados en la parte superior de la prensa. Estos tienen en su interior un eje con brazos agitadores los que al girar maceran el fruto.

**Extracción:** La Extracción es el proceso mecánico que se realiza mediante la acción de prensas, que tienen una canasta perforada y en su interior dos tornillos que giran concéntricamente acarreado el material que se alimenta desde el digestor. En la parte frontal de los tornillos existen unos conos, esto produce una presión interior ocasionando que por las perforaciones de la canasta salga la colada la misma que está compuesta de aceite, agua e impurezas.

**Hidráulico:** dispositivo mecánico para desplazar los conos con empuje de aceite usando una bomba.

**Viscosidad:** Resistencia de un líquido a fluir.

**Inmiscibles:** Dos líquidos que no se pueden mezclar entre sí

## **Actividades**

El horario de recepción de fruta es de martes a sábado desde las 08H00 am hasta las 18H00 pm; fuera de estos horarios el responsable de la recepción de fruta será el Director de Producción.

La certificación de báscula estará a cargo de proveedores que se encuentren acreditados para ofrecer este servicio.

De existir un Productor nuevo que desee entregar fruta, deberá primeramente contactarse con el director del SIC / Técnicos del SIC / Director de Producción.

Con el número de código asignado por el SIC a cada Productor, se ingresa al programa de producción para el respectivo proceso de pesaje y posterior facturación.

El proceso de esterilización inicia una vez que se cuente con la suficiente cantidad de fruta para arrancar el proceso.

El aceite con acidez inferior al 2%, será almacenado en un tanque diferente.

En la guía de remisión de la fruta, se deberá indicar si la fruta de palma es orgánica o si es orgánica RSPO IP.

En la pista de recepción se almacenará por separado la fruta de palma orgánica de la orgánica certificada RSPO IP, área que se encuentra identificada.

El proceso de fruta orgánica certificada RSPO IP se llevará a cabo de manera separada del proceso de fruta orgánica, la separación se controlará a través de batch, de tal manera que se evite la mezcla de productos.

El control de procesos se registrará en los respectivos formatos marcando en la parte superior si el proceso es orgánico u orgánico RSPO IP.

El aceite crudo de palma orgánica RSPO IP se almacenará en tanques separados los cuales se encuentran previamente identificados, de acuerdo con el Procedimiento Trazabilidad e Identificación de los Productos.

## **Recepción**

Se procederá conforme lo especificado en el Procedimiento recepción de materia prima y despacho de productos, código: PR-PRO-06.

### **Control de calidad de la fruta en pista**

Se procederá conforme lo especificado en el Procedimiento Calificación de Fruto de Palma Orgánica, código: PR-PRO-03.

La fruta de palma orgánica se apilará por separado de la fruta de palma orgánica RSPO IP, el área se encuentra identificada.

### **Tolva de recepción de fruta y distribución en canastas**

Una vez depositado la fruta de palma orgánica en la tolva de recepción, los Operadores procederán a llenar las canastas con la fruta, posteriormente estas canastas serán ubicadas en los rieles de esterilización conforme la necesidad.

NOTA 1: La tolva debe mantenerse limpia y en buenas condiciones, para facilitar el retiro de las impurezas provenientes en la fruta

### **Esterilización**

Actualmente, en general, la esterilización se efectúa en esterilizadores cilíndricos horizontales llamados también “autoclaves”, los cuales se fabrican en diversos diámetros, con una o dos puertas de acceso, dependiendo del tamaño y diseño de la planta. Tienen un par de rieles internos sobre los cuales se desplazan las vagonetas o canastas hechas en lámina de acero, con perforaciones en el fondo y, a veces, en los costados laterales. Las canastas van montadas sobre chasis con ruedas provistas de rodamientos o bujes de soporte.

El consumo no es uniformemente repartido durante el tiempo de esterilización. Al inicio del proceso el esterilizador y la masa de frutos, por encontrarse fríos ocasionan una gran condensación y ello demanda un consumo elevado de vapor, en la primera etapa de la esterilización.

### **Desfrutación**

La desfrutación consiste en separar el fruto de los raquis mediante la rotación del tambor desfrutador, el fruto es transportado a los digestores y el raquis desfrutado al patio.

La velocidad del equipo se la determina de tal forma que se obtenga la mayor energía de choque por caída libre de los racimos sobre el eje central.

Esta velocidad tiene un límite máximo, para evitar que los racimos por centrifugación se peguen a los barrotes sin caer libremente, lo recomendado es entre 18 a 22 RPM.

### **Digestión**

Después de que los racimos han sido desfrutados, los frutos ingresan a los digestores donde son recalentados, la pulpa es desprendida de las nueces y macerada para la extracción en el prensado. Esta etapa se denomina digestión y se efectúa en recipientes cilíndricos verticales provistos de un eje central con brazos agitadores.

La pulpa, también llamada mesocarpio, tiene un espesor que varía entre 4 y 8 mm de acuerdo con la variedad de fruto; posee una corteza externa que la cubre y está conformada por un gran número de celdas minúsculas de forma irregular, contienen aceite y están pegadas entre sí.

La fibra que contiene aceite es soluble sólo en agua caliente (95 – 100°C) y, por lo tanto, el conjunto se puede desintegrar en grupos de celdas de aceite y material fibroso.

El aceite calentado en el digestor reduce considerablemente su viscosidad y así se facilita su extracción dentro de la torta en el proceso de prensado.

Para reducir la cantidad residual de aceite en las fibras, se acostumbra a agregar agua a la masa de frutos digerida en la descarga del digestor. Esta ayuda a empujar el aceite dentro de los espacios que quedan en el material que se está prensando. Dicha agua no debe agregarse al digestor mismo por el riesgo que se corre de que ella se emulsifique con el aceite, aumentando las pérdidas en las aguas lodosas de desecho. Se agrega al bajante de la prensa después de la caja de separación de aceite “virgen” (aquel que se ha separado dentro del digestor antes de la presión).

## **Extracción**

Con la etapa de prensado se busca extraer la fracción líquida de la masa de frutos que sale del digestor y que está compuesta por aceite de pulpa de palma, por agua y por una cierta cantidad de sólidos que quedan en suspensión en el agua. La masa desaceitada (torta) la cual está compuesta por fibra y nueces, pasa al proceso de desfibración.

Este proceso se efectúa en prensas de tornillos sinfín continuas, las cuales están compuestas por una canasta perforada horizontal de forma cilíndrica doble y por dos tornillos del tipo de sinfín.

Los frutos digeridos son prensados dentro de la canasta por acción de dos tornillos sinfín de paso regresivo, girando paralelamente en sentido contrario. La contrapresión la ejerce cada tornillo,



el uno contra el otro mutuamente y que trabajan además contra unas piezas cónicas colocadas en los extremos de la canasta y operadas hidráulicamente.

### **Desfibración**

La torta descargada por las prensas, después del proceso de prensado es transportada hacia la columna de desfibración y a la vez desmenuzada en un transportador sinfín del tipo de paletas, el cual cumple tres funciones principales: Permitir el secado de la torta proveniente de las prensas, desmenuzar la torta teniendo en cuenta que ella sale de las prensas como una masa densa muy compacta. , transportar la torta hacia el sistema de desfibración neumática, en el cual serán separadas las nueces de las fibras.

El transportador de torta tiene una serie de paletas de inclinación graduable que permiten a la vez el transporte y el desmenuzado de la torta. La velocidad de rotación de las paletas se encuentra entre 80 y 85 r.p.m. El contenido de humedad de la fibra se puede bajar en este transportador, desde alrededor de 36 – 40 % en el sitio de descarga de las prensas hasta 26 - 30 % en el separador neumático de fibras. El secado se obtiene sobre todo por evaporación espontánea de la humedad, teniendo en cuenta que, en condiciones normales y bien controladas del proceso, la torta sale muy caliente de la prensa y al descargarse se descomprime y se seca relativamente rápido, con la ayuda de las paletas que la agitan y desmenuzan.

La torta del prensado está compuesta esencialmente de nueces enteras y de fibras, pero también de alguna cantidad de almendras y cáscaras rotas durante el proceso de extracción: de hecho, se admite un máximo de entre 10 y 15 % de nueces rotas en la torta y si se sobrepasa esta cifra, es necesario ajustar la presión en las prensas para reducir el porcentaje mencionado.

Posteriormente la nuez de palma orgánica se almacenará por separado de la nuez orgánica RSPO IP, en el lugar destinado para el efecto, para luego ser despachada hacia la subcontratada Siexpal S.A. Para su respectivo proceso y/o venta a clientes

### **Flujo de operación en procesos de extracción**

- Para iniciar la operación de extracción de aceite de palma aceitera orgánica RSPO / IP, se debe proceder en cada una de las etapas de la extracción con los siguientes pasos.
- Recepción de fruta en la báscula: al momento de ingresar el vehículo con la fruta a la extractora se inicia con el pesaje de la fruta.
- Encender el display.
- Solicitar guía de movilización para identificar el proveedor y la finca.
- Marcar el peso bruto del vehículo.
- Direccionar el vehículo a la pista de recepción y descargar.
- Verificar la calidad de la fruta.
- Luego de descargado el vehículo se determina el peso tara en la báscula, pesando el vehículo vacío.
- Generar el ticket del peso neto de la fruta restando el peso tara del peso bruto.
- Registrar en el ticket el nombre del productor, predio del productor, nombre del transportista, placa del vehículo, fecha, firma del transportista, y del operador de báscula

### **Llenado de canasta**

El operador de la mini cargadora procederá a llenar la canasta con la fruta, ubicada en los rieles bajo la tolva de llenado.

- Revisar preventiva la mini cargadora, nivel de agua, nivel aceite del motor, nivel de aceite hidráulico, presión de los neumáticos.
- Ordenar y limpiar pista de recepción, y mini cargadora.
- Direccionar los vehículos con fruta en el orden de recepción
- Retirar toda clase de impurezas de la pista de recepción de fruta.
- Llenar las canastas de una forma homogénea y bien distribuida según instrucciones del personal de esterilización.

### **Operador de esterilización**

Una vez depositada la fruta en las canastas es transportada por rieles hacia los esterilizadores, con la ayuda del cabrestante.

- Revisar visualmente el empaque de la tapa del esterilizador.
- Cerrar la tapa y colocar el seguro de esta.
- Revisar visualmente el manómetro de presión de la caldera.
- Revisar visualmente el manómetro de presión del distribuidor de vapor.
- Abrir lentamente la válvula de ingreso de vapor al esterilizador durante 30 segundos.
- Cerrar la válvula de salida del vapor.
- Cerrar válvula de condensados.
- Revisar visualmente el manómetro de presión.
- Primer pico de 0 A 30 PSI y baja A 5 PSI.
- Cerrar la válvula de ingreso de vapor.
- Abrir la válvula de condensados y baja a 5 P.S.I

- Cerrar la válvula de condensados.
- Abrir la válvula de ingreso de vapor.
- Segundo pico de 5 A 25 PSI Y baja a 5 P.S.I.
- Cerrar la válvula de ingreso de vapor
- Abrir la válvula de condensados baja a 5 P.S.I
- Cerrar la válvula de condensados.
- Abrir la válvula de ingreso de vapor
- Verificar que la válvula de purga continúa de condensados este bien regulada.
- Completar a 40 PSI durante 45 a 60 minutos dependiendo la calidad de fruta.
- Cerrar la válvula de ingreso de vapor.
- Abrir la válvula de condensado.
- Abrir la válvula de salida de vapor.
- Revisar visualmente el manómetro hasta que no registre presión.
- Retirar el seguro de la tapa para proceder a abrir la tapa del esterilizador.
- Halar con el cabrestante los coches esterilizados.
- Registrar en el formato control de esterilización código FO-PRO-15 el tiempo a esterilizar, una vez completado el pico a 40 PSI
- Registrar el en el formato las paradas por daño o cualquier otra operación.
- Firmar el registro y entregar diariamente al Jefe de Control de calidad.

### **Volteo de canasta**

Después de esterilizar el fruto, las canastas son transportadas por rieles y transfer para ser depositada en el volteador de canastas.

### **Desfrutación**

El objetivo es separar la fruta del raquis, después del proceso de esterilización.

- \* Revisar visualmente el desfrutador.
- \* Verificar la funcionalidad de los digestores y arrancar el equipo.
- \* Verificar la funcionalidad del elevador de fruta y arrancar el equipo
- \* Verificar la funcionalidad del transportador de fruta cocinada y arrancar el equipo
- \* Verificar la funcionalidad del desfrutador y arrancar el equipo
- \* Abrir las puertas de la canasta una por una.
- \* Descargar pausadamente para no sobrecargar al desfrutador.

### **Separación de tallos mal desfrutados**

Para disminuir las pérdidas de fruto en el raquis mal desfrutado.

- \* Retirar los tallos mal desfrutados.
- \* Devolver tallos mal desfrutados al proceso de esterilización.
- \* Revisar visualmente y retirar impurezas del tamiz del licor de prensas.
- \* Limpiar la base del elevador de fruto cocinado.
- \* Despachar el raquis en el volquete al campo cada que sea necesario.

### **Extracción**

Es una etapa importante del proceso de prensado donde se busca extraer la fracción líquida y seca de la masa del fruto que sale del digestor.

- \* Abrir válvula de vapor a los digestores.

- \* Abrir válvula de vapor del tanque de agua para el prensado.
- \* Revisar visualmente los termómetros de temperaturas.
- \* Macerar el fruto en los digestores por 20 minutos a una temperatura de 95 grados.
- \* Verificar la temperatura del agua a 90 C°.
- \* Verificar la funcionalidad de las prensas y arrancar el equipo.
- \* Verificar la funcionalidad del tamiz de licor de prensas y arrancar el equipo.
- \* Verificar la funcionalidad del alimentador de fibra al caldero y la exclusiva y arrancar el equipo.
- \* Verificar la funcionalidad del ciclón de fibra y arrancar el equipo.
- \* Verificar la funcionalidad del Verificar la funcionalidad de los digestores y arrancar el equipo rompe torta y arrancar el equipo.
- \* Verificar la funcionalidad del sistema hidráulico de las prensas y arrancar el equipo.
- \* Abrir compuerta de alimentación hacia las prensas
- \* Revisar visualmente en el manómetro de presión hidráulica.
- \* Regular la presión hidráulica de las prensas entre 700 A 800 P.S.I. se regula la presión dependiendo de la humedad en la fibra.
- \* Registrar en el formato control de extracción prensas código FO-PRO-14.
- \* Registrar en el formato temperatura hora de inicio, paradas por daño.
- \* Firmar el registro y entregar diariamente al Jefe de Control de Calidad.

### **Clarificación**

Es un proceso de separación de aceite, lodos, y agua por efecto de temperatura, diferencia de densidades, dilución, y adecuado tiempo de residencia.

- \* Abrir válvulas de ingreso de vapor al pre clarificador, clarificador # 1, clarificador # 2.
- \* Revisar visualmente las temperaturas que no sobre pasen los 95 grados.
- \* Revisar visualmente el visor del pre clarificador.

- \* Verificar la funcionalidad de la bomba de lodos hacia el clarificador # 1 y arrancar el equipo
- \* Abrir la válvula para destinar el aceite al sedimentador
- \* Verificar la funcionalidad de la bomba de recuperación y arrancar el equipo.
- \* Recuperar aceite del pre clarificador cuando en el visor tenga una capa de aceite superior a los 30 cm.
- \* Regular la bandeja recuperadora de aceite del pre clarificador.
- \* Revisar visualmente el llenado del sedimentador.
- \* Abrir válvula de vapor del serpentín del sedimentador cuando esté lleno.
- \* Cerrar la válvula de vapor cuando se llega a 95 C°.
- \* Sedimentar durante 4 horas para separar las impurezas que tiene el aceite.
- \* Destinar a los tanques de almacenamiento, según la calidad del aceite.
- \* Purgar los sedimentadores para retirar las impurezas.
- \* Abrir válvulas para destinar el aceite al tanque.
- \* Verificar la funcionalidad de la bomba de almacenamiento de C.P.O. y arrancar el equipo.

**Observación:**

Este procedimiento se realiza cuando se recupere el aceite del clarificador # 1 y clarificador # 2 se debe realizar o ejecutar los mismos pasos.

**Caldero**

Se considera como el corazón de la fábrica, porque es el que genera el vapor necesario para la consecución del proceso de extracción de aceite.

- \* Verificar visualmente los niveles de agua del balón, hogar.
- \* Purgar manualmente por 20 segundos al balón del caldero.
- \* Purgar manualmente el Mac Donald del balón.
- \* Revisar el funcionamiento de la bomba de alimentación del balón.

- \* Revisar el funcionamiento de la bomba dosificadora del tratamiento de agua.
- \* Revisar nivel de producto de tratamiento de agua.
- \* Alimentar manualmente el hogar del cardero con fibra y cuesco para iniciar el proceso.
- \* Purgar y alimentar con agua al sistema atrapa ceniza.
- \* Generar fuego dentro del hogar de la caldera
- \* Verificar la funcionalidad del ventilador del tiro forzado y arrancar el equipo.
- \* Manipular la alimentación interna del hogar.
- \* Revisar visualmente los manómetros de presión y que no supere los 100 P.S.I
- \* Purgar el balón manualmente cada 4 horas
- \* Retirar las incrustaciones de ceniza de las parrillas del hogar cada 3 horas.
- \* Realizar las purgas del sistema atrapa ceniza de la chimenea.
- \* Completar el nivel de agua del sistema atrapa ceniza.

#### **4.6 Imagen internacional de la Palma Africana**

La realidad de la reputación de los cultivos de palma africana a nivel mundial es alarmante, debido al enorme y acelerado incremento de los cultivos, se han podido destacar devastadoras consecuencias que trae consigo la producción creciente de este recurso tales como extinción de varias especies exóticas, erosión de los suelos no aptos pero forzados por parte del hombre para su funcionamiento, deforestación de gigantescas cantidades de bosque, entre varias más. Estas son las razones para que el desprestigio de la planta se viralice principalmente en aquellas sociedades que luchan por la estabilidad ambiental y son conscientes de las graves consecuencias que esta problemática trae consigo.



#### ***4.6.1 Efectos de las plantaciones de Palma Africana en Asia***

Miles de hectáreas de bosque son deforestados en la zona oriental especialmente en Malasia, Indonesia, Nueva Guinea y en el resto de los países asiáticos debido a las gigantescas plantaciones de palma africana existentes en el lugar. Esta producción que en sus inicios satisfacía únicamente la necesidad de subsistir de pocas poblaciones ahora se ha convertido en la materia prima de las mayores industrias a nivel internacional, en las que podemos destacar “Nestlé”, “Procter y Gamble”, “Cadbury”, “Kraft”, además de la infaltable producción de jabones, productos cosméticos, fritos, y la gran demanda para la elaboración de combustibles; Razón que ha desarrollado una fuerte demanda de esta materia prima en aquellas poblaciones que contaban con extensas cantidades de bosque para luego verlas convertidas en gigantescas plantaciones de palma africana.

Para los ojos de los habitantes de los sectores afectados, que cuentan con bajos niveles de educación y un mínimo desarrollo social, sin duda alguna esta es una oportunidad de crecimiento que brinda a sus familias la oportunidad de sobrevivir en un mundo donde el consumismo predomina ante los valores y la preservación de la naturaleza, ya que del bosque no se obtienen la paga que les brinda las grandes industrias que se benefician de este recurso. Sin embargo, para el resto del mundo, aquellos que cuentan con un pensamiento crítico y especialmente para los ambientalistas y defensores de la naturaleza, este acto llega ser atroz y generará grandes consecuencias para el mundo.

Los efectos más destacados mencionan la aniquilación o extinción de la fauna propia de este sector, tomando en cuenta la muerte de miles de orangutanes que han sido víctimas de la destrucción de su hábitat, quedando expuestos a las amenazas que experimentan gracias a la mano

del hombre. Se calcula que hace 100 años existían unos 315.000 orangutanes en la vida salvaje, en la actualidad quedan menos de 70.000 individuos y la tendencia a decrecer es seria. Otra especie víctima de la deforestación son los elefantes asiáticos más pequeños en su género, llegan a medir hasta dos metros y medio y son cazados por el tráfico de marfil y por ser considerados amenaza a los cultivos y a los plantones de palma de aceite que siembran los comunarios tras talar, y quemar la selva.

#### ***4.6.2 Efectos de las plantaciones de Palma Africana en Ecuador***

La preocupación del fugaz incremento del cultivo de palma africana en la Amazonía ecuatoriana aumenta a medida que pasan los días, muchos atribuyen a estas plantaciones las consecuencias de la inmensurable contaminación ambiental que se vive en la actualidad. La gran demanda de este producto crea la necesidad u oportunidad, para aquellas personas que viven de la agricultura, de buscar cada vez más lugares donde pueda cultivarse la planta, tomando en cuenta que la palma africana requiere un corto periodo para producir un fruto comercializable y por ende genera ganancias a su cultivador.

En el año 2013 el mapa agroecológico establece como zona apta para el cultivo de palma africana solo los suelos que contienen de manera natural aquellos componentes necesarios para producir una palma sostenible, sin embargo, el mapa entregado para el año 2015 aumenta considerablemente esta delimitación incluyendo aquellos sectores que no cuentan con suelos aptos ni mantienen las propiedades necesarias para el correcto cultivo de esta planta, lo que requiere una adecuación de factores productivos, es decir se necesitará la mano del hombre para generar una suelo que produzca, llegando a expandirse al menos 10 provincias que incluyen los territorios fríos

de la sierra, nada lógico para la naturaleza pero posible para el ser humano que a toda costa busca remuneración económica sin encontrar una conciencia en los pronosticados daños ambientales y sociales generados por este accionar.

#### **4.7 Perfil de la Republica de Italia**

##### *Características Demográficas*

Italia, se encuentra situada en el Sur de Europa limita al Norte con Los Alpes posee un límite natural con Francia, Suiza Austria y Eslovenia; cuenta con una superficie de 301.340 km<sup>2</sup>. cuenta con una población de 60.438,973 persona, su densidad poblacional es de 201 habitantes por km<sup>2</sup>. Su capital es Roma, su moneda oficial es el Euro que para el año 2018 la equivalencia en dólares es que por cada euro se pagaran \$1.13, el idioma italiano es su lengua oficial (Expansion, s.f).

Italia es considerada una de las 10 economías más importantes a nivel mundial por volumen de PIB existen algunos aspectos que se toman en cuenta para esto uno de ellos es el nivel de Doing Business el cual clasifica a los países según la facilidad que ofertan para hacer negocios Italia se encuentra en el puesto 51° de los 190 países que conforman el ranking.

Un buen indicador del nivel de vida de un país en específico es el PIB per cápita en el caso de Italia para el año 2018 fue de 29.000€ euros. Por lo tanto, se sitúa en el puesto número 29 de los 196 países que se sitúan en el ranking del PIB Per cápita. Con referente al el Índice de desarrollo humano el cual es elaborado por la ONU para medir el progreso de un país y a través de este se muestra el nivel de vida de los habitantes de un país el cual dio como resultado que los italianos tienen una buena calidad de vida (Expansion, s.f).

### *Gustos y preferencias del consumidor italiano*

Los consumidores en Italia la principal cualidad que buscan en un producto es la calidad y el servicio post venta estos dos puntos son principales en su decisión de compra. El consumidor prefiere que la información sobre el producto se muestre de manera clara y precisa, los productos innovadores son bien aceptados. Al momento de elegir un producto el consumidor italiano prefiere consultar previamente en internet de que trata el producto o servicio lo cual ayuda a que este ahorre tiempo y dinero.

Según (Maietta, 2009) determina que el perfil promedio del consumidor socialmente responsable está constituido por mujeres relativamente jóvenes, con ingresos medios-altos, alta escolarización y altos niveles de interacción social. En Italia, este tipo de consumidor representa el 24% de la población, y se caracteriza por ser principalmente residente en el noreste, por tener opiniones políticas progresistas, y por comprar con frecuencia productos y servicios con causas sociales. El género del consumidor socialmente responsable podría deberse al hecho de que las mujeres son responsables de las compras de la familia.

La cultura italiana remarca la atención a la salud, es así como empresas pequeñas han puesto en marcha líneas biológicas es decir orgánicas, productos que no contengan gluten, unas líneas especializadas para niños entre otras estrategias, los cuales otorgan a los consumidores la posibilidad de satisfacer sus necesidades. Las empresas apuntan a un comercio sustentable a través de ofertar un valor agregado a sus productos los cuales pueden ofertar una mejor calidad de vida y también que los mismos al momento de ser producidos sean amigables con el medio ambiente este hecho crea una ventaja competitiva lo cual influencia en la decisión de compra del consumidor italiano (PROCOMER, 2013).

### *Cultura de Negocios en Italia*

Las relaciones personales y el idioma son ejes principales para hacer negocios con Italia

Al momento de asistir a la mesa de negociación se recomienda ir correctamente vestido, con traje clásico o vestido en el caso de las mujeres y un traje oscuro para los hombres. Cuando la reunión se lleve a cabo se deberá intercambiar tarjetas de visita (en italiano), la cual debe incluir el cargo que desempeña, las funciones que realiza o algún título presentarse, se intercambian las tarjetas de visita (en italiano) en que se indique el puesto, funciones o algún título. Se da la mano al momento de saludar. En esta cultura los rangos son importantes al momento de negociar vaya una persona con conocimientos y experiencia necesaria.

- Los modales son cualidades altamente valorados la cultura italiana es muy susceptible a comportamientos arrogantes o condescendientes.
- El equipo negociador italiano no es muy rígido en referencia al tiempo o a los horarios, pero se recomienda el demostrar puntualidad ya que la falta de esta se considera como una falta de respeto
- Las reuniones o citas se deben hacer por escrito y en italiano el tiempo recomendado es de tres semanas antes de la reunión
- Se recomienda no usar expresiones muy directas y no levantar demasiado la voz mantener una actitud amable y confiada.
- Se aprecia la traducción al italiano y la inclusión del puesto o título de la persona a tratar, ya que a los italianos les agrada saber qué función tienen sus contactos en la sociedad comercial.

## **4.8 Perfil Logístico de Italia**

La balanza comercial no petrolera entre Ecuador e Italia es positiva ya que sus exportaciones hacia Italia fueron de USD 587.29 millones y Ecuador importó de Italia USD 249.66 millones dando un superávit de 337.63 millones durante el año 2017.

A continuación, se detalla el perfil logístico para ingresar desde Ecuador a Italia

### **4.8.1 Acceso desde Ecuador hacia Italia**

Para ingresar a Italia se lo puede hacer de dos formas:

#### **Por vía Aérea**

Se utilizará el Aeropuerto Internacional de Malpensa (MXP) este es el aeropuerto más importante de Italia y se encuentra en el norte de Italia cuenta con una terminal de carga.

Posee 2 pistas paralelas de aterrizaje 3,920 x 60 m. Tiene 139 posiciones de estacionamiento de aeronaves.

Este aeropuerto ha recibido el 36% de las exportaciones ecuatorianas no petroleras hacia Italia (en toneladas).

#### **Por vía marítima**

Las exportaciones ecuatorianas pueden ingresar por el siguiente puerto:

El Puerto de Ravenna es considerado el líder italiano en el manejo sea de cereales, harina y fertilizantes; Este puerto también es utilizado con medio de paso para contenedores y bienes que tienen con destino final los mercados del Mediterráneo Oriental y el Mar Negro.

También es considerada como un terminal multimodal, en el cual se manejan cualquier tipo de carga y su principal ventaja es que cuenta con conexión a las principales vías para el transporte se por carretera y ferroviario

**Tabla 11**  
*Tráfico Marítimo PUERTO RAVENNA 2017*

ESTADÍSTICAS DE TRÁFICO PUERTO RAVENNA 2017			
TONELADAS			
Descripción	Entrada	Salida	TOTAL
GRANELES LÍQUIDOS	4,258,406	289,297	4,547,703
GRANELES SECOS	10,653,142	760,564	11,413,706
CARGA GENERAL	7,733,007	2,814,069	10,547,076
TOTAL	22,644,555	3,863,930	26,508,485

Fuente. (PROECUADOR ,2017)

La tabla 11 muestra el tipo de mercancía que tuvo entrada y salida en el Puerto de RAVENNA (Italia), siendo el traslado de graneles secos el más representativo con un total de 11,413,706 TM, seguido por el traslado de carga general de 10,547,076 TM en el año 2017.

**Tabla 12**  
*Tiempo de tránsito vía marítima entre Ecuador - Italia (días)*

AGENCIA NAVIERA	RAVENNA (ITRAN)
MEDITERRANEAN	
SHIPPING COMPANY	21
HAMBURG SÜD	-
CMA-CGM	24
MAERSK LINE	26
HAPAG-LLOYD	-

Fuente. (PROECUADOR ,2017)

Como se puede observar en la tabla 12 se muestra los tiempos de tránsito vía marítima de diversas agencias navieras que operan en el país hacia los principales puertos de Italia, la naviera que oferta el servicio con mayor rapidez es Mediterranean Shipping Company que su tiempo de tránsito es de 21 días, y la que más tiempo ocupa para el tránsito es MAERSK LINE con 26 días.

#### 4.8.2 Costos de exportación

##### Vía marítima

**Tabla 13**

*Costos Contenedores FCL*

Costos Contenedor FCL	
Contenedor 20' seco	USD 1,500
Contenedor 40' seco	USD2,800
Contenedor 40' reefer	USD 4,600

Fuente. (PROEcuador, 2017)

En la tabla 13 se muestra los costos de contenedores con carga completa (FCL), para el transporte del producto mencionado con anterioridad se utilizaría un contenedor 40' seco en cual tendría un costo de \$2800, cabe recalcar que en estos costos no incluyen gastos adicionales por recargos, ni gastos locales.



## Vía Aérea

**Tabla 14**

*Costos por carga general*

Carga General	
Costo por KG	USD 3.6

Fuente. (PROEcuador, 2017)

Como muestra la tabla 14 los costos de enviar una carga a granel por vía aérea son de \$3.6 por cada kilo que se envíe, y el tiempo de tránsito está considerado entre 1 a 2 días.

### 4.8.3 Documentos exigibles

A continuación, se detalla los documentos necesarios para exportar a Italia los cuales serán exigibles previo embarque.

#### **Documentos para exportar a Italia**

- Documento de embarque (B/L)
- Factura comercial
- Licencia de importación para ciertos commodities con origen en ciertos países que no pertenecen a la Unión Europea, dependiendo del acuerdo comercial.
- Lista de empaque
- Declaración Aduanera de Exportación
- Certificado de origen para mercancía desde países que no pertenecen a la Unión Europea, firmado por el consulado local.

El Certificado de Origen no es necesario si el origen se puede determinar en la Aduana por la documentación comercial normal y por el examen físico de la mercancía (marcas, productos típicos de cierto país, etc.). Las aduanas pueden exigir en cualquier momento el certificado oficial de origen siempre que el origen sea dudoso.

Documentos de acompañamiento según el producto

#### 4.8.4 Desempeño Logístico de Italia

**Tabla 15**  
*Desempeño Logístico Italiano*

LPI 2016	Puntaje	Puesto
Eficiencia Aduanera	3.76	21
Calidad de la Infraestructura	3.45	27
Competitividad de transporte internacional de carga	3.79	19
Competencia y calidad en los Servicios Logísticos	3.65	17
Capacidad de Seguimiento	3.77	21
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	3.86	20
Puntualidad en el transporte de carga	4.03	22

Fuente. (Banco Mundial, 2016)

La tabla 15 muestra el Logistic Performance Índice (LPI) este mide el índice de desempeño logístico de los diversos países que se involucren en el comercio internacional, el cual es publicado por parte del Banco Mundial en el año 2016 en este se refleja que Italia ocupa el puesto 21 en el mundo con un puntaje de 3.76 con relación a la eficiencia aduanera, se puede mencionar que ocupa el puesto 17 con referencia a competencia y calidad en los servicios logísticos lo que le proporciona un valor agregado en sus operaciones transfronterizas.

#### 4.9 Sistemas de Trazabilidad en la Exportación del Aceite de Palma Africana

##### El Aceite de palma en el mundo

El aceite de palma es desacreditado por la comunidad mundial por el hecho de que sus prácticas para el establecimiento de este han ocasionado la deforestación de grandes zonas de bosques tropicales que se encuentran en el Sudeste Asiático. Esta errónea imagen se encuentra con mayor

presencia en los países desarrollados ya que los consumidores piden productos que sean sostenibles con el medio ambiente.

Por esta razón se dio la necesidad de verificar y certificar que el aceite de palma que es enviado a los mercados internacionales de un poder adquisitivo alto proviene de plantaciones que cumplen con procesos de producción sostenibles. Debido a que los gustos y preferencias de los consumidores están inclinados a un compra consciente y sustentable tanto con el medio ambiente como el cumplimiento de adecuadas prácticas laborales en la actualidad la cadena de valor del aceite de palma africana tiene que cumplir con ciertos requisitos que demuestren que cumplen con prácticas sostenibles en toda la cadena de valor a este tipo de producción se la denomina Aceite de Palma Certificado Sostenible (CSPO, por sus siglas en inglés). Este tipo de certificado ayuda al ingreso de nuevos mercados que estén acorde a su filosofía.

#### ***4.9.1 La sostenibilidad del Aceite de palma africana***

El buscar una agricultura sostenible es un tema complejo que no será fácil definirlo y afrontarlo, para lo cual las empresas que se dedican a esta actividad comercial buscan mecanismos para paliar este fenómeno por lo tanto han decidido integrar la Mesa Redonda sobre el Aceite de Palma Sostenible la cual tiene como objetivo incentivar el crecimiento del uso del aceite de palma sostenible mediante la cooperación dentro de la cadena de suministro y con diálogo abierto con las partes interesadas.

Este es un objetivo sencillo y sucinto, y se trata de una organización de diferentes partes interesadas, como ONG, refinadores, productores de alimentos, bancos, vendedores al consumidor y obviamente compañías de plantaciones, entre ellas algunas de la región andina y Centroamérica. Este mecanismo permitirá tener una cadena de suministro totalmente rastreable (McIntosh, 2007).

#### ***4.9.2 Trazabilidad aplicada al aceite de palma africana***

La trazabilidad se entiende como todo proceso preestablecido y autosuficiente que permita determinar el origen, la ubicación y el recorrido de un producto o lote de estos en toda la cadena de suministros este hecho ayuda a asegurar la calidad alimentaria a lo largo de la misma en un tiempo determinado con la ayuda de herramientas específicas y lo cual permite generar confianza en el consumidor final sobre el cumplimiento de sus expectativas

Uno de los factores predominantes para ir en busca de una trazabilidad adecuada es la propia competencia entre empresas, canales de distribución con el objetivo de brindar garantías y transparencia a sus clientes.

Considerando que el 40% de los artículos que se encuentran en cualquier centro de distribución masiva de alimentos y productos suntuarios contienen aceite de palma y sus derivados como por ejemplo productos de limpieza o cuidado personal hasta productos alimenticios hecho a base de aceite de palma.

Por una parte la demanda de este producto barato y versátil impulsa al crecimiento de esta industria en los países en desarrollo aunque se debe de tomar en cuenta que los métodos convencionales de extracción de este producto provoca una deforestación masiva y un daño hacia el ecosistema, por esta razón la visión de las empresas del siglo XXI están orientadas a mitigar estos impactos negativos a través de comprar aceite de palma producido responsablemente y a través de esto logran asegurar una cadena de suministros con aceite de palma que sea trazable y certificado, esto beneficiara a comunidades locales, empresas y a los países. Y proporcionara un futuro positivo para la palma en el cual se reforestarán o restauran las zonas afectadas por el cultivo de esta, se incrementa la producción del aceite de palma sin ocasionar un efecto adverso contra la naturaleza (Rainforest Alliance, 2012).

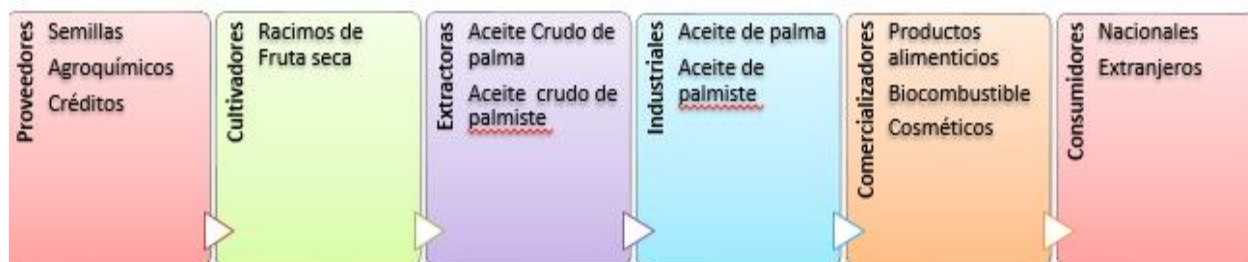
Al contar con una cadena de suministros rastreables permitirá saber con exactitud cuál es el origen de los ingredientes que conforman a l producto que se vende esto brinda la posibilidad de cumplir con los estándares del alimento y que la materia prima es confiable. A través de esto se pueden aplicar estrategias de mercadeo potencialmente atractivas y como resultado se generaría una posible ventaja competitiva. La empresa tiene una visión hacia una responsabilidad corporativa la cual es aplicada a través de un sistema de rastreabilidad (trazabilidad) implementando nuevos mecanismos que ayuden a mejorar su rendimiento y su posible expansión.

El desafío constante para esta industria la cual se basa en un commodity radica en encontrar soluciones que resuelvan las críticas, que apoyen una práctica global sustentable y que no afecte intencionalmente a la huella ecológica y que se mantenga en un sistema adecuado de coste-beneficio.

Estas certificaciones se desarrollan en mesas redondas que se conforman con el propósito de mejorar la sostenibilidad de una cadena de valor. Además, se constituyen en plataformas que cuentan con la participación de actores privados, entidades gubernamentales y otro tipo de organizaciones que participan como observadores o asesores. Ejemplos de estas iniciativas, además de la RSPO, son la Mesa Redonda de Soya Responsable (RTRS), la Iniciativa de Mejor Algodón (BCI), la Iniciativa de la Mejor Caña de Azúcar (BSI) y la Mesa Redonda en Biomateriales Sostenibles (RSB), todas por sus siglas en inglés, (Schouten & Glasbergen, 2011).

### 4.9.3 Cadena de Valor para el aceite de palma ecuatoriana

En esta cadena de valor intervienen las siguientes partes



**Figura 17.** Cadena de valor de aceite de palma ecuatoriano

**Proveedores:** Ofertan los productos que será utilizados la manipulación de los cultivos de palma la materia prima principal que requiere la actividad palmera son semilla, humus, agroquímicos herramientas y maquinarias entre otros, las plantaciones de palma requieren también de un diseño de plantación, financiamiento y la asesoría técnica, el conocimiento que posean los Palmi cultores con referencia al correcto cultivo de la palma ayudara a que el rendimiento de esta aumente.

La asesoría técnica ayuda a las empresas a que manejen su proceso productivo de una manera más eficiente, también busca que las misma puedan acceder a certificaciones que permitan que el producto sea más competitivo.

**Los Cultivadores:** Estos se encargan del proceso de producción del fruto de la palma de aceite y después este será entregado en las plantas extractoras de aceite de palma el producir un aceite certificado como sostenible es un objetivo imperante por parte de los cultivadores.

**Extractores:** Dentro de la cadena de suministro los extractores reciben los racimos de fruto fresco y después entregan aceite de palma en bruto esta palma Debra pasar por un proceso mecánico basado en la esterilización del fruto a temperaturas considerables después se procederá al prensado y la diferencia de densidad de fluidos este proceso completo no requiere de químicos En el Ecuador

existen alrededor de 42 Extractoras de aceite de palma se encuentra ubicadas principalmente en la región Costa.

**Industriales:** Las empresas industriales se dedican a refinar los insumos para transformarlo en aceite de palma refinado, blanqueado y desodorizado. A través d este proceso se obtiene la oleína y la estearina de la palma. la oleína es aquella que se utiliza para obtener frituras a nivel industrial o en la obtención de aceites para el hogar.

**Comercializadores:** El mercado internacional es aquel que más consume oleína así se visualiza en su exportación que ascendieron en 2015 a 437.000 toneladas. Los principales exportadores de aceite de palma son Oleana S.A que exporto \$100,749,545 y DANEC S. A. con un monto de exportación de \$93,538,898 entre los años 2013-21017. Con referencia a los destinos de exportación de estos productos, en 2017 los principales fueron Colombia, Unión Europea, Venezuela México y Estados Unidos.

**Consumidores:** El principal consumidor es el internacional el cual se en el caso de las exportaciones de aceite de palma africana ecuatoriana es Colombia esto se debe a que maneja un sistema de Fijación de precios diferente al establecido internacionalmente lo cual hace que este mercado sea muy atractivo para las exportaciones ecuatorianas porque es el mercado que mejor precio paga. Pero las condiciones internas de Colombia hacen que Ecuador busque otros mercados que le ofrezcan estabilidad.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIONES**

Durante el periodo analizado la producción del aceite de palma africana tuvo una variación considerable, siendo la producción del año 2016 al 2017 la más representativa, con una variación del 0.4%, señalando un aumento de 2,566 TM. De esta manera el sector palmicultor provee de empleo directo a más de 67,482 personas por hectárea y de empleos indirectos a 60,141 personas, incluyendo transporte y servicios.

Dentro del sector palmicultor la comercializadora internacional CIECOPALM S.A. la cual forma parte de la empresa Oleana S.A. lidera el mercado ecuatoriano de exportación de aceite de palma africana y sus derivados hacia Colombia en el período analizado. En el año 2016 al 2017 obtuvo un crecimiento de alrededor 15 % en sus exportaciones con un aumento de aproximadamente 11,000 TM. En el caso de la empresa DANEC S.A. ubicada en el segundo puesto del ranking de mayores exportaciones de aceite de palma en el Ecuador se observa un decrecimiento de alrededor del 5% en el mismo período analizado con una representación de 3,000 TM.

Durante el período 2013 al 2017 las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia, específicamente en las exportaciones del aceite de la Palma Africana, se mantuvieron considerablemente estables en los primeros tres años, con variaciones del año 2013 al 2014 de un – 28%, del 2014 al 2015 con un aumento del 20% y un destacable crecimiento en los años 2016 y 2017 que aproximadamente dobla la totalidad de producción exportada en los años anteriores. A pesar de tener una buena relación comercial con el país vecino se debe tomar en cuenta que las condiciones internas de Colombia son capaces de afectar las resoluciones establecidas en el



acuerdo internacional llegando a producir barreras causantes de una reducción considerable de las ventas de aceite de palma por parte de Ecuador.

Una vez analizado el acuerdo de Cartagena que rige el correcto desenvolvimiento de la Comunidad Andina, se evidenció que el acuerdo permite acceder a preferencias arancelarias el cual establece una desgravación total de los productos exportados de Ecuador a Colombia, el mismo reflejará un arancel del 0% en dichas exportaciones facilitando así los procedimientos aduaneros y de comercio, además Colombia es el único país de la CAN que posee un sistema de cooperación técnica que transmite de manera electrónica el certificado de origen el cual es un requisito fundamental para acceder a la preferencia arancelaria optimizando tiempo y costos.

Las disposiciones establecidas en la CAN están redactadas de una manera muy general, lo que dificulta el seguimiento y la ejecución de las cláusulas que permiten el correcto desenvolvimiento comercial, dando paso a la existencia de irregularidades por parte de sus integrantes.

Los acuerdos comerciales deben incluir en cada uno de sus parámetros las tendencias actuales de los distintos consumidores, un claro ejemplo es el acuerdo multipartes de la Unión Europea, el cual fue negociado en base a un ganar, ganar y está adaptado a acontecimientos del siglo XXI. A través de este acuerdo se dinamiza el mercado de exportaciones ecuatorianas que además de brindar preferencias arancelarias permite a la nación ser socio directo del acuerdo lo que da apertura a mayor acceso de mercados, disminución de obstáculos técnicos al comercio exterior, utilización de instrumentos de defensa comercial, reglas de origen claras, optar por un comercio y desarrollo sustentable y permite el constante seguimiento del acuerdo y solución de controversias.

El prestigio de las plantaciones de palma africana a nivel global se encuentra estigmatizada ya que esta actividad es la causante de un sinnúmero de efectos perjudiciales contra la naturaleza y la sostenibilidad ambiental, las consecuencias se reflejan en aquellas personas que al no estar de acuerdo con este sistema de destrucción evitan adquirir productos que tengan la mínima relación o contacto con los derivados de aceite de palma africana, sin embargo, el desarrollo de estrategias que velen por el respeto ambiental, desde el momento de la preparación del suelo para los sembríos hasta que el producto final llegue al consumidor directo, puedan contrarrestar esta imagen mejorando el posicionamiento en la percepción de los consumidores de los derivados de la planta de palma africana a nivel global.

En el sector Palmicultor utilizar un sistema de trazabilidad adecuado es un eje fundamental ya que permite generar una ventaja competitiva a través de realizar un rastreo de todas las etapas de la cadena de suministros esto permite que el consumidor final tenga la seguridad que el producto que va a adquirir cumple con sus expectativas.

Ecuador posee materia prima de gran calidad, suficiente para destacarse en los mercados internacionales, sin embargo, la primitividad en sus procesos de producción retrasa su posicionamiento en el mercado internacional, lo que lo convierte vulnerable frente a aquellos factores externos del mercado afectando su competitividad y dejándolo sin mayor cuota en el mercado. Por lo tanto, el sector palmicultor ecuatoriano debe optar por la industrialización e innovación de sus procesos que generen un producto diferenciado que satisfaga los gustos y preferencias de los consumidores especialmente aquellos que posean un alto poder adquisitivo y que influyan directamente en la comercialización de estos productos en sus mercados.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez, M. (2007). *Ecuador's Awa Win Nullification of Land Measure*. Prentice Hall
- Álvarez, T., Bravo, E., & Armendaris, E. (2014). Soberanía alimentaria y acceso a semillas hortícolas en el Ecuador. *La Granja: Revista de Ciencias de la Vida*, 20, 47.
- ANCUPA. (2005). *Censo al palmicultor*. Quito: Fedapal.
- Arias, F. G. (2006). *El Proyecto de Investigación, introducción a la metodología científica* (5ta edición ed.). Caracas: Episteme. Obtenido de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3201-10-03966.pdf>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación; administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Prentice Hall.
- Bernard. (2010). *Metodología de la investigación. Métodos, técnicas y estructuración de trabajos académicos*.
- Bosch, A. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Oscar Bajo. Prentice Hall
- Cabledes, L. (1996). Innovación Tecnología y Alianzas Estratégicas. *Revista Asturina de Economía*, 247.205.
- CAN. (1997). *DECISION 416*. Competencia y Defensa comercial. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=303&tipo=TE&title=sistema-andino-de-la-calidad>
- CAN. (2013). *Creación del Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones*. Lima.
- CAN. (2017). Facilitación del Comercio de la OMC. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=303&tipo=TE&title=sistema-andino-de-la-calidad>
- Dankhe. (1986). *Tipos de Investigación*. Retrieved from <http://tgrajales.net/investipos.pdf>
- Datos, M. (s.f). *Expansion*. Retrieved from <https://datosmacro.expansion.com/paises/italia>
- FAO. (2012). *Agronoticias: Actualidad agropecuaria de América Latina y el Caribe*. Obtenido de <http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/509600/>
- FEDAPAL. (2013). *El sector Palmicultor Ecuatoriano una vision 2012-2013*. Quito: Pasquel Producciones Periodísticas. Retrieved from <http://fedapal.org/web2017/index.php/multimedia/publicaciones/book/3/1?page=33>

- FEDEPALMA. (2015). Palma orgánica. Obtenido de <http://web.fedepalma.org/quienes-somos-fedepalma>
- GAIN. (2009). *Informe de Ecuador, Sector Procesamiento de Alimentos*.
- García, L. (2006). *Generalidades de la Palma*. Honduras. Prentice Hall
- Grajales, T. (2000). Tipo de Investigación. 4. Obtenido de <https://doi.org/10.21158/01208160.n75.2013.772>
- Hernández & Cols. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill. Obtenido de 11 30, 2018, from <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3201-10-03966.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, L. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- ICESI. (2010). Palma sustentable Colombia. Obtenido de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2009/02/13/relaciones-comerciales-colombia-ecuador/>
- Krugman & Obstfeld. (1999). *Economía Internacional, Teoría y Política*. Madrid: McGraw-Hill.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Teoría Internacional: Teoría y Política*. Madrid: Pearson Educación S.A. Obtenido de [http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E\\_E\\_Mundial/Economia\\_Internacional\\_Krugman\\_Obstfeld.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E_E_Mundial/Economia_Internacional_Krugman_Obstfeld.pdf)
- Maietta, O. (2009). *Il commercio equo e solidale nelle economie avanzate: Motivazioni all'acquisto e disponibilità a pagare per l'attributo etico*. Napoli. Prentice Hall
- McIntosh, I. (2007). Trazabilidad del aceite de palma africana. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/215/1/AGN-2010-T027.pdf>
- Mesa, J. (2000). *Comercialización del aceite de palma en Colombia*. Prentice Hall
- Mingorance, F. (2004). *El cultivo de la Palma Africana en el Chocó*. Chocó.
- Mora, L. N. (2013). Comunidad Andina y Negocios Internacionales: una visión desde su institucionalidad y supranacionalidad. Obtenido de Comunidad Andina. Obtenido de <https://doi.org/10.21158/01208160.n75.2013.772>
- Odell, J. (2003). *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. Inglaterra : Cambridge University Press.
- Orozco, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Colombia: Prentice Hall.
- Osorio, L. L. (2007). *Economía Internacional del Siglo XXI*. Quito. Prentice Hall
- Porter, M. E. (1998). The Dawn of the E-Lance Economy. *Harvard Business Review*.

- Potter, L. (2011). La industria del aceite de palma en Ecuador¿un buen negocio para los pequeños agricultores? *DIALNET*, 39-40.
- PROCOMER. (2013). *Tendencias de consumo en Italia*. Obtenido de [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Tendencias\\_de\\_consumo\\_en\\_Italia](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Tendencias_de_consumo_en_Italia)
- Rainforest Alliance. (2012). Estrategias de alianza. Obtenido de [https://www.rainforest-alliance.org/lang/sites/default/files/publication/pdf/palmoil\\_brochure\\_SP\\_150311\\_singles.pdf](https://www.rainforest-alliance.org/lang/sites/default/files/publication/pdf/palmoil_brochure_SP_150311_singles.pdf)
- Rosero, J. (2010). *Caracterización del sector de la Palma Aceitera en Ecuador*. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/215/1/AGN-2010-T027.pdf>
- Salas, M. (2016, 03 15). *VITALIV*. Obtenido de <https://vitaliv.app/ventajas-e-inconvenientes-del-aceite-de-palma/>
- Saurenbach, C. (2017). Obtenido de [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)
- Sharpe, A. (2003). *Fundamentos de inversiones, teoría y práctica*. España: Prentice Hall.
- SICOM. (2017). *Exportacion del Aceite de Palma Africana Ecuatoriana 2012-2017*. Obtenido de <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiMzkxNWFKYWYtNDJmNi00ZjI0LTg4NTktYjY1NmViYzNINmQ1liwidCI6IjY3ZTZlY2NmLTl3YmQtNDMzOS1hMzhmLTFiODAwMzk1YjJjMSIsImMiOiR9>
- Rolf Härdter, E. (2003). *Palma de aceite: manejo para rendimientos altos y sostenibles*. (E. Maldonado, Trans.)
- Torres, A. (2013). Ecuador, país palmicultor. Obtenido de <http://elproductor.com/articulos-tecnicos/articulos-tecnicos-agricolas/ecuador-pais-palmicultor/>