UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA, SEDE QUITO

FACULTAD DE DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del Título de:

INGENIERO COMERCIAL, CON ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE ACEITE DE PALMA AL MERCADO MEXICANO**"**

AUTOR: Francisco Xavier Cortez Paredes

DIRECTOR: Msc. Carlos Izquierdo

Quito, Enero 2010

TABLA DE CONTENIDO

Contenido i
Declaratoria vii
Dedicatoria viii

CAPÍTULO I 1
1.1 Introducción 1
1.2 Problema de investigación 3
1.3 Justificación 3
1.4 Objetivos 5
1.4.1 Objetivo general. 5
1.4.2 Objetivos específicos 5
1.5 Resultados y metas 6
1.6 Metodología 6
1.7 Secuencia de informe 8
CAPÍTULO II 9
ESTUDIO DE MERCADO 9
2.1 Objetivos específicos 9
2.2 Definición del aceite de crudo en palma 10
2.2.1 Caracterítsticas exigidas del aceite de crudo de palma 11
2.3 Naturaleza y usos del producto 12
2.4 Análisis de la demanda 13
2.4.1 Análisis de la demanda ″Fuentes secundarias″ 13
2.4.2 Proyección de la demanda 15
2.4.3 Determinación del mercado objetivo 15
2.5 Recopilación de información primaria 18
2.5.1 Determinación del tamaño de la muestra….. 18
2.5.2 Investigación de mercado…..... 20
2.5.3 Determinación de las necesidades de información ….. 20
2.5.4 Entrevistas 21
2.5.5 Resultado de entrevistas 24
2.5.6 Análisis de datos 26
2.6 Análisis de la oferta 28
2.6.1 Principales competidores 28
2.6.1.1 Perfíl de empresas competidoras 29

2.6.2 Participación en el mercado 33
2.6.3 Provisión del producto 39
2.6.4 Proyección de la oferta 44
2.7 Determinación de la demanda potencial insatisfecha 44
2.8 Análisis de precios 49
2.8.1 Precios de mercado 49
2.8.2 Nivel de aceptacion del precio de productos similares 53
2.9 Comercialización del producto 54
CAPÍTULO III 55
ESTUDIO TÉCNICO 55
3.1 Objetivos específicos del estudio técnico 55
3.2 Determinación del tamaño del proyecto 55
3.3 Localización del proyecto 56
3.3.1 Plano 57
3.4 Ingeniería del proyecto 57
3.4.1 Proceso de producción (exportación) 57
3.4.1.1 Requerimiento del aceite de palma en crudo 57
3.4.1.2 Extracción del aceite de palma en crudo desde la procesadora hasta el centro de acopio 57
3.4.1.3 Exportación del aceite de palma 58
3.4.2 Flujograma de procesos 58
3.4.3 Definición del proceso de producción 63
3.4.3.1 Requerimiento de las empresas refinadoras 63
3.4.3.2 Extracción del aceite de palma en la procesadora 63
3.4.3.3 Exportación del aceite de palma 64
3.4.4 Especificaciones técnicas de la maquinarias y equipos 72
3.4.5 Programa de producción (exportación) 72
3.5 Organización y Administración 73
3.5.1 Planificación 73
3.5.1.1 Misión, Visión y Régimen de Constitución 74
3.5.1.1.1 Misión... 74
3.5.1.1.2 Visión… 74
3.5.1.1.3 Nombre o razon social 74
3.5.1.1.4 Marca comercial de la empresa 75
3.5.1.1.5 Clasificación de las empresas 76

3.5.1.1.6 Tipo de empresa 76
3.5.1.2 Estrategia general del proyecto 85
3.5.2 Organización y dirección 85
3.5.2.1 Organigrama Estructural y GTH 85
3.5.2.1.1 Descripción de cargos y funciones 85
3.5.2.1.2 Gestión de Talento Humano 86
3.5.2.1.2.1 Recursos materiales: 87
3.5.2.1.2.2 Recursos técnicos: 87
3.5.2.1.2.3 Talento humano: 88
3.5.3 Control 89
CAPÍTULO IV 89
ESTUDIO FINANCIERO 89
4.1 Objetivos específicos del estudio financiero 89
4.2 Inversiones 90
4.2.1 Depreciación de activos fijos, valor en libros y valor de mercado 91
4.2.2 Valor recuperación de activos 92
4.3 Volumen y costo de producción y operación 92
4.3.1 Estado de resultados proyectado 95
4.3.1.1 Estado de resultados proyectado p*q 96
4.3.2 Flujo mensual ingresos y egresos 97
4.4 Punto de equilibrio 99
4.5 Capital de trabajo 100
4.6 Financiamiento de costos e inversiones 101
4.7 Flujo de caja de inversionista 103
4.8 Indicadores de evaluación financiera 105
4.8.1 Valor actual neto 105
4.8.2 Tasa interna de retorno 105
4.8.3 Periodo recuperación de inversión 106
4.8.4 Relacion beneficio/costo 107
5.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 103
5.1.1 Conclusiones 108
5.1.2 Recomendaciones 111
BIBLIOGRAFÍA 112
ANEXO 115
REVISTA FEDAPAL 124

DOCUMENTACIÓN..... 129
GLOSARIO 130

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.1 Tabulación de datos 8
Cuadro No.2 Empresas encuestadas 19
Cuadro No.3 Total de exportaciones de aceite de palma 2008 con y sin compensaciones..... 29
Cuadro No.4 Caracteristicas de las empresas Sociedad Anónima..... 79
Cuadro No.5 Costo promedio ponderado 102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1 Importación de aceite de palma mexicano por países 13
Tabla No.2 Demanda - Importación de aceite de palma mexicano por países 15
Tabla No.3 Proyección de demanda..... 16
Tabla No.4 Exportación a México 33
Tabla No.5 Exportación de aceite de palma en t/m..... 37
Tabla No.6 Palm oil world production..... 38
Tabla No.7 Evolución de la superficie sembrada y cosechada de palma africana por años 40
Tabla No.8 Lista de extractoras de aceite de palma..... 41
Tabla No.9 Producción de aceite de palma años 2008 y 2009..... 43
Tabla No.10 Oferta y consumo aparente mundial de aceite de palma, T/M..... 45
Tabla No.11 Consumo de aceite de palma México..... 46
Tabla No.12 Proyección del consumo..... 47
Tabla No.13 Proyección demanda 47
Tabla No.14 Proyección consumo - demanda..... 48
Tabla No.15 Precios por país de aceite de palma..... 50
Tabla No.16 Nivel de aceptación del precio de producto de similares..... 53
Tabla No.17 Precios diario de aceite de crudo en palma 53
Tabla No.18 Precios semanales quincenales..... 54
Tabla No.19 Inversión del proyecto..... 90
Tabla No.20 Depreciación de activos fijos, valor en libros y valor de mercado 91
Tabla No.21 Valor de recuperación activos..... 92
Tabla No.22 Volumen y costo de producción y operación..... 92
Tabla No.23 Proyección valor de ventas..... 93

Tabla No.24 Rol de pagos 93
Tabla No.25 Gastos de ventas 94
Tabla No.26 Gastos de administración 94
Tabla No.27 Estado de Resultados proyectado 95
Tabla No.28 Estado de Resultados proyectado q*p 96
Tabla No.29 Flujos mensuales de ingresos y egresos 97
Tabla No.30 Flujos mensuales de ingresos y egresos 98
Tabla No.31 Punto de equilibrio 99
Tabla No.32 Capital de trabajo 100
Tabla No.33 Estructura de financiamiento de capital inicial 101
Tabla No.34 Tabla de amortización gradual préstamo cuota fija 101
Tabla No.35 Flujo de caja inversionista con crédito 103
Tabla No.36 Flujo de caja inversionista sin crédito 104
Tabla No.37 VAN Valor Actual Neto 105
Tabla No.38 TIR Tasa Interna de Retorno 105
Tabla No.39 Periodo de recuperación de inversión 106
Tabla No.40 Relación beneficio/costo 107

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No.1 Exportación de aceites y grasas 2007-2008 4
Gráfico No.2 Evolución de demanda de demanda de aceite de palma a México proveedor Ecuador 14
Gráfico No.3 Prospectiva importaciones de aceite de palma a México 17
Gráfico No.4 Prospectiva consumo nacional palma de aceite México 17
Gráfico No.5 Porcentaje de participación del Ecuador en México 34
Gráfico No.6 Exportaciones de aceite de palma por país de destino año 2004 35
Gráfico No.7 Exportaciones de aceite de palma por país de destino año 2005 35
Gráfico No.8 Exportaciones de aceite de palma por país de destino año 2006 36
Gráfico No.9 Exportaciones de aceite de palma por país de destino año 2007 36
Gráfico No.10 Palm Oil Production 39
Gráfico No.11 Prospectiva exportación aceite de palma México 44
Gráfico No.12 Consumo nacional de palma de aceite México 45
Gráfico No.13 Importaciones de aceite de palma México 46
Gráfico No.14 Prospectiva México superficie cultivada de palma 48
Gráfico No.15 Prospectiva México rendimiento cultivo de palma de aceite 48
Gráfico No.16 Precios de aceite de crudo de palma Indonesia 51
Gráfico No.17 Precios de aceite de crudo de palma Ecuador vs Malasia 51

Gráfico No.18 Flujograma de procesos 62
Gráfico No.19 Marca Comercial 75

ÍNDICE ANEXOS

Anexo 1: Diseño del plan de investigación y formato de encuesta 116
Anexo 2: Exportaciones de aceite de palma años 2004..... 118
Anexo 3: Exportaciones de aceite de palma años 2005..... 119
Anexo 4: Exportaciones de aceite de palma años 2006..... 120
Anexo 5: Exportaciones de aceite de palma años 2007..... 121
Anexo 6: Trafico de buques..... 121
Anexo 7: Palma en el mundo..... 122
Anexo 8: Procedimientos de exportaciones..... 123

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Todos los conceptos desarrollados, estudios, análisis y conclusiones realizadas, y todos los cuadros y tablas tabuladas, en el proyecto así como los estados y medidores financieros son de exclusiva responsabilidad de Francisco Xavier Cortez Paredes, estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana.

Quito, 19-Enero-2009

Firma: _____

DEDICATORIA

Con el alma llena de gratitud y de cariño dedico este proyecto en primer lugar a Dios quien estuvo siempre a mi lado, sobre todo en los momentos más difíciles de mi carrera, dándome fuerzas para continuar.

A mi Madre y Padre, Anita y Javi, quienes estuvieron durante todos estos arduos años apoyándome y se esforzaron siempre para darme una profesión pensando en mi futuro.

A mis abuelitos y tíos, que estuvieron a mí lado, en especial a mí abuelita Carlita y a mí tío Dieguito; a mí querido hermano Dieguito que siempre estuvo conmigo

A todas las personas importantes que estuvieron en mi vida y que me alentaron a culminar mi carrera, a mis maestros que me enseñaron que el alcanzar metas no es difícil y mis amigos con quienes compartí muchos momentos y ahora puedo decir que con esfuerzo se consigue todo.

CAPÍTULO I

1.1 INTRODUCCIÓN

A nivel mundial existen alrededor de 30 países que poseen plantaciones, producen y exportan aceite de palma africana a otros mercados; en estadísticas desde el 2004 los países más importantes son Malasia e Indonesia pues ambos cubren el 85 por ciento del mercado, estos dos países en los últimos cinco años han tenido altas producciones de aceite de palma hasta el 2007, con un alto incremento en el porcentaje de exportaciones, en los últimos años el aceite resultante de las plantaciones de la palma se ha consolidado como el primero en el mundo en términos de producción y detrás el aceite de soya, según estadísticas de la revista FEDAPAL, ″con un 52.5% y 19% respectivamente″ [1].

En los últimos años la región con mayores rendimientos de producción de aceite de palma se encuentra ubicada en América, específicamente los países de Costa Rica, Colombia y Ecuador, solo por debajo de Indonesia y Malasia, esta creciente importancia del aceite de palma en el mundo, México busca aprovechar la rentabilidad de este cultivo.

En la actualidad existe una oferta creciente de exportación de aceite de palma y uno de los países de América que más ha surgido es el Ecuador, convirtiéndose en el segundo productor de Palma Africana en Latinoamérica, el cuarto exportador de Aceite de Palma Africana y el segundo consumidor a nivel Industrial.

Ecuador posee excepcionales condiciones climatológicas que lo ubican en un lugar de privilegio para el cultivo de Palma Africana, convirtiéndolo en el lugar perfecto para la producción de aceite de palma crudo, con un gran potencial de oferta, beneficiando a varios países con un producto de calidad y a precios de exportación competitivos; siendo los más importantes compradores los países de Venezuela. México y algunos países europeos.

[1]Revista FEDAPAL, La crisis financiera mundial afecta negativamente al precio de los aceites, noviembre-diciembre 2008, pág. 12

″ En 1999 la producción de fruta se estimó en 1'310,654.21 Tm. para una producción de aceite de palma en bruto de 262,131.0 Tm, de esta última., 56,340.10 Tm.″ [2,] esto se exportó principalmente a los mercados de México y Honduras y la diferencia fue absorbida por la Industria Nacional la que consumió alrededor del 79% de la producción de aceite de palma, según datos registrados en el Banco Central del Ecuador.

En estadísticas obtenidas a partir del 2004 (ANEXO 2), Ecuador empieza con pequeñas exportaciones a México, en este año, el país que más receptaba el aceite de palma en crudo era el venezolano que compraba el 67.8 por ciento del total de exportaciones ecuatorianas.

En el año 2005 México era el mayor consumidor con el 33.4 por ciento del mercado; en el año 2006 y 2007 se ubica en el tercer lugar, entendiéndose como un mercado potencial.

México es, ha sido y será un mercado potencial para este tipo de producto, según un estudio de comercio bilateral realizado por Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), expone que el aceite de palma es un producto con potencial interesante, definiéndolo como, ″producto de ventas inestables a México pero que puede tener buenas perspectivas de comercialización [3]″.

El consumo para la refinación del aceite de palma es alta en este país constituyéndose en un gran consumidor y en un mercado ideal para la exportación de este producto gracias a su creciente demanda y al poder de oferta por la gran producción del Ecuador, aportando con grandes beneficios a nuestro país a través de la creación de plazas de empleo, una mayor adquisición de palma africana beneficiando a los agricultores y fomentando la libre competencia entre las industrias a través de productos de calidad a bajos precios.

---

[2] Fuente: Banco Central del Ecuador, Elaboración: DPDA/MAG, Cifras Provisionales Hasta May/07, www.bce.fin.

[3] GUÍA PARA EXPORTAR A MÉXICO, CORPEI Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Capítulo III, pág. 54

Las empresas que se dedican a la exportación de aceite de palma en crudo desde el Ecuador son: La Fabril Cía Ltda.; Industrias Ales S.A.; Epacem S.A.; Castor Ecuatoriana S.A.; Danec S.A.; Banxed S.A.; Pacificlink del Ecuador; Petroro S.A, por ser México un mercado potencial para la exportación con grandes perspectivas de crecimiento, ayudado por su ubicación, su potencial económico además de la buena relación bilateral que existe con nuestro país.

1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Qué tan factible resulta la creación de una empresa productora y exportadora de aceite de palma crudo al mercado mexicano?

1.3 JUSTIFICACIÓN

> *Los principales exportadores y productores de aceite de palma en el mundo son los países de: Malasia, seguido de Indonesia, Países Bajos, Papua Nueva Guinea y Singapur, deduciéndose que aquí en estos cinco países existe una alta concentración de exportaciones con un total de 92%, estas exportaciones se dirigen hacia China que es el mayor importador de aceite de palma con el 18%, lo sigue India con el 14%, Pakistán con el 6%, Países Bajos (Holanda) con el 5% y Alemania con el 4%.*
>
> *La participación del Ecuador en las exportaciones de aceite de palma a nivel mundial se ubica en el puesto número 13, con un porcentaje de 0.4% del total exportado a nivel mundial; siendo los principales destinos del envío de aceite de palma de Ecuador los países de: México con una representatividad del 37%, lo sigue Venezuela con el 27%, Colombia con el 13%, Holanda con el 4% y Perú con el 3%. Teniendo una concentración del porcentaje total de exportaciones del 84% de éstos cinco países.* [4]

Ecuador posee condiciones climatológicas que lo ubican en un lugar de privilegio para el cultivo de Palma Africana, siendo nuestro país el lugar perfecto para la producción de aceite de palma en crudo, con empresas extractoras que poseen los más altos estándares de calidad.

[4] Centro de Inteligencia Comercial, PERFILES DEL PRODUCTO ACEITE DE PALMA, http://www.ecuadorexporta.org/productos/index.htm

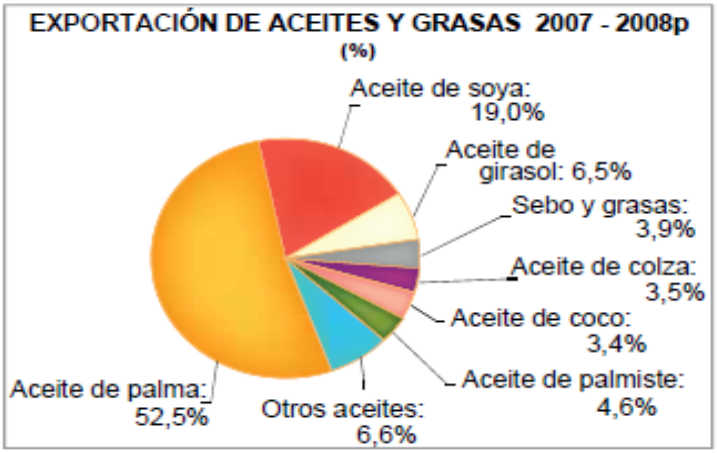
En el 2008 Ecuador tiene una producción mayor a los países líderes en producción en América como Costa Rica y Honduras con un aproximado de 415 mil toneladas, demostrando la alta capacidad de oferta que posee el país de aceite de palma en crudo.

En la actualidad existe una oferta creciente de aceite de palma, convirtiéndose el Ecuador en el segundo productor de Palma Africana en Latinoamérica, el cuarto exportador de Aceite de Palma Africana y el segundo consumidor a nivel Industrial, recibiendo un premio por calidad y por sus precios de exportación.

Este tipo de cultivo de Palma y la creciente demanda de palma en crudo, impulsa el progreso de extensas zonas del Ecuador, no sólo por el cultivo sino por el negocio que genera el mismo; originando a la vez fuentes de trabajo en esos sectores para muchos ecuatorianos que actualmente se encuentran desempleados.

Gráfico No1.

El aceite de palma es el de mayor crecimiento y exportación desde y hacia distintos países del mundo como lo muestra la grafica[5]:



FUENTE: OIL WORLD PALM
ELABORADO POR: REVISTA FEDAPAL, ECUADOR NOV-DIC 2008

La producción de aceite de palma crudo es exportada hacia varios países, especialmente a México, ″ México es el país que encabeza el mayor valor en miles de dólares en lo que respecta al aceite en bruto″ [6], constituyéndose en un gran consumidor y en un mercado ideal para la exportación de este producto gracias a su demanda creciente y al poder de oferta por la gran producción del Ecuador,

[5] Revista FEDAPAL, Op. Cito, Pág. 15.
[6] Centro de Inteligencia Comercial, PERFILES DEL PRODUCTO ACEITE DE PALMA, http://www.ecuadorexporta.org/productos/index.htm

aportando con grandes beneficios a nuestro país a través de la creación de plazas de empleo, una mayor adquisición de palma africana beneficiando a los agricultores y fomentando la libre competencia entre las industrias a través de productos de calidad a bajos precios.

Siendo así una actividad que reúne todos los requisitos necesarios para convertirse en uno de los ejes principales ejes de desarrollo social y crecimiento económico del país.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

- Estudiar qué tan viable resulta la creación de una empresa de exportación de aceite de palma crudo a México.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar la demanda actual existente del aceite de palma en crudo en el país mexicano y su proyección a futuro.

2. Determinar principales competidores que exporten el mismo producto, a nivel país y empresa nacional.

3. Definir características que posee el producto.

4. Investigar cómo se transporta el aceite de palma hacia el país mexicano

5. Investigar la mejor ubicación de la empresa

6. Conocer el requerimiento de mano de obra para que opere la empresa.

7. Determinar el tamaño de proyecto.

8. Conocer la rentabilidad del proyecto a través del VAN y TIR

9. Investigar formas de financiamiento de costos e inversiones

1.5 RESULTADOS Y METAS

- Acopio de aceite de palma de pequeños productores.
- Entrega directa al exportador de 37.200 t/m.
- Beneficio a agricultores.
- Beneficio al estado ecuatoriano a través de impuestos.
- Ventas de 22.320.000 dólares al año.
- Genera una rentabilidad satisfactoria de un 29% de tasa interna de retorno.

1.6 METODOLOGÍA

- **Investigación primaria**

La investigación de campo, o primaria, consiste en preguntar al entrevistado sobre un tema determinado.

Las formas de hacer encuestas son:

- Encuestas por teléfono.
- Encuestas por correo.

Dentro del proyecto se va desarrollar encuestas a personal de extractoras y expertos en el envío del aceite de palma a México, para conocer la manera de realizar la exportación y la manera de conseguir el producto, este es un método eficiente, cuando se desarrolla adecuadamente.

Las encuestas han sido realizadas por teléfono y correo electrónico debido a que abarcan una mayor cantidad de personas en menos tiempo, y por su bajísimo costo.

Como se formula el cuestionario:

- Objetivos de la investigación.

¿Qué es exactamente lo que quiere conocer?

- Definición de la muestra.

¿Quiénes son los potenciales encuestados que pueden constituir una muestra para esta información?

- Método de la encuesta.

Pocas preguntas.
Preguntas muy sencillas y claras.
Preguntas necesarias para recopilar toda la información.

- **Investigación secundaría**

Existe una gran cantidad de fuentes de información disponible publicada por organismos privados y públicos, la cual se encuentra disponible en bibliotecas y más recientemente en la Red Internet, esta información permite hacer análisis tanto del volumen del mercado total y de sus segmentos.

Las páginas más importantes en el internet para obtener la información secundaria para el proyecto son las del: Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Compañías y CORPEI.

Este tipo de investigación contiene datos actualizados e históricos para poder realizar la determinación de una demanda futura del producto a ser exportado, pudiendo definir qué tipo de mercado es y el porcentaje de participación dentro del mismo.

Se incluyen en el proyecto las Tesis de Grado preparadas por estudiantes en las universidades para obtener sus títulos académicos, las cuales son de dominio público, y se pueden solicitar en las bibliotecas de las Universidades que tienen Escuelas de Negocios.

- **Tabulación de datos**

Una vez que se han completado la investigación de mercado (primaria y secundaria), se debe registrar y analizar los datos obtenidos, éste análisis es vital para poder conocer los aspectos del mercado, las extractoras, además de las empresas que refinan en el mercado mexicano y a cuales se puede enviar el producto.

Cuadro No. 1. TABULACIÓN DE DATOS

Método de procesamiento	Qué se hace con la información	De dónde provienen los datos	Cómo se obtiene la información	Cómo se presenta la información
Tabulación	Se suma la información de cada columna del registro.	Registros de extractoras.	Se toman los totales y los porcentajes de cada rubro del registro o encuesta en un período de tiempo determinado.	En cuadros, gráficas o columnas.

Fuente: Materia Investigación de Mercados, Universidad Politécnica Salesiana.
Elaborado por: Francisco Cortez, año 2008.

1.7 SECUENCIA DE INFORME

El Ecuador es uno de los principales exportadores de aceite de palma al mercado mexicano, demostrado por las estadísticas del alto consumo de este tipo de producto por las refinadoras de este país.

Ecuador es el cuarto país en las exportaciones a este mercado, un mercado competitivo por la alta oferta de países con una mayor cantidad de producción, como son los países de Indonesia y Malaysia que obtienen el 85% de mercado mundial, y

con competencia local de empresas como Ales, La Fabril y Danec, que ya tiene años en la exportación de este tipo de aceite de palma que se destina mayoritariamente a la exportación para la industria agroalimentaria y de agrocombustibles.

Para poder lograr un alto rendimiento en la entrega del producto y eficacia, el proyecto se basa en la administración; planificar, organizar, dirigir y controlar, con el personal más capacitado que logre alcanzar los objetivos trazados, comenzando con el objetivo de exportar 3.100 t/m de aceite al mercado mexicano que se provee a través de extractoras de palma locales, y en base al estudio financiero e índices arroja que el proyecto es viable y produce una buena rentabilidad.

Todo este proyecto no deja de lado la parte social y ambiental siempre pensando en la gente, y verificando que la extracción no influya en nuestro medio.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

2.1.1 Determinar la demanda actual existente del aceite de palma en crudo en el país mexicano y su proyección a futuro.

2.1.2 Investigar plantas procesadoras mexicanas que demanden el aceite de palma en crudo.

2.1.3 Determinar principales competidores que exporten el mismo producto, a nivel país y empresa nacional.

2.1.4 Determinar la demanda insatisfecha.

2.1.5 Definir características que posee el producto.

2.1.6 Delimitar el segmento de mercado para encontrar mediante las variables el mercado objetivo al cual se entregara el producto.

2.1.7 Determinar la capacidad de oferta del producto.

2.1.8 Determinar la competencia.

2.1.9 Determinar los precios en el mercado del aceite de palma en crudo

2.1.10 Comparar precios de productos similares.

2.2 DEFINICIÓN DEL ACEITE CRUDO DE PALMA

INFORMACIÓN TÉCNICA Y DEFINICIÓN

Algunas características técnicas de la palma africana se detallan a continuación.

- Nombre común: Palma africana.
- Especie botánica: Elaeis guineensis.

CICLOS DE CULTIVO

- Desarrollo de la plantación 36 meses.
- Inicio de la cosecha 36 meses.
- Vida económica perdurable.

SIEMBRA

- Material de siembra: Semillas germinadas en vivero. El sistema de siembra es en tres bolillo.
- Distancia de la siembra 9 m.
- Densidad por hectáreas 143 palmas / ha y 35 cm de profundidad (transplante de plantas de vivero).

❖ **RENDIMIENTOS AGRÍCOLAS.-** "El rendimiento de palma africana es progresivo e incrementa con la edad de la plantación hasta estabilizarse"[7].

La palma africana (Elaeis Guineensis) es nativa del África tropical.

Este tipo de aceite ha sido consumido por más de 5.000 años, y que lo hace tan importante, primero su valor nutritivo y su valor como recurso natural que aún sigue siendo descubierto.

Hoy en día el aceite de palma en crudo es materia prima de muchos productos alimenticios convertidos en productos para freír, margarinas, etc.

La Palma es el único fruto que puede dar dos tipos de aceites químicamente diferentes: aceite de palma proveniente de la pulpa de la fruta (mesocarpio) y el aceite de palmiste proveniente del núcleo de la fruta[8].

Además de ser una materia prima de aceites, margarinas, etc., se la usa para la creación de biodiesel.

2.2.1 CARACTERÍSTICAS EXIGIDAS DEL ACEITE CRUDO DE PALMA

Existe dos características básicas del aceite de palma en crudo y estas se dan a través de normas técnicas, (estándares de calidad), que deben cumplir los países para proceder con las exportaciones del producto.

Las principales condiciones exigidas por las empresas importadoras son:

❖ El aceite de palma no debe superar el 5 por ciento de acidez; y

[7] http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/sector%20palma%20africana.pdf
[8] http://www.ales.com.ec/1-1-3MundoPalma.html

- El 1 por ciento de humedad más las impurezas al momento del embarque.

Las extractoras ecuatorianas poseen un producto con un nivel de acidez de 3.5 por ciento, ofreciendo un aceite de palma de calidad a las refinadoras en el país mexicano.

> *El NIOP (National Institute of Oilseed Products) y la FOSFA (Federation of Oils, Sedds and Fats Associations LTD.) han impulsado algunas normas técnicas que deben cumplir los países para proceder con las exportaciones de aceite crudo de palma. Las principales condiciones son que la acidez del aceite no supere el 5 por ciento al momento del embarque y que la humedad más las impurezas igualmente no superen el 1 por ciento al momento de ser embarcados.*[9]

El Ecuador posee un premio por el mejor aceite de palma en el mundo, siendo beneficioso para el incremento dentro del mercado mexicano.

2.3 NATURALEZA Y USOS DEL PRODUCTO

En su naturaleza el aceite de palma es un producto perecedero ya que posee un determinado tiempo de caducidad, y tiene uso de conveniencia básica ya que se lo transforma en alimento; los usos que se le da al aceite rojo de palma o no refinado se detallan a continuación.

El aceite de palma rojo, o ″aceite de palma″, se obtiene de la pulpa. Antes de ser refinado o tratado, este aceite está considerado como el alimento natural más rico en vitamina A (cerca de 15 veces más que la zanahoria).

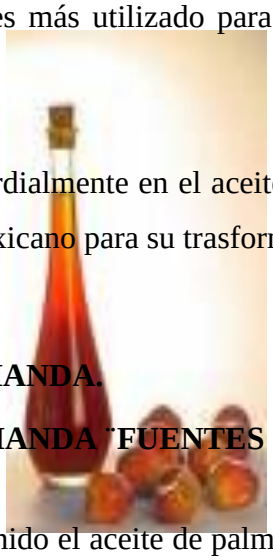
Es un alimento muy valioso en los casos en que existen carencias en la dieta, particularmente en África. Sin embargo, durante el proceso de refinado pierde características como su valor nutritivo o calidad de sus ácidos grasos.

Después de ser transformado, es un componente esencial de la industria agroalimentaria: se encuentra en aceites de fritura, margarinas, muchos platos precocinados, sopas, patatas fritas, helados, bizcochos, galletas...

[9] http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/sector%20palma%20africana.pdf

El aceite de palmiste se extrae de la almendra de la semilla del fruto de la palma. Su composición química es completamente diferente a la del aceite de palma rojo. El aceite de palmiste es semi-sólido a temperatura ambiente.

Tras su transformación es más utilizado para la fabricación en la industria agroalimentaria.



El estudio se basa primordialmente en el aceite rojo o de palma siendo el de mayor compra en el mercado mexicano para su trasformación agroalimentaria.

2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

2.4.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA "FUENTES SECUNDARIAS.

México obtiene y ha obtenido el aceite de palma en crudo en los últimos años de los países expresados en la siguiente tabla:

TABLA 1: IMPORTACIÓN DE ACEITE DE PALMA MEXICANO POR PAISES

1000 T/M	2007	2006	2005	2004	2003	2002
U.S.A	4.0					
COSTA RICA	108.3	108,5	114	100,1	77,3	69,1
GUATEMALA	69.9	72,1	37,7	36,2	42,5	36,5
HONDURAS	82.2	88,5	79,1	102,2	59,9	29,5
NICARAGUA	7.6	0,9	-	-	-	-
BRAZIL	-	9,2	-	-	-	-
COLOMBIA	0.4	23,4	6,2	19,8	7,1	14,8
ECUADOR	32.1	25,8	42,6	-	7	4
INDONESIA	-	8,7	-	19,5	3,1	23,4
MALAYSIA	-	1	-	1,5	0,6	4,6
OTH COUNTRIES	0.1	-	-	-	-	0,1
TOTAL	304.7	338,2	279,7	279,3	197,5	182,0

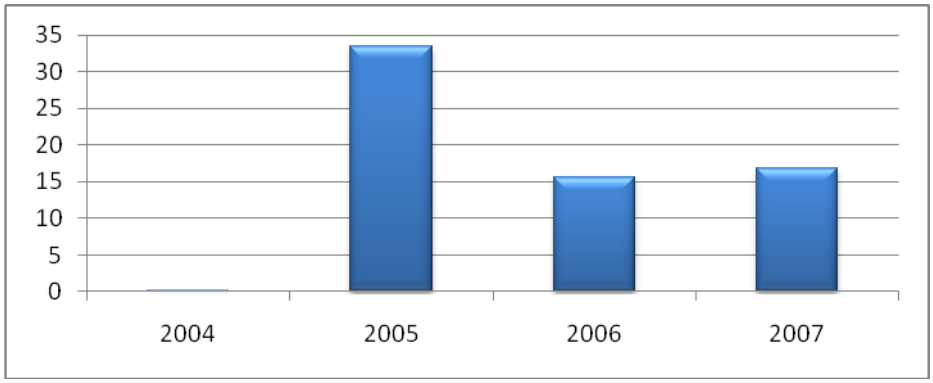
Fuente y elaboración: OIL WORLD ANNUAL 2007, VOLUMEN 1 GLOBAL ANALYISIS ALL MAJOR OILSEEDS, OILS AND OILMEALS PAG. 27 MÉXICO

La tabla 1 muestra los países de los cuales México obtiene el aceite de palma en crudo desde enero 2002 hasta diciembre 2007, y se observa que el principal proveedor de aceite de palma en crudo es Costa Rica, Honduras, Guatemala y el Ecuador se encuentra en el cuarto lugar con un aumento de importaciones por parte del país mexicano en los dos últimos años, para el año 2007 Estados Unidos ingresa como nuevo proveedor, sin embargo.

Es también importante mencionar que Estados Unidos de Norte América se puede considerar como un competidor importante a mediano plazo, ya que si bien es cierto que no produce aceite de palma, está en estos momentos explorando nuevos cultivos oleaginosos, lo cual podría ser aprovechado ventajosamente por este país, mediante el Tratado de Libre Comercio o bien abastecer su demanda interna y reducir sus importaciones, en el año 2004 el país mexicano empieza con importaciones pequeñas del aceite de palma en crudo ecuatoriano, con un total al año de 44.4 TM con el 0.05 de participación.

El año 2005 fue fundamental aumento la demanda por parte de este país de una manera cuantiosa ubicándose en el primer lugar con un 33.4% con un total de 46.323 TM; y en los años 2006 y 2007 bajaron las adquisiciones por parte de las empresas mexicanas ubicándose en el tercer lugar en los últimos dos años con una participación del 11.4% (16.882 TM) y 16.72% (24.037,20 TM) respectivamente, según datos obtenidos de OIL WORLD ANNUAL.

GRÁFICO No: 2 ¨EVOLUCIÓN DE DEMANDA DE ACEITE DE PALMA A MÉXICO PROVEEDOR ECUADOR¨



Fuente: ANCUPA DATOS (ANEXOS 2,3,4,5)

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

La demanda de aceite de palma por parte del país mexicano ha ido en aumento, como lo indica el ¨ gráfico 2 ¨, este país al igual que el de Venezuela son potenciales consumidores de este tipo de aceite, que luego será transformado para crear cierto tipo de productos.

Existe un factor esencial o básico por lo cual México demanda una cantidad mayor de aceite de palma en crudo a países como Costa Rica, Honduras, Guatemala, básicamente la cercanía de los países, significando para este país un costo menor en respecto a transporte, si bien es cierto que México es altamente deficitario en general de aceites y grasas y por consiguiente igualmente deficitario en la producción de aceite de palma, lo que ha originado importar grandes volúmenes de este producto en los últimos años, también es cierto que la superficie establecida para la producción de este aceite sigue una tendencia también a la alza, alcanzando a la fecha más de 36 mil hectáreas, siendo todavía insuficiente para abastecer la demanda nacional, por lo que el mercado interno es todavía a largo plazo altamente absorbente de la producción nacional, requiriéndose de más de 200 mil hectáreas de este cultivo para pensar en la necesidad de buscar otros mercados mundiales.

2.4.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

TABLA2: ¨IMPORTACIÓN DE ACEITE DE PALMA MEXICANO POR PAISES¨

1000 T/M	2007	2006	2005	2004	2003	2002
U.S.A	4.0					
COSTA RICA	108.3	108,5	114	100,1	77,3	69,1
GUATEMALA	69.9	72,1	37,7	36,2	42,5	36,5
HONDURAS	82.2	88,5	79,1	102,2	59,9	29,5
NICARAGUA	7.6	0,9	-	-	-	-
BRAZIL	-	9,2	-	-	-	-
COLOMBIA	0.4	23,4	6,2	19,8	7,1	14,8
ECUADOR	32.1	25,8	42,6	-	7	4
INDONESIA	-	8,7	-	19,5	3,1	23,4
MALAYSIA	-	1	-	1,5	0,6	4,6
OTH COUNTRIES	0.1	-	-	-	-	0,1
TOTAL	304.7	338,2	279,7	279,3	197,5	182,0

Fuente y elaboración: OIL WORLD ANNUAL 2007, VOLUMEN 1 GLOBAL ANALYISIS ALL MAJOR OILSEEDS, OILS AND OILMEALS PAG. 27 MÉXICO

La tabla 2, provee datos históricos que permitirán determinar la proyección de la demanda, y conocer la posible demanda insatisfecha.

Tabla 3: ¨PROYECCIÓN DE DEMANDA¨

AÑOS	Y	X	X.Y	X²
2002	182,00	-3	-546	9
2003	197,50	-2	-395	4
2004	279,30	-1	-279,3	1
2005	279,70	1	279,7	1
2006	338,20	2	676,4	4
2007	304,70	3	914,1	9
SUMA	**1581,4**	**0**	**649,9**	**28**

Fuente: TABLA 2

Elaborado por: Francisco Cortez 2009.

FORMULAS:

1. $\sum y = a*n + b*\sum x$
2. $\sum x.y = a*x + b*\sum x^2$

1581,4	=	a*6+	b*0
649,9	=	a*0+	b*28

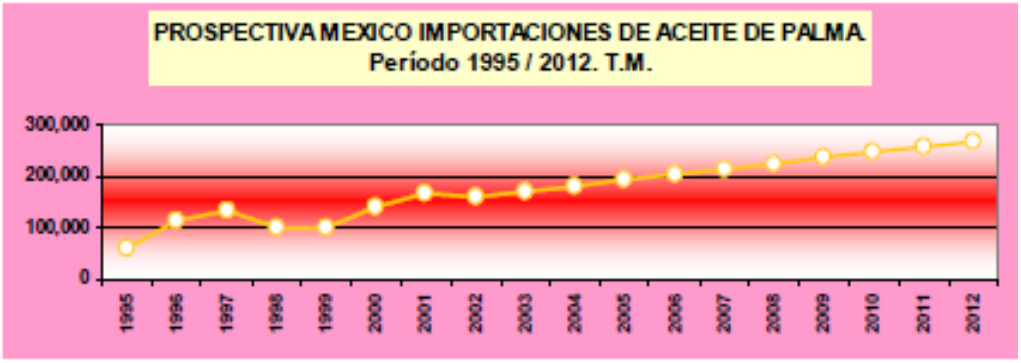
a=	263,57	
b=	23,21	y=a+b(X)

AÑOS	PROYECCION	
2008	y1=	426,04
2009	y2=	449,25
2010	y3=	472,46
2011	Y4=	495,67
2012	Y5=	518,88

ECUACIÓN: Y=263.57+23.21(X)

La tabla 3 proyectada nos demuestra el incremento potencial que empieza desde el 2008 y del segundo año (2009), año que empieza el funcionamiento del proyecto, cada período que le sigue hay un incremento mayor momento en el que se va aumentar las exportaciones a través de nuevas capitalizaciones con accionistas y buscando nuevos proveedores.

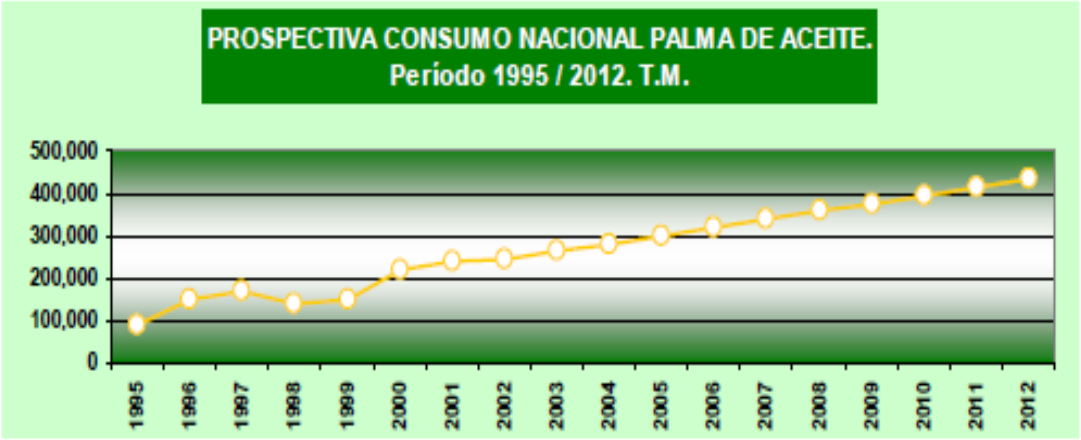
Gráfico 3: PROSPECTIVA IMPORTACIONES DE ACEITE DE PALMA MÉXICO



Fuente: FOA Food and Agricultura Organization

Elaborado por: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agricolas y Pecuarias – México 2003

Gráfico 4: PROSPECTIVA CONSUMO NACIONAL DE ACEITE DE PALMA MÉXICO



FUENTE: FOA Food and Agricultura Organization

ELABORADO POR: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agricolas y Pecuarias – México - 2003

2.4.3 DETERMINACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

La exportación del producto, está dirigido a industrias mexicanas dedicadas a la refinación del aceite de palma en crudo, que se conocerá a través de la investigación de mercado

2.5 RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN PRIMARIA

2.5.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para sacar la muestra del universo se tomará el tipo de Muestreo Sistemático, cuando los elementos de la población están ordenados en fichas o en una lista, una manera de *muestrear* consiste en:

- Sea $k = \left[\frac{N}{n}\right]$;
- Elegir aleatoriamente un número *m*, entre 1 y *k*;
- Tomar como muestra los elementos de la lista:

$$\{e_m, e_{m+k}, e_{m+2k}, \ldots, e_{m+(n-1)k}\}$$

> *Esto es lo que se denomina* ***muestreo sistemático****. Cuando el criterio de ordenación de los elementos en la lista es tal que los elementos más parecidos tienden a estar más cercanos, el muestreo sistemático suele ser más preciso que el aleatorio simple, ya que recorre la población de un modo más uniforme. Por otro lado, es a menudo más fácil no cometer errores con un muestreo sistemático que con este último.*[10]

Se necesita encuestar a 9 empresas para verificar los datos necesarios para la realización de la investigación y de las necesidades de información este tipo de muestreo ayuda a definir cuáles de las 27 empresas extractoras serán las encuestadas.

MUESTREO SISTEMATICO

$$K = \frac{N}{N} = 27/9 = 3$$

[10] http://www.bioestadistica.uma.es/libro/node90.htm#sec:t6:msistematico

La forma de conocer las empresas a ser encuestadas se realiza de la siguiente forma, se toma el número 3, que es el intervalo de salto y r que es el arranque en este caso el número 2, quedando de la siguiente forma: 2-5-8-11-14-17-20-23-26

Las empresas a ser encuestadas han sido extraídas del cuadro de empresas extractoras y agroindustriales y son las siguientes.

CUADRO No. 2: ENTREVISTAS VÍA TELEFONICA E INTERNET A PERSONAL DE EMPRESAS:

1	**AGROACEITES S.A.**
2	**APORTES PALMICULTORES**
3	**DANAYMA S.A.**
4	**AIQUISA S.A.**
5	**ANCUPA**
6	**ALZAMORA-CORDOVEZ**
7	**ATAHUALPA S.A.**
8	**DANEC S.A.**
9	**ETESA**
10	**INEXPAL S.A.**
11	**LA JOYA**
12	**LA SEXTA**
13	**OLEOCASTILLO S.A.**
14	**FEDAPAL**
15	**PALCIEN S.A.**
16	**PALDUANA**
17	**PEXA LA UNION S.A.**
18	**PALESEMA S.A.**
19	**PALMISA**
20	**QUEVEPALMA S.A.**
21	**RIO MANSO**
22	**ROBLAMA S.A.**
23	**SAN CARLOS**
24	**SOPALIN**
25	**TARRAGONA**
26	**AGROINDUSTRIAL SOZORANGA**
27	**UNIPAL S.A.**

Fuente: Empresas agroindustriales y extractoras
Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

La mayoría de las empresas extractoras se encuentran, en la provincia de Santo Domingo, y con respecto a asociaciones como ANCUPA, FEDAPAL, se encuentran en la ciudad de Quito y con algunas sucursales.

2.5.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La metodología a ser utilizada para la investigación de mercado es a través de:

- Encuestas vía correo electrónico a personal de las empresas extractoras y exportadoras de aceite de palma en crudo para conocer procesos y procedimientos para la exportación.

- Entrevistas a personas con experiencia en el medio, para recopilar información de empresas que trabajen en la extracción en el Ecuador y refinación en México del aceite de palma.

- Estadísticas a través de la investigación en libros, revistas y el internet para conocer la demanda de los últimos años y la demanda insatisfecha de aceite de palma en el país mexicano.

2.5.3 DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN

Las necesidades de información que se necesitan para poder realizar un estudio exhaustivo de la exportación de aceite de palma son los siguientes:

1. Estándares de calidad del aceite de palma para la exportación.

2. Características del transporte y centro de acopio para almacenar el aceite de palma

3. Tiempo de entrega y forma de pago de 3100 t/m de aceite de palma en crudo (costo FOB), primer año.

4. Nombres de empresas mexicanas refinadoras de aceite de palma.

5. Tiempos de llegada al puerto marítimo e itinerarios de navieras.

6. Tiempos de carga del aceite y capacidad de tanqueros.

7. Empresas que transportan el aceite de palma.

8. Posible incremento de exportación de aceite de palma a México.

Determinada las necesidades de información, se procede a implementar la encuesta, siendo la mejor técnica para la recolección de información, se usa más frecuentemente para describir un método de obtener información de una muestra de individuos. Esta ″muestra″ es usualmente sólo una fracción de la población bajo estudio, dando importante información para el estudio de mercado del proyecto.

La información primaria es recolectada con Encuestas, esta fue realizada a personal de extractoras, con conocimiento en exportación y experiencia como (proveedores), para la entrega del producto.

La manera de obtener la información fue a través de correo electrónico, enviando las encuestas a personas encargadas de las empresas extractoras e industrias: **DANEC, QUEVEPALMA, SAN CARLOS, AGROINDUSTRIAL SOZORANGA, PEXA**; vía telefónica a las empresas: **PEXA, LA JOYA**, y entrevistando a personal en asociaciones de extractores de la fruta de palma**: FEDAPAL Y ANCUPA teniendo información dentro de la misma de los APORTES PALMICULTORES.**

Estas empresas e industrias entregaron la información necesaria para la realización del proyecto, a través de diferentes tipos de comunicaciones, dando los resultados que se reflejan en el siguiente punto.

2.5.4 ENTREVISTAS

EMPRESA: DANEC
ENTREVISTADO: ING GONZALO MEJIA
La entrevista fue realizada por correo electrónico.

1. ¿Cuál es el costo acopio por tonelada de aceite de palma en el puerto marítimo?

11 USD/TM

2. ¿Cuál es el costo FOB del aceite de palma en crudo?

1.200 t/m

3. ¿Cuáles son las empresas mexicanas que compran el producto?

PASTERNAK

CARGILL

ADM

4. ¿Cuál es la forma de cobro con las refinadoras de aceite de palma?

Depende del tipo de acuerdo.

EMPRESA P.E.X.A Y LA JOYA

ENTREVISTA: MARIA AGUIRRE Y DRA. ROSA AGUIRRE

1. ¿Cuál es el máximo de acidez para la exportación de aceite de palma?

Máximo acidez exportación	5%
Máximo que industria recibe a extractoras.	3.5%

2. ¿Cuál es el tiempo de entrega del aceite de palma de 3.100 t/m?

El tiempo de entrega es de un mes, para PEXA y del restante en el mismo tiempo la empresa LA JOYA.

3. ¿Cuál es el tiempo que se demora en cargar el tanquero con el aceite de palma y en llegar al puerto marítimo?

Depende de la capacidad del tanquero de 20 toneladas 45 min; de 30 toneladas 1 hora y media a dos horas, y los tiempos de llegada al puerto de Esmeraldas es de 3 a 4 horas y el de Guayaquil es de 8 a 10 horas.

4. ¿Cuál es el costo de transporte?

El costo de transporte es de $12 tonelada.

5. ¿Qué documentación se necesita para que ingrese el transporte a la extracción de aceite de palma?

Guía de remisión de la empresa, en la que consta peso, transportista, sellos de seguridad, fecha de envió.

6. ¿Qué características posee el transporte de aceite de palma?

Es recubierto con láminas de acero inoxidable.

7. ¿Empresa que presta el servicio de transporte?

COTPALMEXO.

8. ¿Cuál es la forma de pago a la que se puede llegar con las extractoras de aceite de palma?

El 30 % de contado y el 70% a crédito de 30 días plazo.

9. ¿Cuál es el itinerario de las navieras?

El itinerario es reportado por las refinadoras mexicanas a través de un E-MAIL.

EMPRESA ANCUPA-FEDAPAL

ENTREVISTADO ECON. FREDDY LOPEZ

1. ¿Cuál es la forma de pago a la que se puede llegar con las empresas refinadoras y extractoras de aceite de palma?

Se puede llegar a un acuerdo con la forma de pago.

2. **¿Cuáles son las características del centro acopio en el puerto marítimo?**

Posee una lámina de acero y a una temperatura alta para que no se solidifique.

3. **¿Cuáles son las características requeridas para la exportación de aceite de palma?**

Máximo acidez exportación	5%
Humedad	1%

2.5.5 RESULTADO DE ENTREVISTAS

ENTREVISTAS A PERSONAL DE EXTRACTORAS Y EXPORTADORAS DE ACEITE DE PALMA EN CUANTO A MANEJO DE TRANSPORTE Y ESTANDARES DE CALIDAD DEL PRODUCTO (ANEXO: 1)

1. **¿Qué estándares de calidad exigen las empresas refinadoras mexicanas de aceite de palma para comprar el producto?**

Exigen un máximo de acidez de 5% y 1% de humedad, pero para las extractoras el producto debe tener el 3.5% de acidez.

2. ¿**Cuál es la forma de pago a la que se puede llegar con las empresas refinadoras mexicanas para el cobro del aceite de palma exportado?**

Se puede llegar a un acuerdo en la forma de pago se puede pedir un adelanto del 25% de contado al instante que las extractoras entreguen el aceite de palma y el 75% en crédito a 30 días.

3. **¿Qué características posee el centro de acopio y que costo tiene?**

Posee una espiral que se encuentra a una determinada temperatura para que el aceite se mantenga líquido y no se solidifique el costo es de 11 USD/TM

4. **¿Cuál es el tiempo prudente con el que debe estar el aceite de palma en el centro de acopio?**

El aceite de palma debe estar en el centro de acopio con una anticipación de cinco días, antes de que llegue la naviera para proceder a la transportación hacia el país de destino, en caso de que la naviera llegue antes.

5. ¿Cuál es el costo F.O.B del aceite de palma en crudo?

Cambia todos los días, precio estimado 1200 USD/TM

6. ¿Cuál es el tiempo de entrega de 3.100 t/m de aceite de palma en crudo?

P.E.X.A: 1000 T/m Se necesita 5000 toneladas de fruta, trabajando 30 días, realizando 20 toneladas por hora, trabajando 12 horas diarias se entrega el producto 20 días.

LA JOYA: 2100 T/M Entrega del producto en 20 días.

7. ¿Cuál es la forma de pago a la que se puede llegar para la compra de aceite de palma en crudo?

Se puede llegar a un acuerdo en la forma de pago 30% de contado y el 70% en crédito a 30 días.

8. ¿Cuál es el porcentaje de acidez y humedad que ofrece la empresa en el aceite de palma?

El 3.5% de acidez y el 1% de humedad son los porcentajes que ofrecen las empresas en la entrega del aceite de palma

9. ¿Por qué la P.E.X.A no refina el aceite de palma?

No cuenta con el equipo necesario para proceso de refinación.

10. ¿Qué documentación se necesita para que el transporte (tanqueros) ingresen a la planta y al centro de acopio en el puerto marítimo?

Guía de remisión que envía la empresa, en la que consta peso, transportista, sellos de seguridad, fecha de envió.

11. ¿Qué tiempo se demora en cargar el aceite de palma al tanquero?

Depende de la capacidad del tanquero de 20 toneladas 45 minutos, de 30 toneladas 1.30 a 2 horas.

12. ¿Qué tiempo se demora el transporte en llegar con el producto al centro de acopio en el puerto marítimo?

Al puerto de Esmeraldas de 3 a 4 horas, a Guayaquil de 8 a 10 horas.

13. ¿Qué recubrimiento tiene el tanquero para transportar el aceite de palma?

Recubierto con láminas de acero inoxidable

14. ¿Qué empresa transporta el aceite de palma al centro de acopio?

COTPALMEXO

15. ¿Cómo son los itinerarios y que empresa de navieras transportan el aceite de palma a México?

El itinerario de las navieras es reportado por las refinadoras mexicanas, a través de un E-MAIL, especificando

2.5.6 ANÁLISIS DE DATOS

La cantidad mínima de exportación de aceite de palma para que se produzca una rentabilidad en el proyecto y poder ingresar al mercado mexicano es de 3.100 t/m; en encuestas realizadas a empresas extractoras de aceite de palma para el conocimiento de manejo de tiempos de entrega, costos y formas de pago del producto se obtuvo los siguientes datos:

P.E.X.A, puede realizar la entrega de únicamente 1.000 t/m por ser una extractora pequeña, y lo puede realizar en el plazo de 20 días; la extractora La Joya, será la encargada de entregar las restantes 2.100 t/m en el mismo plazo.

El costo de cada tonelada en las extractoras de aceite de palma se ha mantenido en el precio de $530, según la información enviada por la empresa DANEC, en este último año, aunque este precio ha bajado comparado con años anteriores en los que el precio se situaba por encima de los $1.000, aún así los

negocios de extracción de aceite de palma se mantienen con altos estándares de calidad, respecto al pago, en encuestas recibidas de PEXA Quininde Km. 46 Y LA JOYA, se puede llegar a un acuerdo el primer pago es del 30% contado y el restante 70% es con una carta de crédito a 30 días plazo.

Para que el aceite de palma en crudo sea un producto apto para la exportación según, QUEVEPALMA, SAN CARLOS, AGROINDUSTRIAL SOZORANGA, debe o necesita poseer ciertas características o ciertos estándares de calidad en cuanto a porcentaje de acidez y de humedad, la acidez debe ser de un máximo de 5% y la humedad de 1%, esto al momento de ser embarcado a la naviera y el producto que ofrece cada extractora en cuanto a estándares de calidad es en porcentaje de acidez el 3.5% y en cuanto a humedad el 1%, el costo que se paga a las extractoras por el producto depende de estos estándares de calidad mientras mejor estándar tenga el precio pagado será más alto.

El transporte para este tipo de aceite es vital, debe poseer ciertas características, el tanquero debe contener láminas de acero inoxidable, para evitar las impurezas y la contaminación del aceite de palma y el producto quede inservible, antes de ingresar a la extractora se debe revisar la guía de remisión en la que consta: peso, transportista, sello de seguridad y envió.

Revisado todos los requerimientos, se procede a cargar el aceite de palma en los tanqueros el tiempo estimado de carga es de 45 minutos a 2 horas dependiendo de la capacidad del tanquero, de 20 t/m o 30 t/m, y el tiempo estimado de llegada al centro de acopio de Guayaquil es de 8 a 10 horas y a Esmeraldas de 3 a 4 horas, una de las empresas que presta este servicio de transporte es COTPALMEXO.

El centro de acopio es fundamental según el entrevistado de ANCUPA, Econ. Freddy López, para que el aceite de palma en crudo no pierda sus características, este debe poseer un espiral con una alta temperatura que mantiene al aceite en forma líquida, caso contrario se solidifica y el aceite no se puede utilizar para la refinación. El producto debe estar siempre con por lo menos cinco días de anticipación en este centro, en caso de que la naviera llegue antes del plazo establecido y así evitar retrasos en la entrega.

La encuesta manifiesta que las empresas extractoras nacionales no refinan el aceite de palma porque no se posee el equipo e instrumental necesario para el proceso de refinación y esto debido a su alto costo.

Las formas de pago se puede llegar a un acuerdo, según la encuesta realizada en PEXA; se puede pedir un adelanto del 25% de contado al instante que las extractoras entreguen el aceite de palma en crudo y el 75% en crédito a 30 días plazo, la empresa a la cual va a ser entregada el aceite de palma es CARGILL.

2.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.6.1 PRINCIPALES COMPETIDORES

Los principales países que ofrecen el aceite de palma son Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Brasil, Colombia, Indonesia y Malaysia.

Los potenciales exportadores del aceite de palma en crudo los países de Malaysia e Indonesia con un estimado del 87% del total del mercado.

Las empresas que son las principales competidoras en el mercado ecuatoriano de exportación son:

- LA FABRIL
- DANEC
- ALES
- LA JOYA
- EPACEM
- PALESEMA

Estas empresas cuentan con una larga trayectoria con un mercado ya posicionado y con un fuerte capital.

La participación nacional de exportación al mundo incluido México está dominada por seis empresas principales, comenzando por DANEC la empresa de mayor exportación de aceite de palma en crudo seguida por las empresas: La Fabril, Ales, La Joya, EPACEM, PALESEMA y otras empresas exportadoras, como se

observa en el ¨cuadro 3¨ Danec es la potencial competidora por su alto porcentaje de participación en el mercado de la exportación de aceite de palma en crudo.

CUADRO 3: TOTAL DE EXPORTACIONES DE ACEITE DE PALMA – 2008 CON Y SIN COMPENSACIÓN

TOTAL DE EXPORTACIONES DE ACEITE DE PALMA – 2008 TM								
MES	EXPORTADOR							TOTAL
	LA FABRIL	DANEC	ALES	LA JOYA	EPACEM	PALESEMA	OTRAS	
ENERO	5284,8	7482,8	691,8	0	73,4	0	0	13532,8
FEBRERO	598,1	8775,3	576,4	750	0	1500	1909,4	14109,2
MARZO	1453.00	4544,7	778,3	1899,6	163,3	850	1999,8	11688,7
ABRIL	735,1	5576,4	438,9	1354,8	1157,2	1300	2550,5	13112,9
MAYO	1377,2	10475,7	442,5	2992,6	2057,5	2734,4	1000	21079,9
TOTAL	**9448,2**	**36854,9**	**2927,9**	**6997**	**3451,4**	**6384,4**	**7459,7**	73523,5

Fuente: EMPRESAS DE MANIFIESTOS – REPORTE DE INDUSTRIAS Información de Colombia hasta marzo/08

Elaborado por: FEDAPAL 2008

2.6.1.1 PERFÍL DE EMPRESAS COMPETIDORAS

Ales es una industria que desde hace once años incursiona en el desarrollo de sus propias plantaciones de palma africana en San Lorenzo y Golondrinas en Esmeraldas, contando con extractoras con tecnología de punta, siendo que esta empresa posee su propia plantación y línea de producción la hace una de las más importantes competidoras en la exportación de aceite de palma en crudo.

Hoy en día, Industrias Ales C.A. cuenta con más de 5,000 hectáreas de palma, las mismas que ofrecen desarrollo y fuentes de trabajo para la comunidades cercanas, beneficiando a más de 1000 familias ecuatorianas, con programas concretos de salud y educación para las comunidades en las que desarrolla su tarea[11].

La Fabril empresa de gran trayecto en 1978 incursiona como refinadora de aceites y grasas vegetales siendo una de las pocas que se dedica a este campo, en su proceso de refinación crea productos como:

- Mantecas 100% vegetal, sin sabor, en empaques reutilizables.
- Aceite para consumo en fundas.
- Aceite de soya TRIREFINADO, especial para el enlatado de atún.
- Margarinas de mesa sin materias primas hidrogenadas.
- Jabones de ropa

En el transcurso de estos años, LA FABRIL ha logrado conseguir en sus unidades productivas elevados niveles de confiabilidad buscando siempre innovar en mecanización y tecnología. Es así como ha sido la primera en instalar en Ecuador equipos de fraccionamiento en seco de aceite de palma y palmiste con filtros de alta presión, y equipos de interesterificación; y como consecuencia posee las plantas de procesamiento de margarinas, aceites y mantecas más modernas del país.

[11] http://www.ales.com.ec/1-1-3MundoPalma.html

En éste centro se ha desarrollado productos grasos con alto valor agregado, como sustitutos y extensores de manteca de cacao con bases de aceite de Palma y Palmiste, también se trabajar de la mano con nuestros clientes industriales para el desarrollo de productos grasos que estuvieran acordes a los requerimientos que sus procesos necesitaren, logrando así tomar gran porción del mercado de consumo industrial.
En esta década se impulsó la diversificación de los negocios. Se inaugura la fábrica de plásticos (envases), produciendo así nuestros propios envases para los aceites, mantecas y margarinas y nace la línea de productos de limpieza, aplicando la misma tendencia de investigación logrando rápidamente ubicar productos diferenciados en el mercado Ecuatoriano. Pusimos en funcionamiento la planta de refinación física más moderna de Latinoamérica; y arrancamos con nuestra nueva planta de producción de jabones.

Desde 1991 LA FABRIL incursiona exitosamente en el mercado internacional ofreciendo productos diferenciados y de calidad reconocida. Teniendo entre sus clientes más importantes: FritoLay, Nestlé, Carozzi, Watt´s, Danica, entre otros. Abarcando mercados como Venezuela, Colombia, Panamá, Perú, Chile, México y Argentina.

Con una sostenida tasa de crecimiento en los últimos 20 años, en el año 2002 LA FABRIL logró incorporar a la empresa el negocio de aceites y grasas de Unilever Best Foods que incluye además de la unidad productiva, las marcas de Aceite: La Favorita, La Favorita Light, Criollo, La Favorita Achiote, y las marcas de margarina: Marva y Hojaldrina, entre otras. Estos hechos convierten a LA FABRIL en la empresa más grande del sector de aceites y grasas comestibles del país y en un actor muy importante en la industria de oleaginosas latinoamericana, se encuentra liderando la posición de ventas en valor en el sector ofreciendo productos diferenciados que satisfacen las cambiantes necesidades del consumidor Ecuatoriano[12].

En conclusión esta es una industria líder en los campos de extracción de aceite de palma con materia prima de calidad y como refinadora creando productos de consumo masivo, que ayudan a la salud y al bienestar del consumidor, con aceites refinados de palma con alto contenido de vitamina A y E además de producir jabones con el aceite de palmiste.

[12] http://www.lafabril.com.ec/htm/quienes_somos2.htm

DANEC

Danec una empresa creada en 1971, con el objetivo de atender las necesidades del mercado nacional en los sectores de grasas, aceites y jabones de barra.

Somos la primera empresa en el país que fraccionó palma africana para producir aceites, mantecas, margarinas y jabones. Desde entonces estamos entre las primeras empresas fabricantes y proveedoras de productos derivados de grasas y aceites en Ecuador.

Debido a nuestra importante gestión de investigación y desarrollo, control de calidad y flexibilidad en planta, estamos en capacidad de atender todo tipo de necesidades tanto para el mercado de grasas, aceites y jabones de consumo masivo como para industrias.

Por nuestra alta calidad, nos convertimos en una empresa líder e innovadora que atiende el mercado de consumo masivo e industrial, en el que somos altamente reconocidos a nivel nacional e internacional.

"Nos distinguimos por ser el mayor grupo empresarial del Ecuador, en el ramo de las oleaginosas, que desarrolla desde el propio campo, sus propias materias primas, en un proceso de innovación constante y calidad controlada en zonas de desarrollo, creando importantes fuentes de trabajo, para luego transformarlas en productos industrializados que procuran ofrecer a los consumidores la mejor alternativa, en calidad, precios y oportunidad de abastecimiento.[13]*"*

[13] http://www.danec.com/index.php?menu=2&option=2&idioma=1

Danec, La Fabril y Ales son empresas líderes en exportación de aceite de palma a los diferentes mercados consumidores del producto México, Venezuela, etc., además estas industrias han progresado tanto que desde hace muchos años ya no solo extraen el aceite de palma en crudo sino que también lo refinan convirtiéndolo en aceites comestibles, margarinas entre otros.

Tantos años de experiencia las convierten en empresas solidas con altos estándares de calidad y con mercado en el exterior para las exportaciones, pero la alta demanda de los países importadores permiten que otras empresas tengan la posibilidad de ingresar al mercado mexicano con el aceite de palma con las mismas características, materia prima e insumos de calidad.

2.6.2 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

TABLA 4:

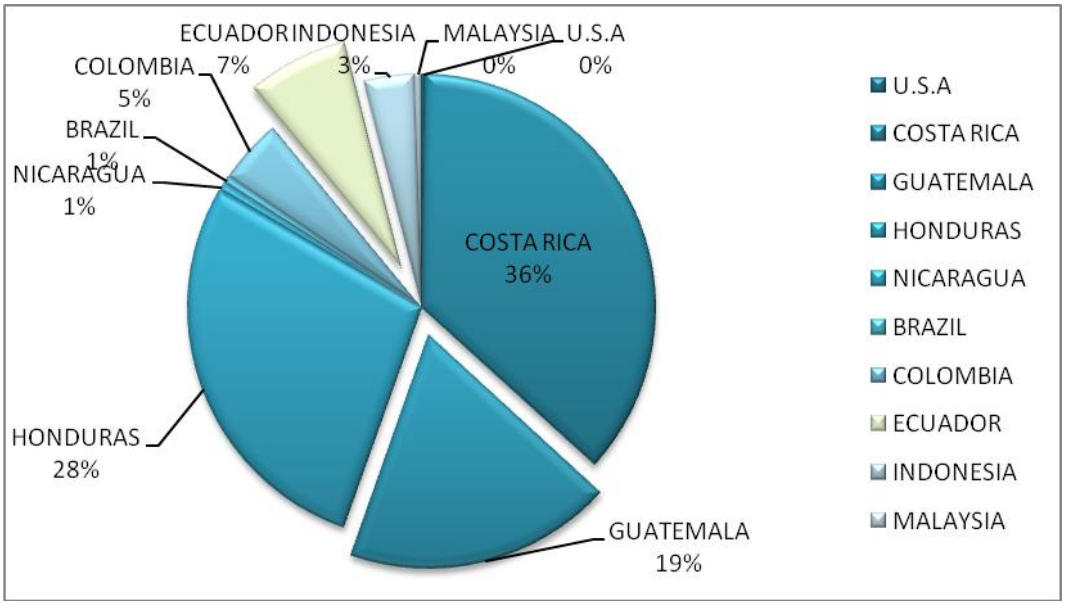
EXPORTACIONES A MÉXICO

1000 T/M	2007	2006	2005	2004	2003	2002
U.S.A	4.0					
COSTA RICA	108.3	108,5	114	100,1	77,3	69,1
GUATEMALA	69.9	72,1	37,7	36,2	42,5	36,5
HONDURAS	82.2	88,5	79,1	102,2	59,9	29,5
NICARAGUA	7.6	0,9	-	-	-	-
BRAZIL	-	9,2	-	-	-	-
COLOMBIA	0.4	23,4	6,2	19,8	7,1	14,8
ECUADOR	32.1	25,8	42,6	-	7	4
INDONESIA	-	8,7	-	19,5	3,1	23,4
MALAYSIA	-	1	-	1,5	0,6	4,6
OTH COUNTRIES	0.1	-	-	-	-	0,1
TOTAL	304.7	338,2	279,7	279,3	197,5	182,0

Fuente y elaboración: OIL WORLD ANNUAL 2008, VOLUMEN 1 GLOBAL ANALYISIS ALL MAJOR OILSEEDS, OILS AND OILMEALS PAG. 27 MÉXICO

Gráfico 5:

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL ECUADOR EN MEXICO



Fuente: TABLA 2

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

La Participación del Ecuador en el mercado mexicano es del 7% ubicándolo en el cuarto lugar, pero sien do un muy potencial competidor gracias al poder de oferta y a los altos estándares de calidad con los que cuenta el aceite de palma en nuestro país.

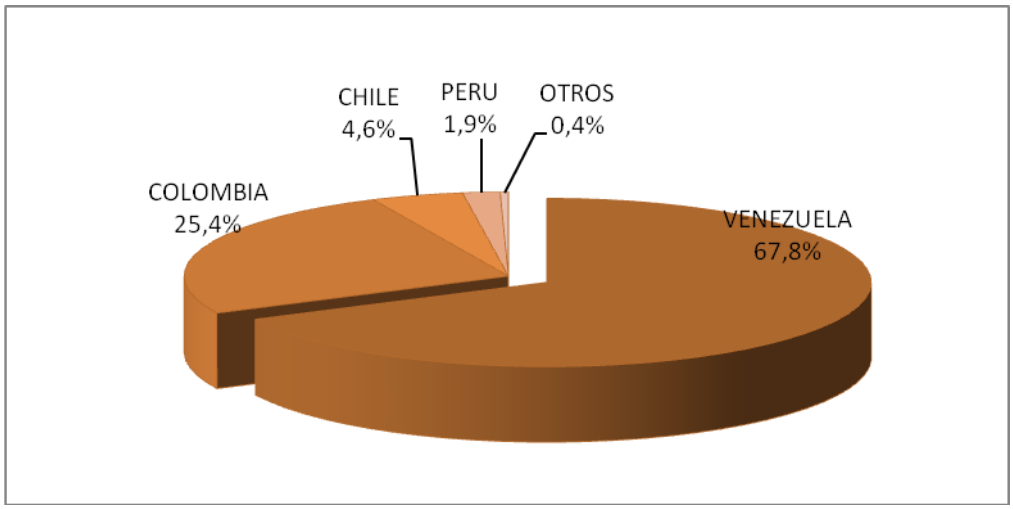
Los países que más abastecieron a este mercado desde enero 2002 hasta el diciembre 2007 son Costa Rica, Guatemala y Honduras, países con un gran poder de oferta convirtiéndoles en grandes oponentes para el Ecuador dentro de este mercado.

En la grafica también se puede observar a un nuevo país ingresando a este mercado como lo es Estados Unidos de América con una cifra baja de 4.000 t/m, siendo de esta manera comprobando que este negocio es muy rentable.

Gráfico 6:

EXPORTACIONES ACEITE DE PALMA POR PAÍS DESTINO T/M

AÑO 2004



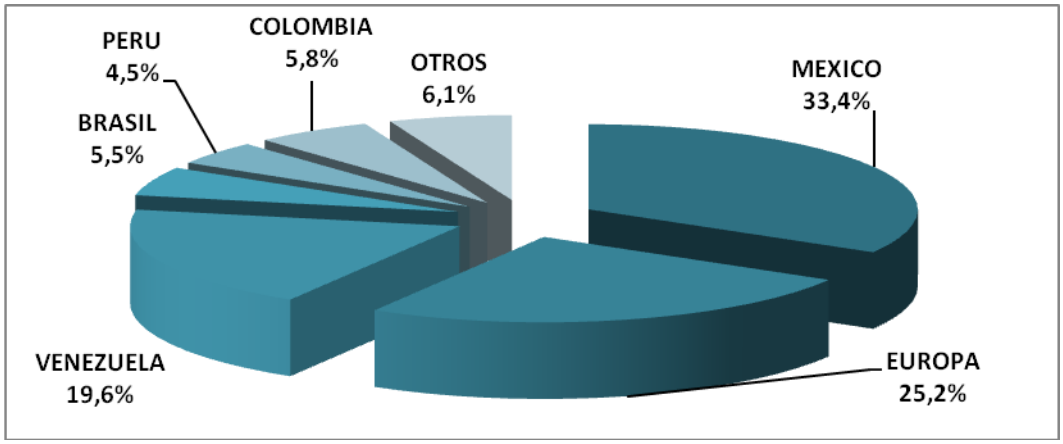
Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

Datos: anexo 2 ″2004″

Gráfico 7:

EXPORTACIONES ACEITE DE PALMA POR PAÍS DESTINO T/M

AÑO 2005

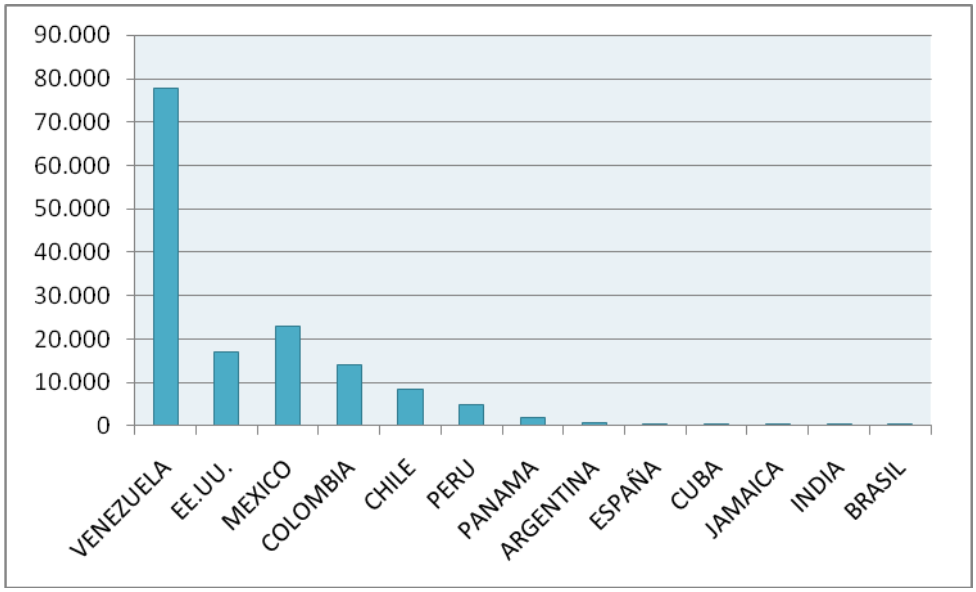


Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

Datos: anexo 3 ″2005″

Gráfico 8:

EXPORTACIONES ACEITE DE PALMA POR PAÍS DESTINO T/M



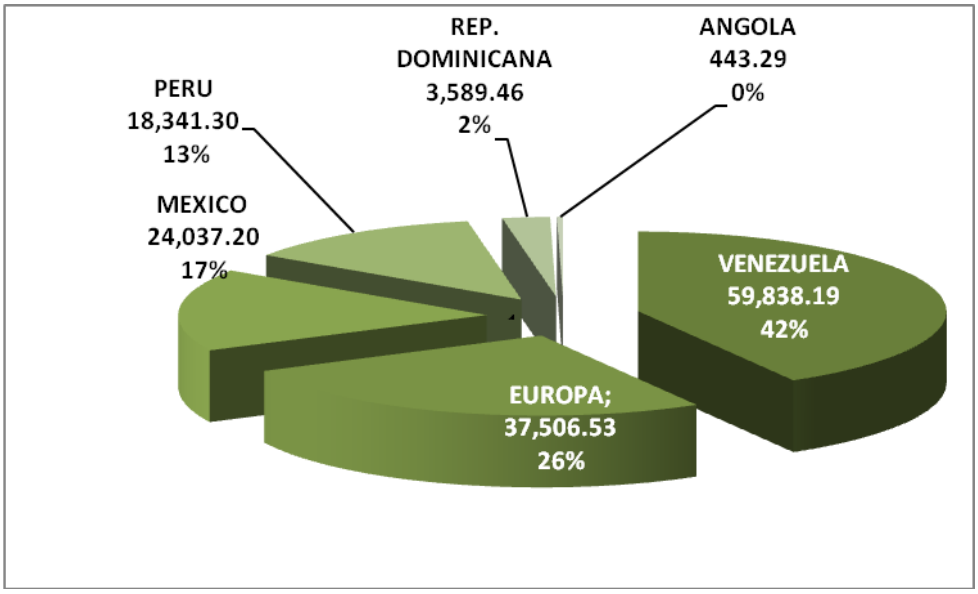
Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

Datos: anexo 4 ″2006″

Gráfico 9:

EXPORTACIONES ACEITE DE PALMA POR PAÍS DESTINO T/M

AÑO 2007



Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Datos: anexo 5 ″2007″

La participación del Ecuador en las exportaciones AÑO 2004 de aceite de palma a nivel mundial se ubica en el puesto número 13, con un porcentaje de 0.4% del total exportado a nivel mundial; similares porcentajes tienen los países de Reino Unido con 0.4% y Guatemala 0.4%, siendo los principales destinos del envío de aceite de palma de Ecuador los países de: México con una representatividad del 37%, lo sigue Venezuela con el 27%, Colombia con el 13%, Holanda con el 4% y Perú con el 3%. Teniendo una concentración del porcentaje total de exportaciones del 84% de éstos cinco países[14].

TABLA 5: EXPORTACIÓN DE ACEITE DE PALMA EN T/M[15]

PAISES EXPORTADORES ACEITE DE PALMA AÑO 2004		
EXPORTADORES	**TOTAL EXPORTADO MILES DOLARES**	**PARTICIPACION NIVEL MUNDIAL**
MALAYSIA	4.759.119	49.3
INDONESIA	3.441.776	35.6
PAISES BAJOS (HOLANDA)	370.809	3.8
PAPUA NUEVA GUINEA	158.515	1.6
SINGAPUR	135.965	1.4
ALEMANIA	114.067	1.2
COLOMBIA	98.611	1.0
COSTA RICA	91.843	0.9
ITALIA	51.200	0.5
HONDURAS	46.106	0.5
REINO UNIDO	38.222	0.4
GUATEMALA	36.026	0.4
ECUADOR	**35.179**	**0.4**

Fuente: Ecuador Exporta, año 2004

Elaborado por: Ecuador Exporta 2004.

[14] Centro de Inteligencia Comercial, PERFILES DEL PRODUCTO ACEITE DE PALMA, http://www.ecuadorexporta.org/productos/index.htm

[15] (http://www.ecuadorexporta.org/productos/index.htm)

TABLA 6:

PALM OIL WORLD PRODUCTION (1000 T) [16]

	PRODUCTION					
	HARVEST	**2008 P**	**2007**	**2006**	**2005**	**2004**
CAMEROON	JAN-DEC	185*	172	160	154*	****
IVORY COAST	JAN-DEC	330*	320*	320*	320*	270*
NIGERIA	JAN-DEC	860*	835*	815*	800*	790*
COSTA RICA	JAN-DEC	225*	205*	190*	200*	180*
HONDURAS	JAN-DEC	235*	220*	195*	180*	170*
BRAZIL	JAN-DEC	220*	190*	170*	160*	142*
COLOMBIA	JAN-DEC	880*	735	713	673	632
ECUADOR	**JAN-DEC**	**415***	**396**	**352**	**319**	**279**
INDONESIA	JAN-DEC	18800*	16900*	16050*	14100*	12380
MALAYSIA	JAN-DEC	17300*	15823	15881	14961	13974
THAILAND	JAN-DEC	1170*	1020*	860*	700*	735
PAPUA/NGUINEA	JAN-DEC	400*	384*	365*	310*	345
OTH COUNTRIES	JAN-DEC	1159*	1109*	1051*	971*	1047*
WORLD	JAN-DEC	42179	38310	37122	33848	30944

Fuente: OIL WORLD ANNUAL 2008, VOLUMEN 1 GLOBAL ANALYISIS ALL MAJOR OILSEEDS, OILS AND OILMEALS PAG. 36 OIL/FATS

Elaborado por: OIL WORLD ANNUAL 2008

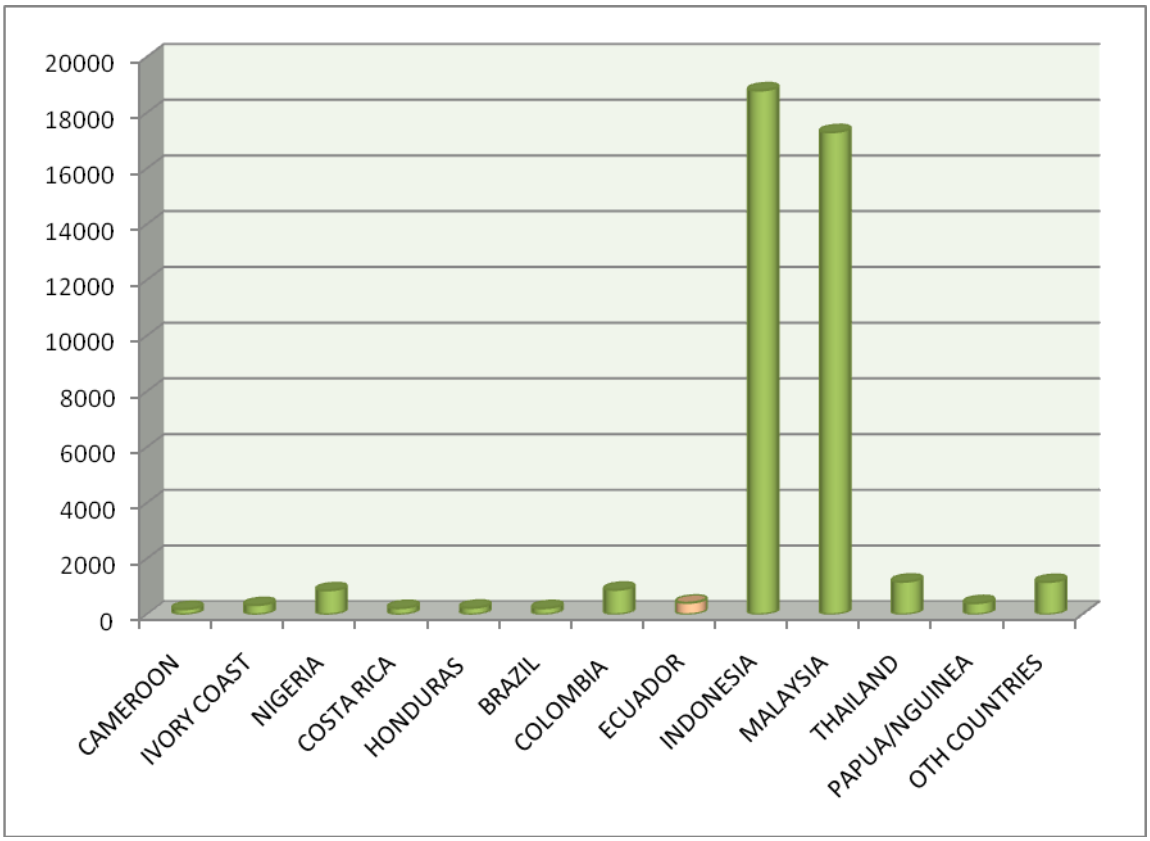
Los países de mayor producción de aceite son Malaysia e Indonesia como lo indica la tabla de producción mundial, en esta también se observa el gran poder de oferta y producción del Ecuador, aventajando a países que obtienen un gran porcentaje de participación en el mercado mexicano, como lo son los países de Costa Rica, Guatemala y Honduras.

Con estos datos se confirma que Ecuador ha incrementado su producción y que para el futuro se puede convertir en el principal exportador de aceite de palma hacia México del continente Americano, es ahí donde el proyecto puede incrementar el porcentaje de mercado dentro de este país.

[16] Fuente: OIL WORLD ANNUAL 2008, VOLUMEN 1 GLOBAL ANALYISIS ALL MAJOR OILSEEDS, OILS AND OILMEALS PAG. 36 OIL/FATS

Como ya se menciono Ecuador posee una gran ubicación y condición climatológica que permite se siembre la palma africana, buenos insumos y procesos que permiten tener un producto de calidad para la exportación a diferentes partes de América y del mundo.

Gráfico 10: PALM OIL WORLD PRODUCTION (1000 T)



Fuente: TABLA 5

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

2.6.3 PROVISIÓN DEL PRODUCTO

El número de hectáreas sembradas de palma es esencial para el conocimiento de oferta del aceite de palma, permitiendo conocer la cantidad que se puede extraer.

La tabla 7 indica la superficie plantada de palma africana en el Ecuador por hectárea, acumulada y por años, como se observa en los últimos años la plantación ha sufrido un incremento debido a la alta demanda de las extractoras nacionales y de las refinadoras internacionales.

TABLA 7:

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE SEMBRADA Y COSECHADA PALMA AFRICANA EN EL ECUADOR POR AÑOS

AÑO	SUPERFICIE (ha)		
	SEMBRADA	ACUMULADA	COSECHADA
1987	3.164,04	16.797,37	6.210,61
1988	4.749,55	21.546,92	10.567,11
1989	5.212,70	26.759,62	13.633,33
1990	9.366,68	36.126,30	16.797,37
1991	5.556,71	41.683,01	21.546,92
1992	10.313,72	51.996,73	26.759,62
1993	4.960,61	56.957,34	36.126,30
1994	8.291,07	65.248,41	41.683,01
1995	6.961,62	72.210,03	51.996,73
1996	12.230,38	84.440,41	56.957,34
1997	12.413,39	96.853,80	65.248,41
1998	15.871,43	112.725,23	72.210,03
1999	16.135,16	128.860,39	84.440,41
2000	24.763,00	153.623,39	96.853,80
2001	22.570,03	176.193,42	112.725,23
2002	13.944,45	190.137,87	128.860,39
2003	7.648,15	197.786,02	153.623,39
2004	4.728,54	202.514,56	176.193,42
2005	4.770,75	207.285,31	190.137,87
2006	**6.458,78**	213.744,09	197.786,02
2007			202.514,56
2008			207.285,31

Fuente: Censo de Plantaciones de Palma Africana ANCUPA-MAG 2008

Elaborado: ANCUPA 2008

En el Ecuador existen varias extractoras, ubicadas en los alrededores de la Provincia de Santo Domingo, lo que ayuda a tener un canal directo y de un tiempo menor al puerto marítimo.

Estas empresas ayudan para que en la actualidad exista una oferta creciente de aceite de palma, convirtiendo al Ecuador en el segundo productor de Palma Africana en Latinoamérica, el cuarto exportador de Aceite de Palma Africana y el segundo consumidor a nivel Industrial, recibiendo un premio por calidad y por sus precios de exportación.

A continuación se detalla las empresas extractoras y su ubicación.

TABLA 8:

LISTA DE EXTRACTORAS DE ACEITE DE PALMA

NOMBRE	UBICACIÓN	OBSERVACIONES
AGRICOLA LA CONCORDIA	QUININDE KM. 43	Operativa
AGROACEITES	QUEVEDO KM. 52	Operativa
AGROPARAISO	QUEVEDO KM. 51	Operativa
AGROSEXTA 1	QUININDE KM. 82 LA SEXTA KM. 25	Operativa
AGROSEXTA 2	LAS GOLONDRINAS	Operativa
AIQUISA	QUININDE	Operativa
ALESPALMA	SAN LORENZO	Operativa
ALZAMORA CORDOVEZ	QUININDE KM. 34	Operativa
ATAHUALPA	MONTERREY	Operativa
DANAYMA	QUININDE KM. 54	Operativa
EPACEM 1	QUININDE KM. 08	Operativa
EPACEM 2	QUEVEDO KM. 26	Operativa
EXTRAZUR	QUEVEDO KM. 65	Operativa
INEXPAL	QUININDE KM. 82 LA SEXTA KM. 26	Operativa
LA JOYA	PLAN PILOTO	Operativa
OLEOCASTILLO	LAS GOLONDRINAS	Operativa
OLEORIOS	Vía Quevedo a Ventanas km 20	Operativa
OLITRASA	EL TRIUNFO.- GUAYAS	Operativa
PALCIEN	QUININDE.- Vía Malimpia km 2	Operativa
PALDUANA	QUININDE.- Vía La Sexta km 4	Operativa

PALESEMA	SAN LORENZO	Operativa
PALMAR DEL RIO	EL ORIENTE.- EL COCA	Operativa
PALMERAS DE LOS ANDES 1	QUININDE KM. 75	Operativa
PALMERAS DE LOS ANDES 2	SAN LORENZO	Operativa
PALMERAS DEL ECUADOR	EL ORIENTE.- SHUSHUFINDI	Operativa
PALMEX	SAN JACINTO DEL BUA	Operativa
PALMISA	QUEVEDO KM. 62	Operativa
PAMELA	EL ORIENTE.- EL COCA	Operativa
PEXA	QUININDE KM. 46	Operativa
PROVASA	VALLE DEL SADE	Operativa
QUEVEPALMA	QUEVEDO KM. 95	Operativa
RIO MANSO	QUEVEDO KM. 41	Operativa
ROBLAMA	MONTERREY	Operativa
SAN CARLOS	QUEVEDO KM. 99.- EL VERGEL	Operativa
SAN DANIEL	PLAN PILOTO	Operativa
SOPALIN	LA INDEPENDENCIA KM. 4.5	Operativa
SOZORANGA	MATAMBA	Operativa
TARRAGONA	QUININDE KM. 29	Operativa
UNIPAL	QUININDE KM. 60	Operativa

Fuente: ANCUPA

Elaborado: ANCUPA, año 2009.

A nivel nacional es difícil que las empresas que producen el aceite de palma puedan competir a nivel internacional con la refinación del producto por no contar con la tecnología superior con la que cuentan algunos países, razón por la que se exporta el aceite de palma en crudo.

La única manera de llegar al mercado internacional es la competitividad de costos y el ofrecimiento de un producto con altos estándares de calidad.

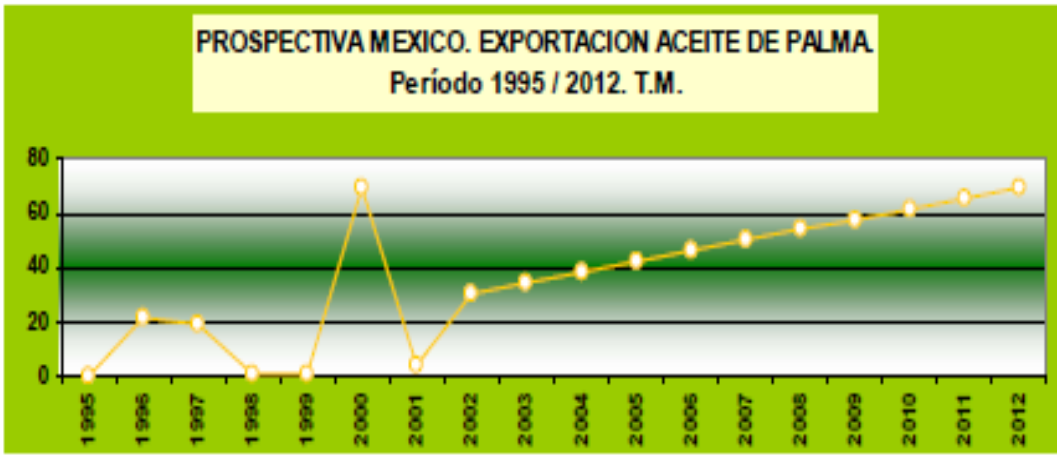
TABLA 9: PRODUCCIÓN DE ACEITE DE PALMA AÑO 2008 Y 2009

2008-2009	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	ENERO	FEBRERO
AGROACEITES S.A.	1.004,23	1.233,07	1.233,07	1.233,07	1.964,37	1.428,51	1.428,51	859,79	627,94	492,63	492,62	366,38	12.364,19	496,94	496,93
AGROINDUSTRIAL SOZORANGA	1.318,32	1.153,44	1.324,86	1.580,91	2.014,05	1.654,73	1.543,92	1.176,66	807,46	1.002,57	748,08	803,45	15.128,45	783,73	700,10
AGROPARAISO S.A.	3.531,71	5.959,65	5.959,65	5.959,65	9.987,51	7.151,56	7.151,56	3.902,45	2.594,32	2.538,27	2.538,26	2.398,01	59.672,60	2.105,23	2.105,23
AIQUISA S.A.	1.941,16	2.717,61	3.105,84	4.424,64	4.034,23	4.554,78	10.218,89	3.824,91	1.956,97	3.816,45	1.497,23	3.381,10	45.473,81	-	-
ALESPALMA S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALZAMORA-CORDOVEZ	1.336,33	7.339,32	9.295,32	12.546,17	16.098,66	13.665,75	11.445,89	7.637,18	5.091,01	5.467,75	4.092,18	4.708,04	98.723,60	4.173,63	4.037,92
ATAHUALPA S.A.	2.066,21	1.707,10	2.201,69	4.091,92	3.784,55	3.971,26	3.972,05	2.596,35	1.705,50	1.759,17	1.253,84	1.375,62	30.485,26	1.248,28	-
DANAYMA S.A.	8.568,67	8.568,67	8.568,66	13.373,88	16.130,47	12.172,61	10.099,30	5.341,82	5.341,82	3.871,81	3.871,81	3.588,88	99.498,40	3.588,89	-
ETESA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INEXPAL S.A.	-	-	6.773,63	11.001,63	7.976,55	7.806,87	7.844,62	4.396,26	3.308,69	-	-	-	49.108,25	-	-
LA JOYA	-	-	-	-	-	159,25	159,25	159,25	159,23	719,48	701,56	874,08	2.932,10	717,62	717,61
LA SEXTA	-	5.457,52	9.344,35	12.160,17	15.206,28	13.340,19	11.882,44	8.360,28	5.891,97	5.598,99	4.100,03	4.835,82	96.178,04	4.240,83	4.240,82
OLEOCASTILLO S.A.	3.257,38	2.789,88	3.528,55	4.841,59	5.890,47	5.239,42	4.789,74	3.110,26	2.489,84	2.779,98	1.851,16	1.792,67	42.360,94	2.420,24	1.883,12
OLEORIOS S.A.	6.975,40	5.143,93	6.389,68	8.417,94	9.608,21	7.234,60	7.201,50	5.100,52	3.292,04	4.030,22	3.761,03	4.032,68	71.187,75	3.667,85	2.638,87
PALCIEN S.A.	7.882,02	8.791,88	10.928,89	15.061,71	17.654,49	15.064,70	14.099,77	8.768,28	5.894,13	5.847,71	4.436,10	5.366,16	119.795,84	4.625,33	4.898,88
PALESEMA S.A.	5.672,80	6.640,87	7.740,43	11.546,15	10.089,28	11.411,48	8.695,36	6.619,90	6.085,39	5.251,57	5.012,98	4.166,69	88.932,90	6.288,28	6.302,96
PALDUANA	-	-	-	-	-	6.823,15	8.241,59	4.628,40	4.628,39	3.876,28	2.832,58	3.651,75	34.682,14	3.151,34	-
PALMISA	431,50	595,72	651,07	1.070,99	1.037,09	744,56	538,12	309,19	270,73	178,85	157,76	151,49	6.137,07	120,09	24,09
PEXA LA UNION S.A.	9.022,29	9.022,29	9.022,29	9.022,29	9.022,29	9.022,29	9.022,30	9.022,30	4.790,85	3.843,90	3.843,89	3.843,89	88.500,87	3.239,73	-
QUEVEPALMA S.A.	4.254,00	4.187,00	9.209,00	13.665,00	18.277,00	14.602,00	8.712,00	5.675,41	4.438,70	6.016,53	5.308,25	4.732,64	99.077,53	3.853,29	-
RIO MANSO	5.197,72	5.602,95	5.906,68	8.176,44	6.853,06	5.099,33	7.125,64	5.202,42	3.563,06	3.768,53	2.104,44	2.215,07	60.815,34	1.444,61	647,50
ROBLAMA S.A.	894,39	942,44	1.275,50	1.275,50	1.275,50	1.275,50	1.275,50	1.275,49	577,02	665,71	653,68	653,67	12.039,90	-	-
SAN CARLOS	2.217,68	1.729,00	1.577,39	2.690,77	5.552,65	6.531,18	3.693,83	1.567,75	950,32	990,82	904,14	820,18	29.225,71	932,97	871,45
SOPALIN	483,34	406,65	429,48	1.047,82	1.197,53	957,56	894,47	543,52	396,88	371,28	262,16	322,05	7.312,74	372,87	423,52
TARRAGONA	743,61	1.137,66	1.322,90	2.040,31	2.668,54	3.046,15	1.894,15	1.481,67	907,45	784,52	759,66	866,40	17.653,02	809,27	-
UNIPAL S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APORTES PALMICULTORES	247,23	257,96	251,96	333,75	359,02	181,58	209,02	201,70	159,55	190,09	190,09	190,05	2.772,00	112,65	37,87
T O T A L	66.798,76	81.126,65	105.788,93	145.228,55	166.322,78	152.957,43	141.930,40	91.560,06	65.769,71	63.673,02	51.183,44	54.946,72	1.190.058,45	48.393,67	30.026,87

Estas empresas ayudan para que en la actualidad exista una oferta creciente de aceite de palma, convirtiendo al Ecuador en el segundo productor de Palma Africana en Latinoamérica, el cuarto exportador de Aceite de Palma Africana y el segundo consumidor a nivel Industrial, recibiendo un premio por calidad y por sus precios de exportación.

2.6.4 PROYECCIÓN DE OFERTA.

Gráfico 11: PROSPECTIVA MÉXICO EXPORTACIÓN DE ACEITE DE PALMA



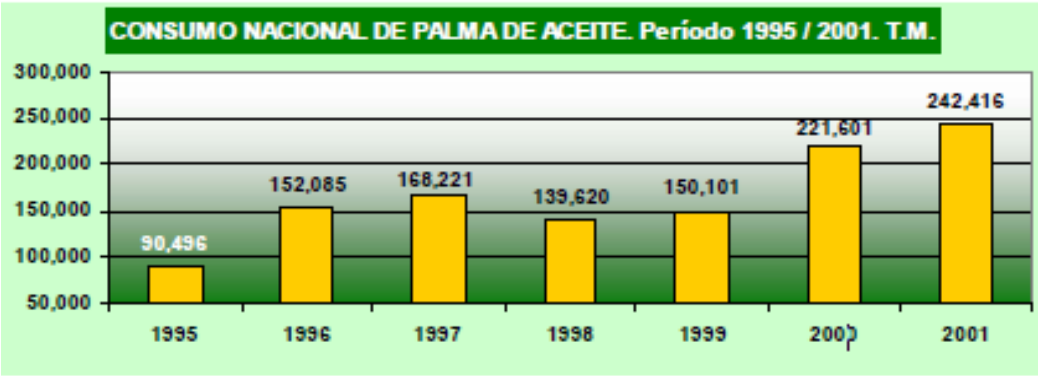
Fuente: FOA Food and Agricultura Organization

Elaborado por: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agricolas y Pecuarias – México 2003

2.7 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Como se obtiene la demanda insatisfecha, a través de la demanda del aceite de palma, el consumo nacional de México y la oferta por parte del Ecuador y del mundo. El consumo nacional de aceite de palma en un periodo seis años en el mercado mexicano, ha registrado un incremento muy fuerte, al pasar de 90,96 TM en 1995 a 242,416 TM en 2001, lo que representa un 167 %, con un promedio de 27.8 % anual.

Gráfico 12: PROSPECTIVA MÉXICO CONSUMO NACIONAL DE ACEITE DE PALMA



Fuente: FOA Food and Agricultura Organization

Elaborado por: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agricolas y Pecuarias – México 2003

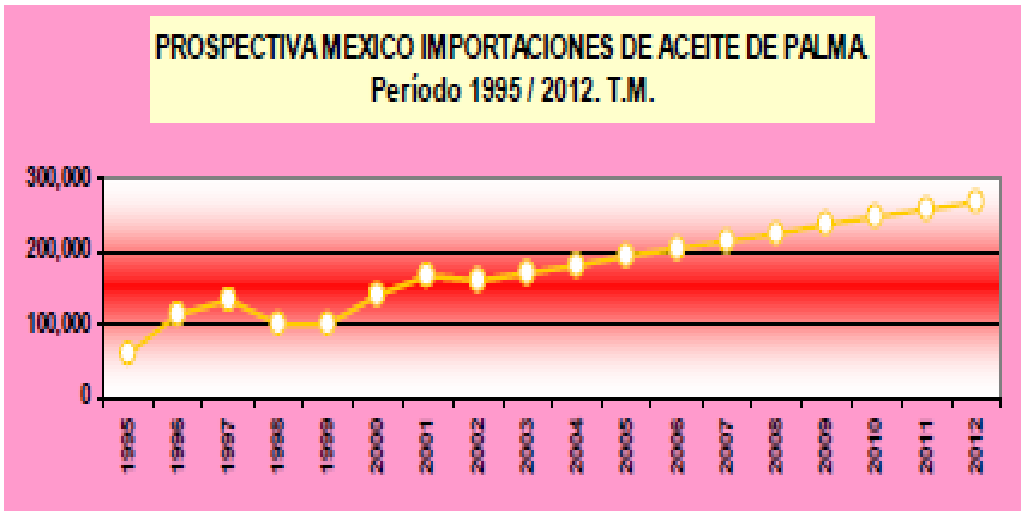
Tabla 10: Oferta y consumo aparente mundial de aceite de palma, En miles de toneladas

	2003	2004	2005	2006	2007	
I. Producción / Production	28.257	30.984	33.848	37.125	38.307	3,2
Indonesia	10.600	12.380	14.100	16.050	16.900	5,3
Malasia / Malaysia	13.354	13.974	14.961	15.881	15.823	-0,4
Tailandia / Thailand	690	735	700	860	1.020	18,6
Nigeria	785	790	800	815	835	2,5
Colombia*	527	630	673	716	732	2,3
Ecuador	262	279	319	352	396	12,6
Otros / Others	2.040	2.195	2.295	2.451	2.600	6,1
II. Importaciones / Imports	21.893	23.972	26.623	29.343	29.413	0,2
China	3.353	3.851	4.320	5.462	5.499	0,7
Unión Europea / European Union	3.629	4.018	4.489	4.621	4.653	0,7
India	3.979	3.453	3.315	3.198	3.688	15,3
Paquistán / Pakistan	1.487	1.432	1.646	1.768	1.711	-3,2
Estados Unidos / United States	200	271	420	630	788	25,1
Egipto / Egipt	678	702	774	770	720	-6,5
Japón / Japan	428	466	479	499	532	6,7
Irán / Iran	286	329	451	367	420	14,4
Otros / Others	7.853	9.451	10.729	12.028	11.402	-5,2
III. Exportaciones / Exports	21.893	24.284	26.522	30.092	29.903	-0,6
Malasia / Malaysia	12.216	12.582	13.439	14.423	13.747	-4,7
Indonesia	7.370	8.996	10.436	12.540	12.650	0,9
Papúa Nueva Guinea / Papua New Guinea	327	339	295	362	368	1,7
Emiratos Arabes / United Arab Emirates	222	289	268	315	358	13,5

Colombia*	145	244	240	238	341	43,5
Otros / Others	1.613	1.834	1.845	2.214	2.440	10,2
IV. Oferta disponible (I+II-III) /	28.257	30.671	33.949	36.376	37.817	4,0
V. Cambio en inventarios /	71	703	542	250	-150	5,1
VI. Consumo aparente (IV-V) / Disappearance	**28.186**	**29.969**	**33.408**	**36.126**	**37.966**	
China	3.283	3.681	4.340	5.450	5.548	1,8
Unión Europea / European Union	3.570	3.893	4.385	4.447	4.487	0,9
Indonesia	3.170	3.347	3.546	3.711	4.115	10,9
India	4.151	3.396	3.309	3.075	3.812	24,0
Malasia / Malaysia	1.568	1.782	1.965	2.157	2.168	0,5
Paquistán / Pakistan	1.349	1.342	1.546	1.602	1.650	3,0
Nigeria	985	995	1.010	1.026	1.038	1,2
C.E.I./ C.I.S.	517	570	815	776	825	6,3
Egipto / Egipt	641	665	620	608	630	3,6
Otros / Others	8.953	10.299	11.872	13.275	13.693	3,2
Participación del aceite de palma en la oferta disponible de los 17 principales aceites y grasas / Palm Oil Share to World Supply of the 17 Main Oils and Fats	22,5	23,3	24,1	24,4	24,6	

Fuente: FAO

Gráfico 13: PROSPECTIVA MÉXICO IMPORTACIONES DE ACEITE DE PALMA



Fuente: FOA Food and Agricultura Organization

Elaborado por: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agricolas y Pecuarias – México 2003

TABLA 11: CONSUMO DE ACEITE DE PALMA MÉXICO

MÉXICO	**2007**	**2006**	**2005**	**2004**	**2003**
IMPORTACIÓN MÉXICO	304.70	338.20	279.70	279.30	197.50
IMPORTACIONES MUNDO	29413.00	29343.00	26623.00	23972.00	21893.00
PORCENTAJE DE IMPORTACIONES MÉXICO	0.01036	0.01153	0.01051	0.01165	0.00902
CONSUMO APARENTE DE ACEITE DE PALMA	37966.00	36126.00	33408.00	29969.00	28186.00
CONSUMO APARENTE DE ACEITE DE PALMA MÉXICO	393.30	416.38	350.98	349.17	254.27

Fuentes: Oil World Annual 2008.

Elaborado por: Francisco Cortez 2009.

TABLA 12: PROYECCIÓN DEL CONSUMO

AÑOS	**Y**	**X**	**X.Y**	**X²**
2003	254.27	-2	-508.54	4.00
2004	349.17	-1	-349.17	1.00
2005	350.98	0	0.00	0.00
2006	416.38	1	416.38	1.00
2007	393.30	2	786.61	4.00
SUMA	**1.764.11**	**0.00**	**345.27**	**10.00**

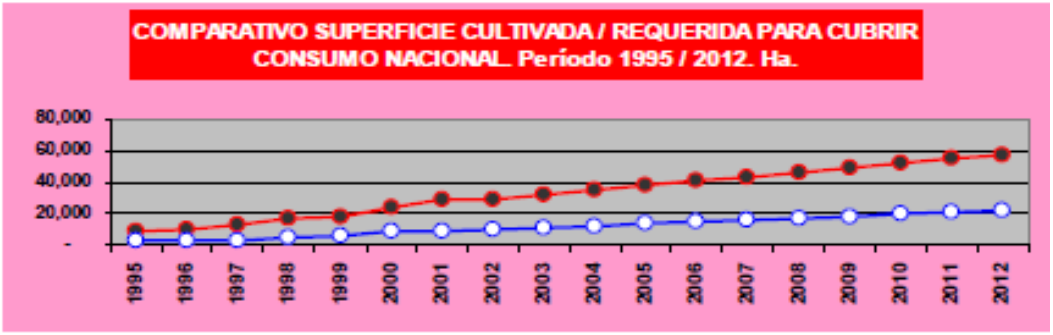
	a=	352.82
	b=	34.53

2008	Y1=	559.99
2009	Y2=	594.51
2010	Y3=	629.04
2011	Y4=	663.57
2012	Y5=	698.10

TABLA 13: PROYECCIÓN DEMANDA

AÑOS	PROYECCION	
2008	y1=	426,04
2009	y2=	449,25
2010	y3=	472,46
2011	Y4=	495,67
2012	Y5=	518,88

Gráfico 14: PROSPECTIVA MÉXICO SUPERFICIE CULTIVADA DE PALMA



Fuente: FOA Food and Agricultura Organization

Elaborado por: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agricolas y Pecuarias – México 2003

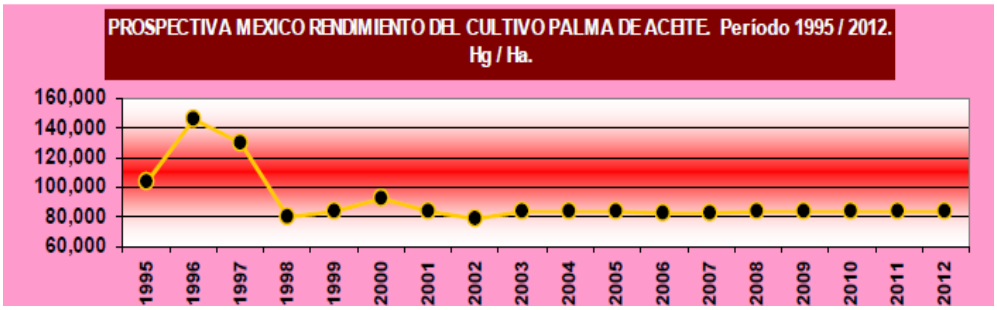
Esta grafica nos permite observar la diferencia de cuanto necesitan para cubrir en la totalidad el consumo de aceite de palma.

TABLA 14: PROSPECTIVA DEL CONSUMO EN MÉXICO

PROYECCIÓN DE CONSUMO – DEMANDA.

133.95	2008
145.26	2009
156.58	2010
167.90	2011
179.22	2012

Gráfico 15: PROSPECTIVA MÉXICO RENDIMIENTO CULTIVO PALMA DE ACEITE.



Fuente: FOA Food and Agricultura Organization

Elaborado por: Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agricolas y Pecuarias – México 2003

La gráfica muestra el rendimiento de cultivo de aceite de palma en toneladas métricas por hectárea sembrada, desde el año 2009 hasta el 2012 según la fuente FAO se mantiene en un promedio de 80.000 t/m.

133.95-80.00	2008
145.26-80.00	2009
156.58-80.00	2010
167.90-80.00	2011
179.22-80.00	2012

La diferencia entre (consumo – demanda) – (aporte de extractoras o prospectiva del rendimiento de cultivo de aceite de palma), muestra la demanda insatisfecha del aceite de palma en México, en miles de t/m, el primer año con 53.9, el segundo con 65.26, el tercero con 76.8, el cuarto 87.9 y el último año con 99.22.

La demanda insatisfecha la cubre en cierta parte las extractoras en México, pero este país no tiene la suficiente capacidad para cubrirlo en su totalidad, del consumo a la demanda existe un amplio margen de diferencia lo que permite al Ecuador y a otros países ofrecer el aceite de palma, en el estudio técnico se especificara más a fondo el tamaño del proyecto, y cuanta demanda insatisfecha se podrá cubrir en este país.

2.8 ANÁLISIS DE PRECIOS

2.8.1 PRECIOS DE MERCADO

Se indica los precios a nivel mundial del aceite de palma, por mes en febrero 2008 el precio fue el más alto, en este último año, ha ido a la baja con un promedio de 580 a 600 dólares la t/m.

TABLA 15: PRECIOS POR PAÍS DE ACEITE DE PALMA[17]

[17] http://www.ancupa.com/ancupa/docs/semanal.htm

PRECIOS MENSUALES DEL ACEITE CRUDO DE PALMA POR PAÍS - US$/TM

MES	PRECIO ECUADOR	PRECIO INDONESIA	PRECIO COLOMBIA*	PRECIO VENEZUELA
febrero-07	595	539	600	635
marzo-07	605	571	603	647
abril-07	624	624	632	665
mayo-07	656	656	695	712
junio-07	710	764	765	765
julio-07	718	773	747	812
agosto-07	750	768	785	855
septiembre-07	750	778	769	867
octubre-07	766	828	817	878
noviembre-07	850	894	870	931
diciembre-07	880	892	954	999
enero-08	915	997	945	998
febrero-08	1023	1023	1054	1109

Nota*: El Precio de Colombia es con 5% de acidez. En agosto/06 se considera el promedio en el precio de Ecuador
Fuente: FEDAPAL - OIL WORLD - FEDEPALMA - ACUPALMA

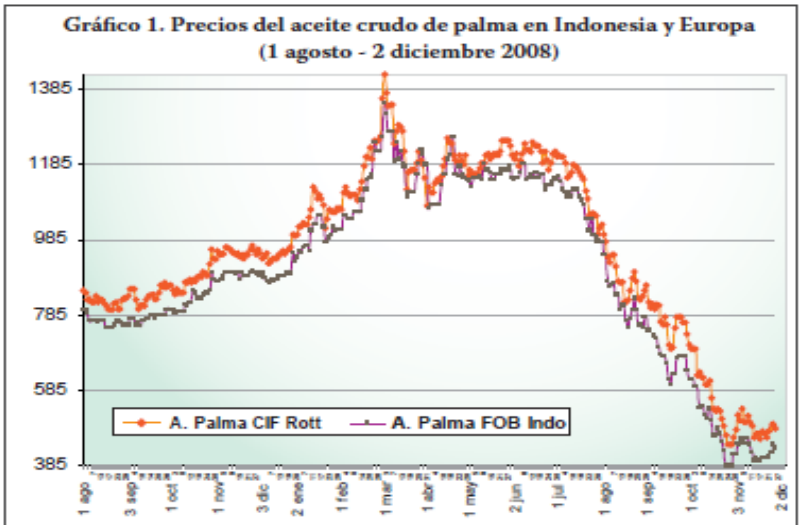
La tabla 15 contiene las estadísticas de los precios referenciales de aceite de palma a nivel mundial guiándonos a una alta subida del precio en un año desde febrero 2007 hasta febrero 2008.

En los últimos meses ha existido un cambio en los precios del aceite de palma, el informe semanal de Fedapal señala un incremento en los últimos mese de aceite de palma, el cual en el mes de mayo se sitúa en 730 dólares, a comparación de febrero que estaba por debajo de 600 dólares.

> *Los precios caen abruptamente según datos de Fedapal, " luego de que los niveles de precios de los aceites vegetales llegaron a su record histórico el 3 de marzo del 2008, han venido descendiendo con altibajos hasta junio 2008, donde según expertos había encontrado su equilibrio pero para julio 2008, los precios empezaron a caer abruptamente en tasa entre el 13% y 25 % semana a semana".*
>
> *Fedapal con datos de la oil world, explica que el precio de aceite de palma para el "31 de julio 2007 era de $800, el 3 de marzo 2008, llego al record de $1.350 pero el 10 de septiembre bajo a $680 todos estos precios FOB Indonesia".* Como lo indica el gráfico hecho por *Fedapal con datos de la oil world*[18].

[18] http://fedapal.com/#FdataXMLHandler ¨PRECIOS DE ACEITE DE PALMA¨

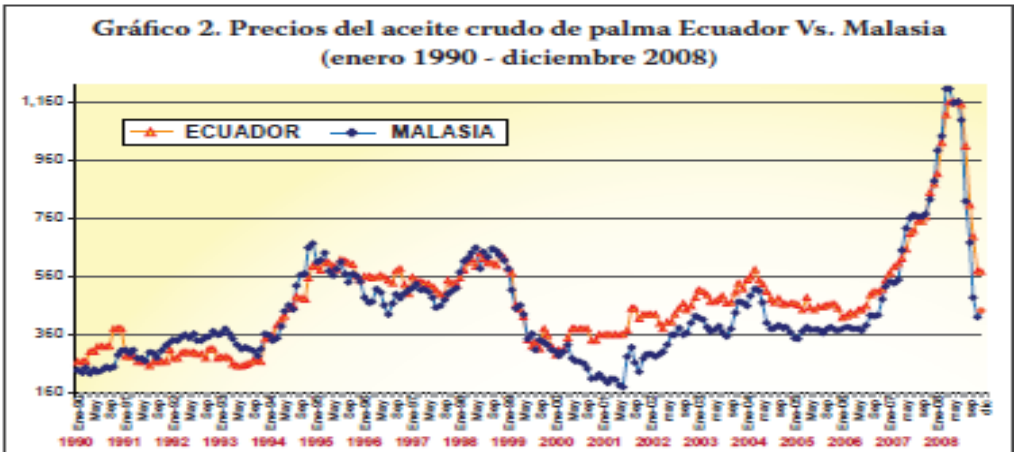
Gráfico 16: PRECIOS DE ACEITE CRUDO DE PALMA EN INDONESIA



Fuente: OIL WORLD MUNDIAL

Elaborado Por: FEDAPAL 2009

Gráfico 17: PRECIOS DE ACEITE CRUDO DE PALMA ECUADOR VS MALASIA



Fuente: OIL WORLD MUNDIAL

Elaborado Por: FEDAPAL 2009

El precio del aceite de palma en crudo se situó en 1.350 USD t/m FOB Indonesia en el mes de marzo 2008, hasta llegar a niveles entre 385 y 395 en el mes de noviembre del mismo año, a que se debe los precios altos y bajos del producto.

Existen varios factores para la caída dramática de los precios y son:

- Especulación: Como afecta este factor, lo hace a través de la espera de cambio precios en el precio internacional para comprar o vender por parte de los compradores y vendedores.

- Incremento en la producción: En ″ Ecuador los niveles más altos o picos de producción son entre marzo y junio, mientras en Indonesia y Malasia, el incremento se da entre agosto y diciembre[19]″, es decir el aumento de la oferta se da entre septiembre a diciembre, y esto provoca un mayor stock del producto y al ser un producto menos escaso existe una baja en los precios.

- Reducción en compras de la India y China: Estos dos países son los principales importadores de aceite de palma en el mundo, que al caer los precios tienen que renegociar contratos y esto hace que exista mayor stock del producto y el precio caiga aún más, además ″China incrementó la importación de granos en especial el de soya para procesar en sus propias industrias″, lo cual genera una creciente preocupación en la industria aceitera.

- La caída del precio del petróleo: Al ser este tipo de aceite materia prima básica para la creación de biocombustibles los precios tienen una relación con el precio del petróleo, ″el petróleo provoca que el euro pierda su valor, esto a su vez ocasiona que los precios de los commodities comiencen con un proceso de ajuste a la baja además de la desaceleración de la economía mundial″ , Según Dorab Mistry, en conferencias, en Mumbai algunas de sus conclusiones fueron:

- Los precios del aceite de palma pueden bajar a consecuencia del retroceso de la demanda por la crisis financiera y por la fuerte oferta;

- Los precios deben bajar hasta que exista uno asequible para todos los usos que permita limpiar stocks acumulados, y así pueda volver a crecer el precio.

[19] Revista FEDAPAL, La crisis financiera mundial afecta negativamente al precio de los aceites, noviembre-diciembre 2008, pág. 5

Ecuador ha mantenido sus stocks bajos según la revista FEDAPAL, en que ayuda en evacuar todos los excedentes ayudando a mantener los precios por encima de los internacionales, gracias al aporte de los palmicultores y de las extractoras.

2.8.2 NIVEL DE ACEPTACIÓN DEL PRECIO DE PRODUCTOS SIMILARES

TABLA 16: IMPORTACIÓN MUNDIAL DE ACEITES Y GRASAS

Tipo Aceite	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Aceite de palma	19.253	21.893	23.972	26.623	29.342	29.413	32.752
Aceite de soya	8.904	9.054	9.052	9.599	10.274	11.351	11.625
Aceite de girasol	2.221	2.669	2.733	3.119	4.336	4.342	3.534
Sebo y grasas	2.218	2.126	2.086	2.056	2.217	2.227	2.364
Aceite de colza	1.187	1.039	1.479	1.380	2.076	2.171	2.100
Aceite de coco	1.856	2.016	1.821	2.140	2.069	2.050	2.100
Aceite de palmiste	1.579	1.812	1.861	2.115	2.341	2.601	2.876
Aceite de maíz	765	728	693	797	888	732	730
Aceite de oliva	477	548	743	721	741	756	777
Aceite de maní	239	210	222	194	212	175	181
Aceite de algodón	205	152	151	176	140	149	156
Otros aceites	1.704	1.840	1.959	2.013	1.980	2.128	2.122
TOTAL	**40.607**	**44.087**	**46.772**	**50.933**	**56.617**	**58.095**	**61.317**

p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

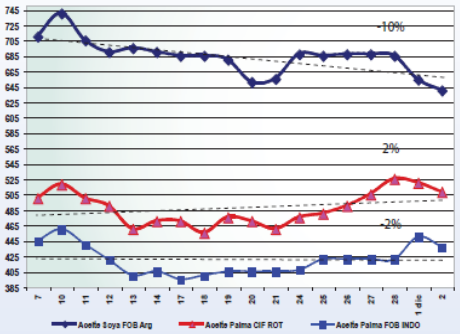
Fuente: OIL WORLD MUNDIAL

Elaborado Por: FEDAPAL 2008

TABLA 17: PRECIO DIARIO ACEITE DE CRUDO DE PALMA

PRECIO DIARIO DEL ACEITE CRUDO DE PALMA Y SOYA
US$/t

FECHA	Aceite soya FOB Arg.	Aceite palma CIF ROT.	Aceite palma FOB INDO
7	710	500	445
10	740	518	460
11	705	500	440
12	690	490	420
13	695	460	400
14	690	470	405
17	685	470	395
18	685	455	400
19	680	475	405
20	651	470	405
21	655	460	405
24	687	475	407
25	685	480	421
26	687	490	421
27	687	505	421
28	685	525	421
1 dic	654	520	450
2	640	508	437
VARIACION %	-10%	2%	-2%



OTROS ACEITES	21 nov.	24 nov.	25 nov.	26 nov.	27 nov.	28 nov.	1 dic.	2 dic.
Oleína de palma RBD Malasia FOB	500	510	515	523	550	550	555	535
Aceite de palmiste CIF Rott	490	495	505	500	540	535	575	555

Fuente: OIL WORLD MUNDIAL

Elaborado Por: FEDAPAL 2008

TABLA 18: PRECIOS SEMANALES QUINCENALES

PRECIOS SEMANALES Y QUINCENALES EVOLUCION SEMANAL PRECIOS PRODUCTOS OLEAGINOSOS US$/t								
Producto	9 oct.	16 oct.	23 oct.	30 oct.	6 nov.	13 nov.	20 nov.	27 nov.
A. palma crudo cif.N.W Eur	618	535	490	480	500	460	470	505
A. palma crudo fob Indonesia	-	465	425	415	445	400	405	-
A. de soya Argentina, fob	833	750	690	730	717	695	651	687
A. de soya Brasil, fob	844	755	695	735	727	700	658	695
A. de palma RBD, Mal, fob	600	525	510	495	510	460	470	515
Oleina de palma RBD Mal, fob	625	560	535	520	540	490	500	550
Estearina palma RBD, Mal fob	495	420	395	380	385	340	325	365
A. de palmiste, cif Rott	875	755	630	590	565	490	495	540

Fuente: OIL WORLD MUNDIAL

Elaborado Por: FEDAPAL 2008

Haciendo una comparación de importaciones vs precios de productos o aceites similares al de palma se llega a la conclusión que aunque tenga el aceite de soya tenga un precio mayor este se encuentra detrás del aceite de palma, teniendo un nivel de aceptación alto, pero el nivel que posee el aceite de palma a través de estadísticas es más alto que cualquiera de sus similares.

2.9 COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

Como se comercializa el producto, es:

❖ Desde el productor hasta la industria mexicana, bajo un régimen FOB, ubicando el producto a un lado del buque.

❖ El objetivo de este canal es que existan precios competitivos sin intermediarios.

2B. Productor-distribuidor industrial-usuario industrial, este tipo de canal evita que existan intermediarios encareciendo el costo del producto permitiendo una libre competencia en el precio del producto, siendo el productor las extractoras, distribuidor industrial, la exportadora y el usuario industrial la planta refinadora.

La exportadora pierde la responsabilidad en el puerto, puesto que se trabaja bajo un régimen FOB.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

3.1.1 Investigar la mejor ubicación de la empresa

3.1.2 Conocer el requerimiento de mano de obra para que opere la empresa.

3.1.3 Investigar tiempos y costos de procesos de producción.

3.1.4 Determinar el tamaño de proyecto.

3.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

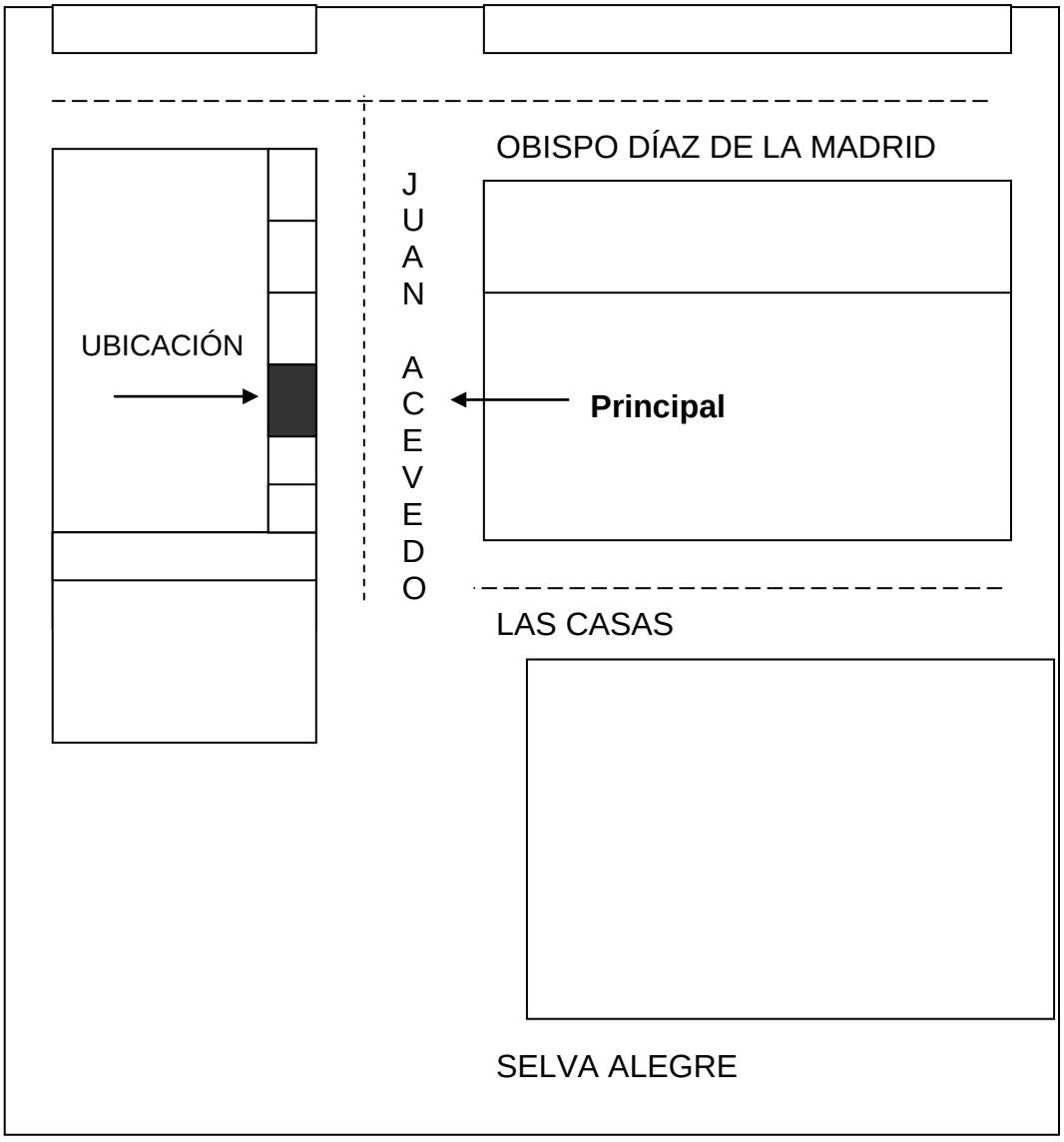
El tamaño del proyectó esta basada en el número de toneladas métricas (T/M) de aceite de palma en crudo que se puede obtener dada en base a la capacidad de las extractoras ecuatorianas, se estima exportar un mínimo de 3.100 T/M, mensualmente, para generar rentabilidad.

Las empresas que entregaran las 3.100 T/M de aceite de palma en crudo es la extractora P.E.X.A LA UNIÓN S.A., y la extractora La Joya que en evaluaciones realizadas en cuanto al tiempo de entrega del producto dio los siguientes datos: PEXA entregara 1000 t/m y La Joya 2100 t/m las dos extractoras en un plazo de 20 días.

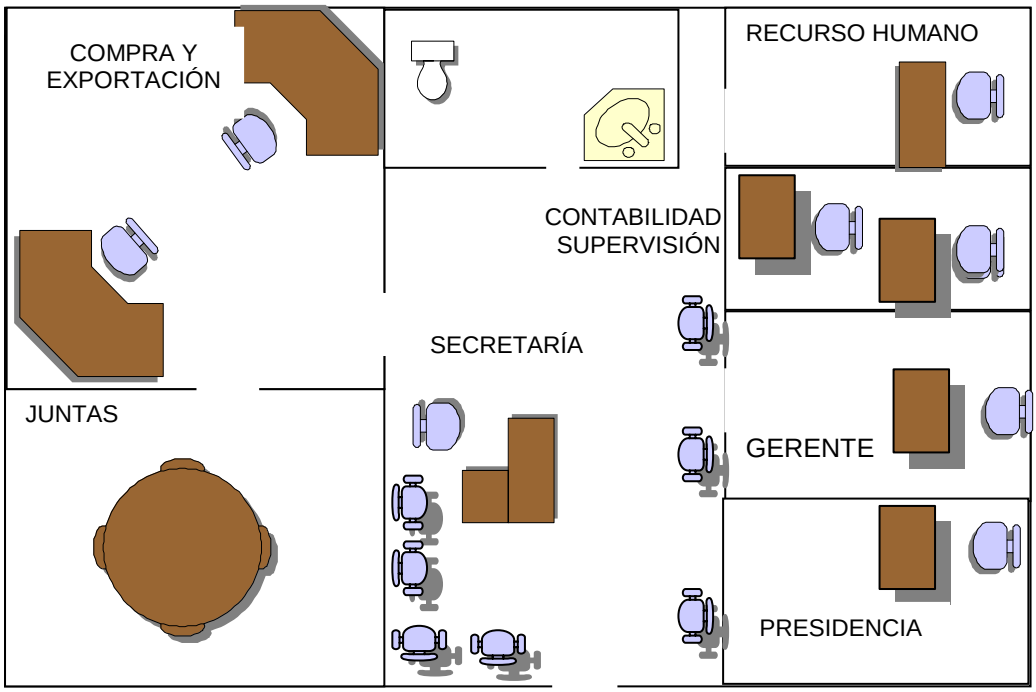
En un mediano plazo se podrá buscar nuevos proveedores, para incrementar la exportación, y ampliar el tamaño del proyecto para generar mayores beneficios para el proyecto, las empresas mexicanas y el país.

3.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La ubicación de la oficina central para realizar la exportación del producto se encontrará en la provincia Pichincha, cantón Quito, en el Conjunto Balcón Metropolitano, en las calles Juan Acevedo entre Las Casas y la Obispo Díaz de la Madrid



3.3.1 PLANO



3.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.4.1 PROCESO DE PRODUCCIÓN (EXPORTACIÓN)

3.4.1.1 REQUERIMIENTO DEL ACEITE DE PALMA EN CRUDO

3.4.1.1.1 Demanda insatisfecha y cantidad de aceite de palma que requiere la empresa mexicana.

3.4.1.1.2 Contactarse con productor para obtener el aceite de palma (PEXA). (LA JOYA)

3.4.1.2 EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE PALMA EN CRUDO DESDE LA PROCESADORA HASTA EL CENTRO DE ACOPIO

3.4.1.2.1 Ingreso a planta procesadora por parte del tanquero con la guía de remisión de la empresa.

3.4.1.2.2 Carga de aceite de palma

3.4.1.2.3 Salida de la planta procesadora de aceite de palma por parte del tanquero

3.4.1.2.4 Descarga del aceite de palma en el centro de acopio del puerto marítimo.

3.4.1.3 EXPORTACIÓN DEL ACEITE DE PALMA

3.4.1.3.1 Documentación y trámite para exportación (papeles)

3.4.1.3.1.1 Declaración de Exportación.

3.4.1.3.1.2 Documentos a presentar.

3.4.1.3.1.3 Trámite.

3.4.1.3.1.3.1 Fase de Pre-embarque

3.4.1.3.1.3.2 Fase Post-Embarque

3.4.1.3.1.3.3 Agente Afianzado de Aduana

3.4.1.3.2 Itinerarios de buques

3.4.1.3.3 Carta de crédito irrevocable.

3.4.2 FLUJOGRAMA DE PROCESOS

EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

> *"La exportación hace referencia al conjunto de técnicas para colocar el producto en el mercado"*[20].

[20] DIRECTOR DE TESIS, IZQUIERDO MALDONADO, Carlos, Mercados Internacionales, Material de Apoyo de la Cátedra de Administración de Empresas.

"Los documentos de exportación son el resultado de los requerimientos impuestos por el gobierno exportador, los requerimientos implementados por los procedimientos comerciales establecidos en el comercio exterior y, en algunos casos, de los documentos de apoyo a la importación requeridos por el gobierno importador"[21].

"Para efectuar una exportación internacional existen muchos detalles, normas y procedimientos que deben conocer los empresarios, porque estos instrumentos reguladores o normativos forman parte del marco legal de cada país para el comercio exterior.

Qué tipo de operación es la que proyectamos realizar bajo el régimen aduanero común o especial"[22]

"El proceso de exportación se resume en el flujograma, que se da a continuación."[23]*:*

El flujograma de procesos explica todos los procesos que se debe seguir para que una empresa se encuentre hábil para la exportación, cualquiera que sea su actividad, teniendo que ser registrados en el Banco Central del Ecuador como exportador, documentación necesaria como el DAU Documento Aduanero Único, para proceder a la exportación.

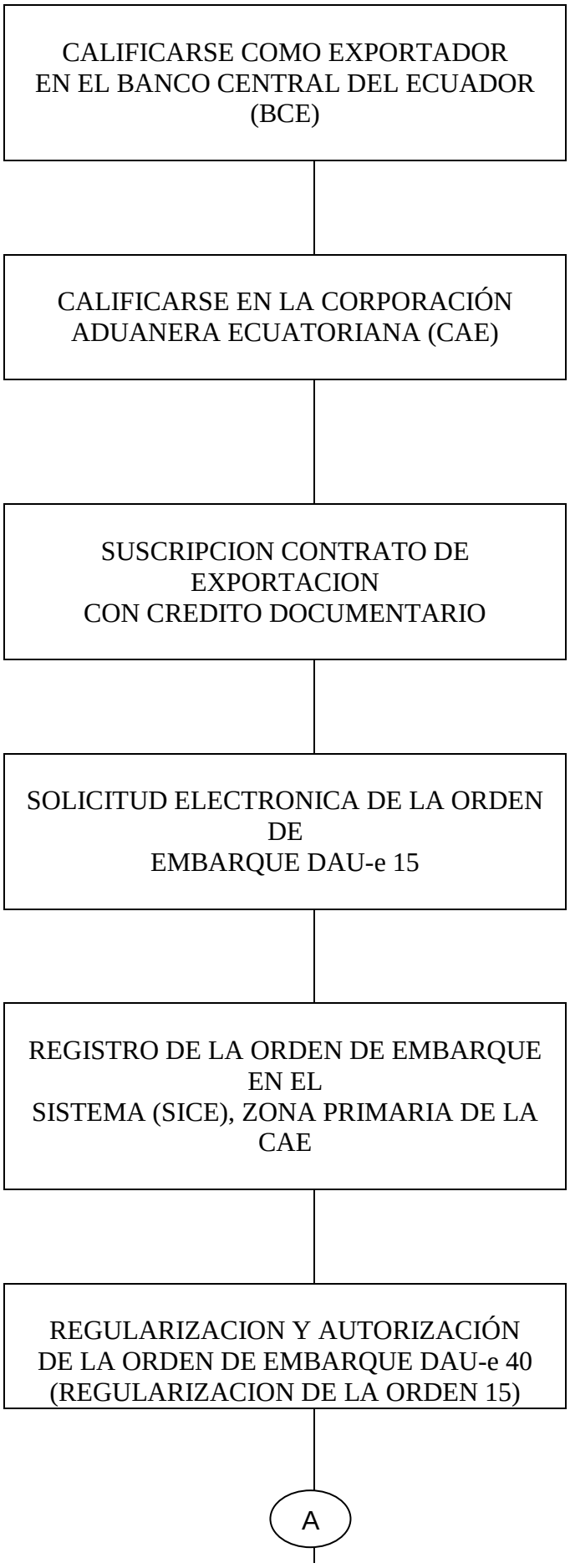
Además informa el proceso respecto a la forma de cobro en caso de que se tenga crédito con los importadores, dada a través de una carta de crédito que se cobra en un determinado plazo, a través de los respectivos bancos, tanto del país exportador como del país importador.

FLUJOGRAMA DE PROCESOS

[21] CATEORA, Philip R. Marketing Internacional, Editorial Mac Graw Hill, Duodécima Edición, 2005, pág. 452.

[22]http://www.sica.gov.ec/agronegocios/nuevas%20agroexportaciones/negocios%20ecuador/exportar/conocer_para_exportar.htm#Capítulo 2 ESTRADA, ESTRADA, Raúl Ing. Lo que se debe saber para exportar

[23] DIRECTOR DE TESIS, IZQUIERDO MALDONADO, Carlos, Mercados Internacionales, Material de Apoyo de la Cátedra de Administración de Empresas


CALIFICARSE COMO EXPORTADOR EN EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE)
CALIFICARSE EN LA CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA (CAE)
SUSCRIPCION CONTRATO DE EXPORTACION CON CREDITO DOCUMENTARIO
SOLICITUD ELECTRONICA DE LA ORDEN DE EMBARQUE DAU-e 15
REGISTRO DE LA ORDEN DE EMBARQUE EN EL SISTEMA (SICE), ZONA PRIMARIA DE LA CAE
REGULARIZACION Y AUTORIZACIÓN DE LA ORDEN DE EMBARQUE DAU-e 40 (REGULARIZACION DE LA ORDEN 15)
A

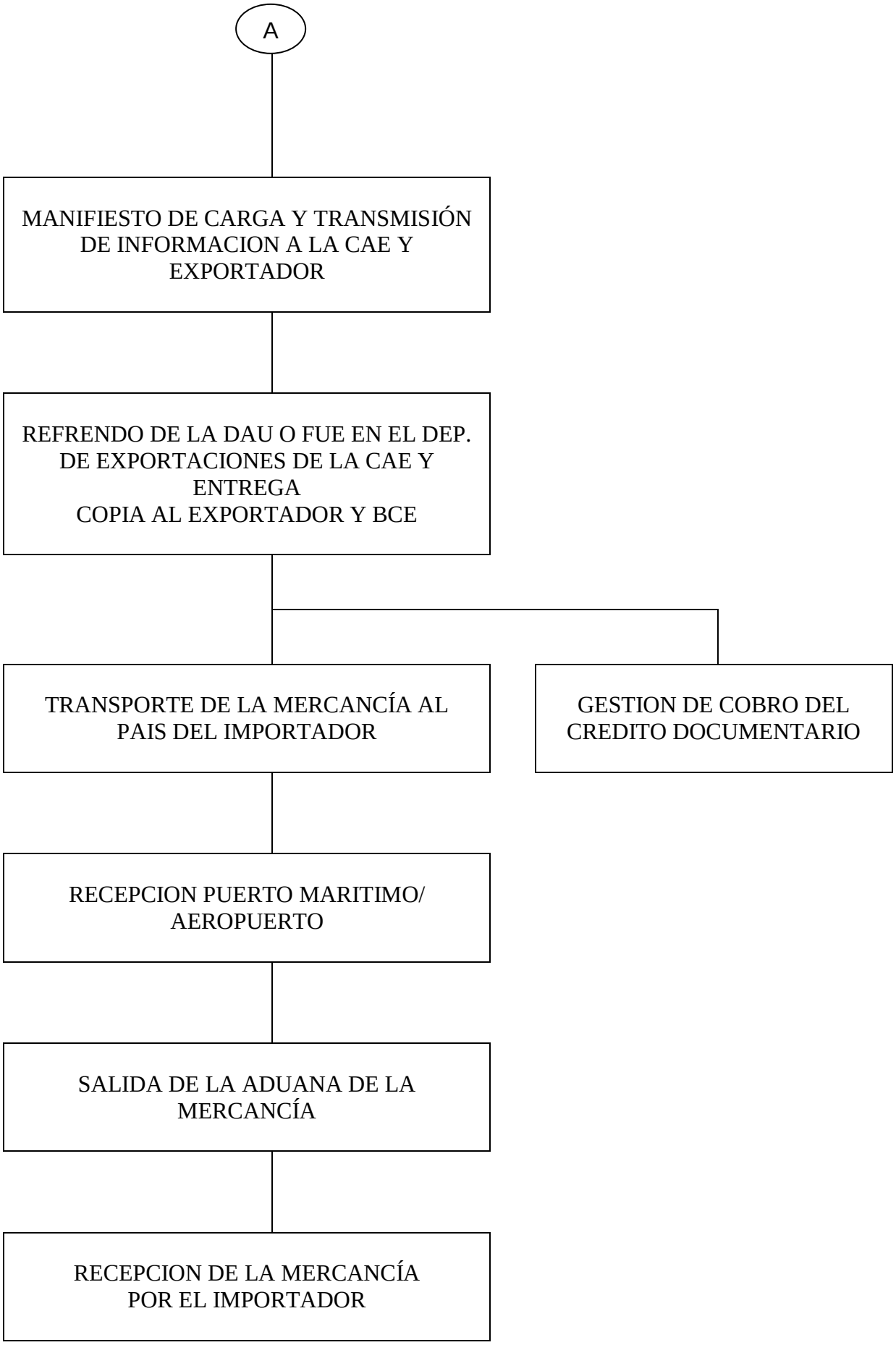
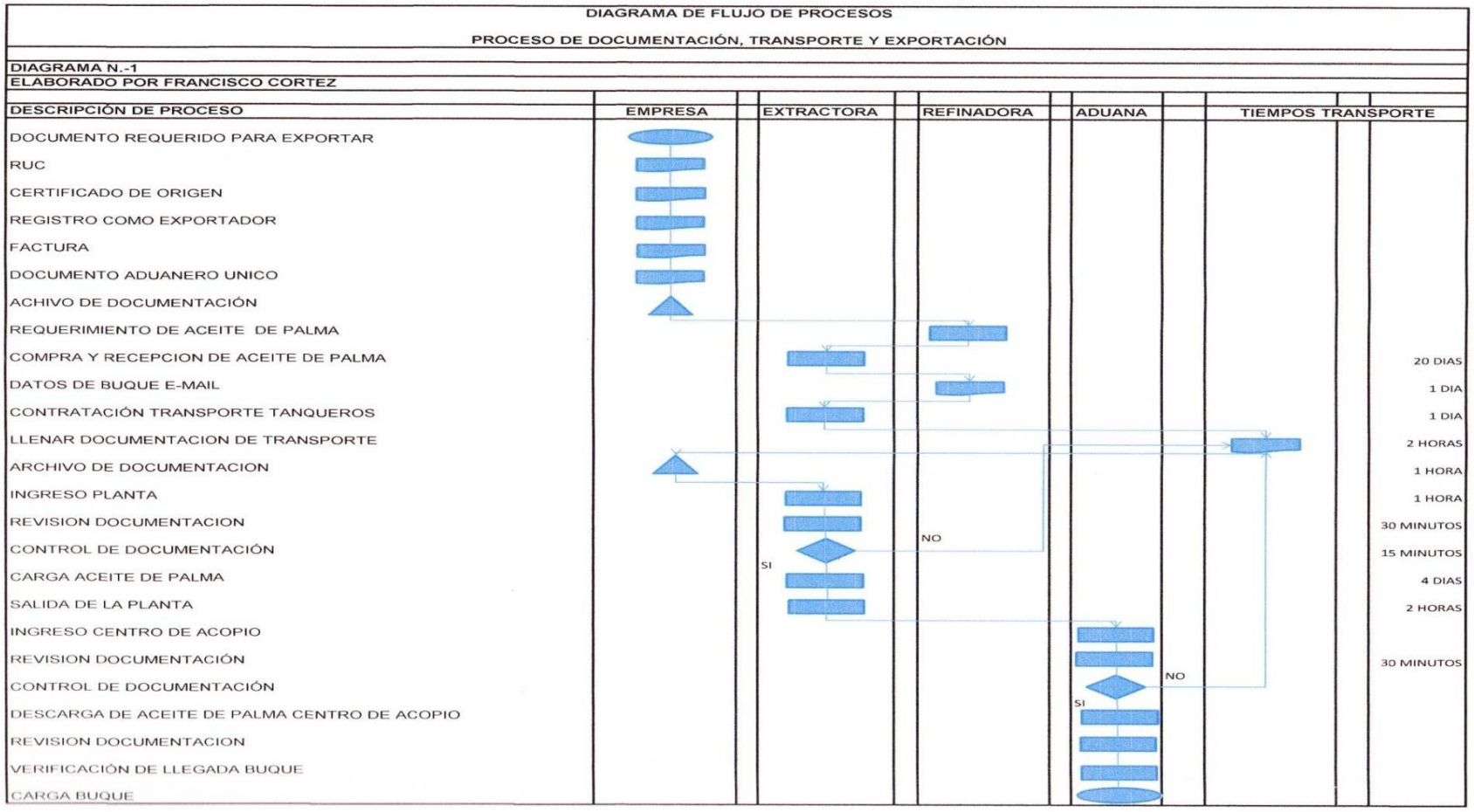

A
MANIFIESTO DE CARGA Y TRANSMISIÓN DE INFORMACION A LA CAE Y EXPORTADOR
REFRENDO DE LA DAU O FUE EN EL DEP. DE EXPORTACIONES DE LA CAE Y ENTREGA
COPIA AL EXPORTADOR Y BCE
TRANSPORTE DE LA MERCANCÍA AL PAIS DEL IMPORTADOR
GESTION DE COBRO DEL CREDITO DOCUMENTARIO
RECEPCION PUERTO MARITIMO/ AEROPUERTO
SALIDA DE LA ADUANA DE LA MERCANCÍA
RECEPCION DE LA MERCANCÍA POR EL IMPORTADOR

GRÁFICO No: 18

Flujograma de procesos



Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

3.4.3 DEFINICIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

3.4.3.1 REQUERIMIENTO DE LAS EMPRESAS REFINADORAS

3.4.3.1.1 Cantidad de aceite de palma que requiere la refinadora.- Es la cantidad requerida por la refinadora mexicana para ser procesada, la cantidad mínima es de 3.000 t/m para producir la rentabilidad.

3.4.3.1.2 Contactarse con extractor para obtener el aceite de palma.- Al conocer el requerimiento anticipado de aceite de palma por parte por la refinadora mexicana, se contacta con el productor para el conocimiento de tiempo de entrega y costo del producto.

3.4.3.2 EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE PALMA EN LA PROCESADORA

3.4.3.2.1 Ingreso a planta procesadora.- Para realizar el ingreso a la planta procesadora se necesita ciertos documentos como los son una guía de remisión que la empresa envía y consta de peso, transportista, sellos de seguridad y fecha de envío.

3.4.3.2.2 Carga de aceite de palma.- Depende de la capacidad del tanquero de 20 ton. 45 minutos y de 30 ton. De 1.30 a 2 horas.

3.4.3.2.3 Salida de la planta procesadora de aceite de palma por parte del tanquero.- Es el tiempo que se demora en llegar al puerto de Esmeraldas desde Santo Domingo de 3 a 4 horas y al puerto de Guayaquil de 8 a 10 horas.

3.4.3.2.4 Descarga del aceite de palma en el centro de acopio del puerto marítimo.- Esta depende de la capacidad de los tanqueros de 20 ton. 45 minutos y de 30 ton. De 1.30 a 2 horas.

3.4.3.3 EXPORTACIÓN DEL ACEITE DE PALMA

Documentación para exportación (papeles).- Llenar la documentación necesaria para la respectiva exportación y salida del producto[24].

3.4.3.3.1.1 *Declaración de Exportación.*

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita y tramita la exportación.

3.4.3.3.1.2 *Documentos a presentar.*

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- **RUC de exportador.** Se registra un cúmulo de información relativa al contribuyente, entre la que se destaca: su identificación, sus características fundamentales, la dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- **Certificado de Origen** (cuando el caso lo amerite)[25].

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

[24] http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html
[25] http://www.mic.gov.ec/index.php?option=content&task=view&id=179

- **Obtención del certificado de origen**

Los certificados de origen, de acuerdo al destino de las mercancías, se expiden en las siguientes dependencias:

En las cámaras de Comercio y Producción, Certificados de origen para los países de ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.

En el MICIP, Certificados de origen para Estados Unidos, Europa y terceros países (ATPDEA, SGP).

- **Requisitos**

El interesado debe acudir a las dependencias mencionadas con los siguientes documentos:

- Factura comercial

- Declaración de origen

- Formulario de origen debidamente llenado, sellado y firmado por el exportador

- **Vigencia del certificado**

Tiene un periodo de validez de 180 días calendario contados a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial acreditada, siendo prorrogable su vigencia, sólo por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen suspensivo de importación, (admisión e internación temporal y depósito).

- **¿Cuándo es inaceptable un certificado de origen?**

No son aceptados los certificados de origen con campos incompletos, que estén con tachaduras, raspaduras o correcciones y que hayan sido emitidos con anterioridad a la emisión de la factura comercial.

- **Identificación de las mercancías**

  La descripción de las mercancías incluidas en el certificado debe coincidir con la del producto negociado, clasificado en la nomenclatura arancelaria del acuerdo al que se aplique y la consignada en la factura comercial que se acompaña al formulario del certificado.

- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

- Documento de Transporte.

3.4.3.3.1.3 ***Trámite.***

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

3.4.3.3.1.3.1 Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

3.4.3.3.1.3.2 Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI.

3.4.3.3.1.4 Agente Afianzado de Aduana

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.

3.4.3.3.2 Itinerarios de buques.- El itinerario del buque llega por correo, enviado por la empresa refinadora mexicana que especifica tiempo y día de llegada, y código del buque.

3.4.3.3.3 Carta de crédito irrevocable.

Definición de cartas de crédito

"Es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco (Banco Emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito.

En otras palabras, es un compromiso escrito asumido por un banco de efectuar el pago al vendedor a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador hasta la suma de dinero indicada, dentro de determinado tiempo y contra entrega de los documentos indicados.

Este instrumento es uno de los documentos más sencillos en su forma y de los más complejos en cuanto a su contenido. Llamada también "Crédito Comercial," "Crédito Documentario", y en algunas ocasiones simplemente crédito." [26]

Toda carta de crédito tiene su origen en un contrato de compra-venta de mercancías (aunque puede originarse en la prestación de servicios).[27]*"*

[26] http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/cartacredito.htm
[27] http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/cartacredito.htm

En resumen las cartas de crédito son: una promesa de un banco o instituto de crédito de pagar una cierta suma de dinero; se paga contra la presentación de documentos que certifican un hecho o acto jurídico; su plazo para hacer uso de la carta de crédito debe estar pre-establecido. Vencido el plazo, el beneficiario de la carta de crédito no puede girar sobre esta; debe ser emitido por un banco comercial.

El contrato de crédito es el que regula la relación entre el banco emisor y ordenante. En este contrato se definen las condiciones bajo las cuales el banco está dispuesto a emitir cartas de crédito por cuenta del ordenante. En este contrato, como en todo contrato de crédito, se crea una obligación del banco de poner a disposición de su cliente (ordenante del crédito) un crédito por un plazo determinado y bajo condiciones determinadas.

El contrato de crédito no es un pre-contrato ni una promesa de contratar, sino por el contrario, un contrato vinculante para el banco es precisamente tener a favor del cliente una disponibilidad determinada para emitir las cartas de crédito aprobadas en el contrato, siendo el objeto mismo del contrato la existencia de la disponibilidad de crédito a favor del cliente y no propiamente la carta de crédito.

" Irrevocable: Una carta de crédito irrevocable requiere el consentimiento del banco emisor, del beneficiario o exportador y el solicitante para rendir cualquier reforma, modificación o cancelación de los términos originales.

Este tipo de carta de crédito es la que más se usa y la preferida por los exportadores o beneficiarios, debido a que el pago siempre está asegurado y presentados los documentos que cumplen con los términos de la carta de crédito.

Las cartas de crédito irrevocables pueden estar o no confirmadas.

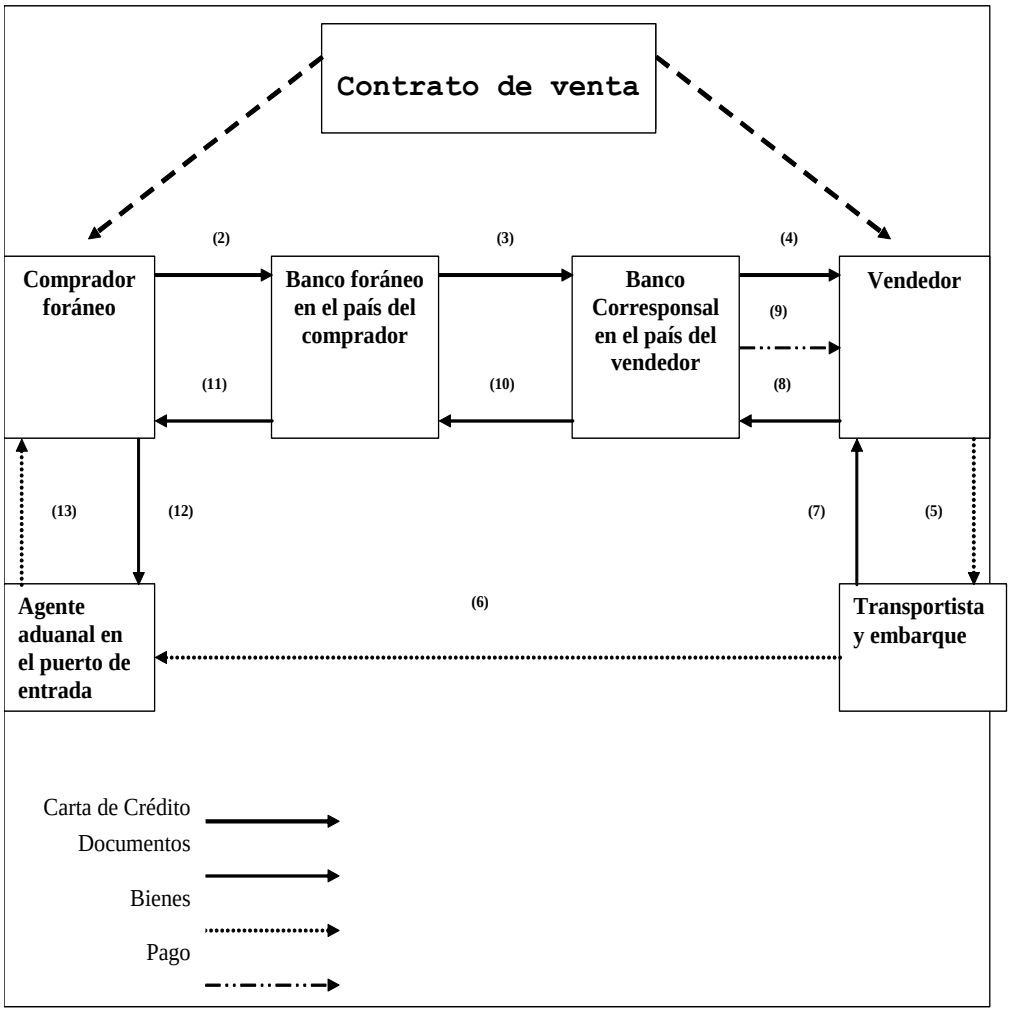
La Carta de Crédito irrevocable no podrá revocarse unilateralmente. Debe contar con la conformidad de todas las partes intervinientes."[28]

Este tipo de carta irrevocable, es la carta de crédito más segura, pues para poder revocarla las dos partes deben estar de acuerdo, dando seguridad a las mismas a la una para el cobro, y a la otra en la recepción del producto.

[28] http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/cartacredito.htm

"El éxito del comercio internacional depende del conocimiento que se tenga de los sistemas de comercialización y fundamentalmente de los riesgos que se asuman al decidir la forma de pago. El exportador tiene cinco formas básicas de cobro: prepago, giro a la vista, giro a plazos, carta de crédito y seguro de crédito a la exportación"[29].

TRANSACCION CON CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA Y SCE



Fuente: Basado en: "A Basic Guide to Exporting, U.S. Department of Commerce, International Trade Administration , Washington D.C".

[29]http//www.sica.gov.ec/agronegocios/nuevas%20agroexportaciones/negocios%20ecuador/exportar/conocer_para_exportar.htm#Capítulo 2 ESTRADA, Raúl Ing. Lo que se debe saber para exportar.

1. El procedimiento para obtener una carta de crédito comienza con la realización del contrato. El exportador y el cliente acuerdan los términos de la venta, bajo crédito documentario y seguro de crédito a la exportación.

2. El comprador solicita a su banco (en el país del comprador) que abra una carta de crédito.

3. El banco del comprador prepara una carta de crédito irrevocable (letter of credit, LC) incluyendo todas las instrucciones, y envía la carta de crédito irrevocable a su banco corresponsal en el país del vendedor.

4. El banco corresponsal confirma la carta de crédito y la envía al vendedor.

5. El vendedor revisa la carta de crédito. Si es aceptable, arregla con el transportista la entrega de los bienes al puerto de entrada designado.

6. Los bienes son cargados y enviados.

7. Al mismo tiempo el transportista completa los documentos necesarios y envía los documentos al vendedor.

8. El vendedor presenta los documentos al banco corresponsal, indicando el cumplimiento completo: factura comercial, factura de origen, conocimiento de embarque y póliza de seguro.

9. El banco corresponsal revisa los documentos. Si están en orden, emite un cheque al vendedor por la cantidad de venta.

10. Los documentos se envían por correo aéreo al banco del comprador para que los revise.

11. Cuando los documentos cumplen con los términos, el banco envía los documentos al comprador.

12. Para reclamar los bienes, el comprador presenta los documentos con el agente aduanal.

13. Los bienes son liberados para el comprador.

3.4.4 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Las especificaciones de maquinaria y equipos para la exportación de aceite de palma son:

Tanqueros: Los tanqueros del buque deben estar recubiertos de acero inoxidable.

Centro de acopio: El centro de acopio debe estar recubierto de acero inoxidable, con un espiral que mantenga a una temperatura adecuada al aceite para que el mismo no se solidifique y quede obsoleto para refinarlo.

3.4.5 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN (EXPORTACIÓN)

La exportación se realizara cada mes tiempo necesario para que entregue el producto las plantas extractora de aceite de palma.

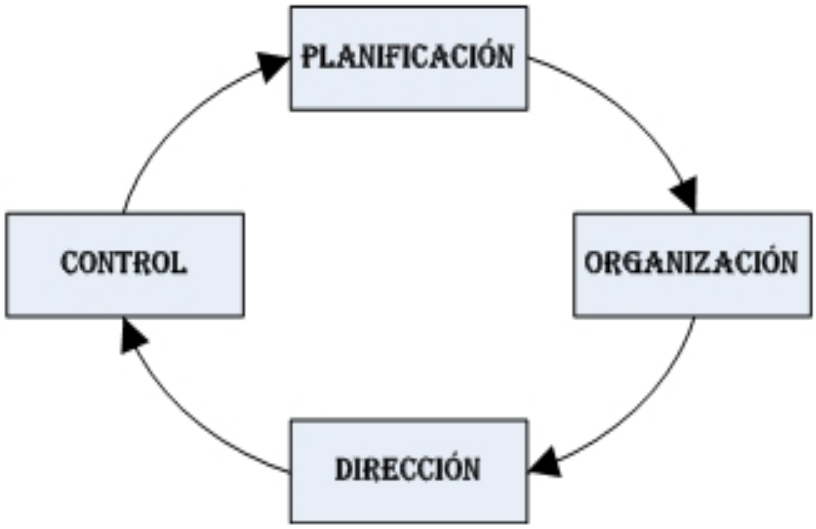
La forma de pago a las extractoras es del 30% de contado al momento de recibir el producto y el 70% por ciento cuando se reciba el pago por parte de la empresa mexicana.

La entrega que realizaran las extractoras del producto, será con un mínimo de veinte y un máximo de veinte y cinco días para poder transportar el producto hacía el centro de acopio situado en el puerto de Esmeraldas o Guayaquil.

El producto estará en el puerto para el embarque al buque, con un máximo de 3 días antes de la llegada de la naviera TRANSOCEANICA, para luego proceder a cargarlo para la respectiva exportación.

El pago por parte de la empresa refinadora será 25% al momento de la entrega del producto por parte de la extractora y el restante 75% con una carta de crédito a 30 días irrevocable al momento de la llegada del aceite de palma al puerto cualquiera que sea en el país mexicano.

3.5 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN



La administración se da en base a estas cuatro funciones: planificar, organizar, controlar y dirigir.

Planeación.- Decisión sobre los objetivos. Definición de los planes para alcanzarlos.

Organización.- Recursos y actividades para alcanzar los objetivos. Cargos.

Dirección.- Formación de equipos de trabajo. Liderazgo y motivación

Control.- Medición del desempeño a través de estándares.

3.5.1 PLANIFICACIÓN

3.5.1.1 MISIÓN, VISIÓN Y RÉGIMEN DE CONSTITUCIÓN

3.5.1.1.1 MISIÓN

La misión es lo que desea cumplir la empresa, en relación a que va hacer como y para quien.

Acopiar y realizar la comercialización directa de aceite crudo de palma a las empresas refinadoras mexicanas, con los más altos estándares de calidad, a precios competitivos.

3.5.1.1.2 VISIÓN

Indica hacia donde se dirige la empresa a un largo plazo, en base a nuevas tecnologías y requerimientos del mercado y del cliente.

Para el 2013 Ser los pioneros en la exportación de aceite de palma en crudo dentro del mercado mexicano y expandirnos hacia nuevos mercados haciendo conocer que el Ecuador tiene productos con altas estándares de calidad.

3.5.1.1.3 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

La empresa se llamara ″XPORPALM S.A″, este tipo de empresa de sociedad anónima debe contener el nombre y con las correspondientes siglas S.A de sociedad anónima, o C.A de compañía anónima.

Que es sociedad anónima.

Es una compañía cuyo capital se encuentra dividido en acciones que pueden ser negociadas públicamente.

Este capital accionarial debe estar repartido al menos entre dos accionistas, a no ser que la compañía pertenezca en parte a una organización gubernamental y/o provea algún servicio público; en tales casos el capital puede pertenecer a un único accionista, una vez firmada y registrada ante notario la constitución de la corporación, sus estatutos y escrituras deben ser presentados a la Superintendencia de Compañías (o de Bancos, en su caso) para su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil. El capital debe ser de, al menos, (800 dólares*).*[30]

Porque S.A., ya que este tipo de empresas es utilizada para compañías de comercialización, industriales, agrícolas, etc. Que requieren de un alto capital al futuro y puede contar con un mayor número de accionistas.

- **XPORPALM**. Siglas de exportación de palma.
- **S.A.** siglas que significan el tipo de empresa Sociedad Anónima

" En su denominación deberá figurar la indicación 'Sociedad Anónima' o su abreviatura SA. Contará con un capital mínimo y carácter mercantil en todo caso y sea cual sea su objeto. La sociedad se constituirá mediante escritura pública, que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquirirá su personalidad jurídica"[31].

3.5.1.1.4 MARCA COMERCIAL DE LA EMPRESA

GRÁFICO No: 19 MARCA COMERCIAL

[30y46] http://www.cideiber.com/infopaises/Ecuador/Ecuador-08-02.html

3.5.1.1.5 CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

- **POR EL MARCO LEGAL[32]:**

✓ **Informales:** Están conformadas por microempresas o empresas unipersonales, las cuales no están sujetas a control por la Superintendencia de Compañías.

✓ **Formales:** Tales como las Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada, las cuales están sujetas a control por la Superintendencia de Compañías.

- **POR ACTIVIDAD:[33]**

✓ **Comerciales:** Dice de todas aquellas que se dedican o realizan el acto propio de comercio, y su función principal es la compra-venta de productos terminados en la cual interfieren dos intermediarios que son el productor y el consumidor, dentro de las que podemos señalar:

✓ **Industriales:** Son aquellas en las cuales la actividad esencial es la producción de productos o bienes, mediante la extracción de materias primas.

✓ **Extractivas:** Tienen como único fin explotar los diversos recursos naturales, como las mineras, pesqueras, madereras, petroleras, Etc.

✓ **Agropecuarias:** Este sector está constituido por dos actividades la Agrícola y la Ganadera o Pecuaria, las cuales están constituidas por una actividad primaria productora la cual puede llevarse a cabo en la tierra o no y una actividad secundaria de elaboración o transformación que puede llevarse a cabo en cualquier otro lugar, en este sector tiene espacio la producción de hortalizas, cereales, frutas, viñas y ganadería.

---

[32] www.economíaynegocios.cl
[33] http://www.monografias.com/trabajos26/tipos-empresas/tipos-empresas.shtml

La ganadería se refiere netamente a la actividad de criar animales para su posterior venta o faenacion para su venta.

✓ **Servicio:** Son todas aquellas que realizan una actividad comercial, productiva y prestadora de servicios con fines de lucro.

POR SU TAMAÑO[34]

✓ **PEQUEÑA:** La que tiene menos de 25 trabajadores.

✓ **MEDIANA:** Tiene de 80 a 500 trabajadores.

✓ **GRANDE:** Puede tener 1,000 trabajadores.

POR EL SECTOR[35]

✓ **Público:** Su capital proviene del Estado o Gobierno.

✓ **Privado:** Son aquellas en que el capital proviene de particulares.

✓ **Economía Mixta:** El capital proviene una parte del estado y la otra de particulares.

POR SU CONSTITUCIÓN Y NÚMERO DE PROPIETARIOS.

✓ **Unipersonal:** La Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, constituye entonces, una alternativa para quienes buscan formalizar el ejercicio de una actividad comercial determinada a través de una persona jurídica pero sin el requerimiento de socios[36].

✓ **Sociedades**[37]**:** Como lo indica su nombre se conforma con varias personas.

---

[34] www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r6959.DOC
[35] INSTRUCTIVO SOCIETARIO- Constitución, aumento de capital y mas actos societarios de las compañías mercantiles, año 2008, p.10
[36] www.ortegaabogados-ec.com/aldia/boletines/BOLETIN%2015%20-%20TEXTO.doc
[37] http://www.monografias.com/trabajos26/tipos-empresas/tipos-empresas.shtml

- **Sociedad colectiva:** También se conoce como sociedad limitada, ya que su principal característica radica en que en un caso de dificultad comercial los socios que la conforman deben responder no tan solo con su aporte capital, sino que también con sus bienes personales.

- **En comandita:** Es aquella en que existen por una parte los socios capitalistas llamados también comanditarios y por otra parte están los socios gestores que son los que se obligan a administrar el aporte hecho por los socios capitalistas a la caja social. Y sus socios capitalistas desean tener injerencia en su administración.

- **Responsabilidad limitada:** Es aquella en todos los socios administran por derecho propio por todos los socios, aunque generalmente se opta por delegar la administración a uno de los socios o a terceros. Los socios son responsables solo hasta el monto de sus aportes o la suma mayor que se indique en los estatutos sociales, esto es que en caso que esta presente problemas económicos los socios no corren el riesgo de perder todos sus bienes, sino que responderán solo con el monto que hayan aportado al capital de la empresa.

- **Sociedad anónima:** Es aquella que está constituida de un capital social en un fondo común dividido en acciones y la administración está a cargo de un directorio compuesto por miembros elegidos y renovados en las juntas generales ordinarias de accionistas.

- **Compañía de Economía Mixta.-** Estas empresas son una combinación de una empresa privada y una estatal. Las compañías de economía mixta generalmente se organizan para prestar un servicio público o para dirigir un proyecto de desarrollo. Puede existir una disposición por la cual el Gobierno puede comprar la participación privada o viceversa.

3.5.1.1.6 TIPO DE EMPRESA

Después de conocer los tipos de sociedades, el tipo de empresa con la que se constituirá el proyecto es de sociedad anónima.

CUADRO No 4:

CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS DE SOCIEDAD ANÓNIMA.

CRITERIO	CARACTERÍSTICAS EN LAS S.A
Constitución	Escritura Pública Aprobación por el Juez de lo Civil. Publicación de extracto en periódico Inscripción en el Registro Mercantil: desde cuando tiene existencia legal.
Capital	Es el monto designado por los accionistas para la actividad:, al momento de constituirse la empresa el capital mínimo será establecido por la Superintendencia de Compañías. Este tipo de empresas se constituyen con un mínimo de $ 800
Objeto:	Es la actividad económica organizada a que se dedica y sólo puede comprender exclusivamente a empresas de carácter comercial, industrial, agrícola y construcción.
Plazo de Duración:	El **plazo de duración de la sociedad**, con indicación de la fecha de inicio de sus actividades. El plazo puede ser determinado o indeterminado.
Carácter:	Las S.A tienen el carácter de comercial, industrial, agrícola o de construcción, cualquiera que sea su objeto.
Denominación:	Está conformada por el nombre de la ″Empresa seguido de S.A″.
Representante Legal:	Es un administrador nombrados por la junta general. No pueden ser los suministradores del material y deben tener la capacidad necesaria para el ejercicio del comercio.
Apoderados Generales:	El Administrador es el encargado y debe cumplir ciertas funciones. -Cuidar que se lleven bien los libros bajo el Código de Comercio art. 440. -Llevar el libro de las actas de junta general -Llevar el libro de actas de las juntas de administradores o directorios si hubiere.
Número de Personas para Constituir:	Las S.A. pertenecen a más de dos accionistas, es la sociedad cuyo capital esta divido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden por sus acciones.
Liquidación:	Causas legales 1- Acuerdo de la Junta General 2- Cumplimiento del término de duración fijado en los estatutos 3- Finalización de la empresa que constituye su objeto o imposibilidad cierta de realizar el fin social o paralización de sus órganos sociales, de forma que no sea posible su funcionamiento 4- Como consecuencia de pérdidas que dejen reducido el patrimonio a una cantidad inferior a la mitad del capital social, salvo que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente 5- Reducción del capital social por debajo del mínimo legal 6- Fusión o escisión total de la sociedad 7- Cualquier otra causa establecida en los estatutos

Fuente: Instructivo societario, año 2008, pág. 10.

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

3.5.1.1.6.1 CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA S.A[38]

Sabiendo el tipo de empresa que se va a constituir, es necesario cumplir con ciertos requisitos necesarios para que la empresa se instituya legalmente y pueda realizar actividades acorde a las leyes detallados a continuación.

3.5.1.1.6.1.1 NOMBRE Y TIPO DE EMPRESA:

Debe contener el nombre de la empresa, seguido de S.A, ″XPORPALM S.A″.

Este nombre o razón social será aprobado en la Secretaría General de la Superintendencia de Compañías de Quito, de acuerdo a la Ley de Propiedad Intelectual.

3.5.1.1.6.1.2 CREACIÓN DE LA CUENTA:

Se realizará la apertura de la cuenta de integración del capital en beneficio de la empresa, en una entidad financiera. El capital mínimo con que se ha de constituir la empresa es de 800 dólares americanos, las aportaciones consistirán en dinero en efectivo. El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social de protocolizara junto con la escritura de constitución.

3.5.1.1.6.1.3 ESCRITURA PÚBLICA:

Los accionistas gerente propietario de la empresa deberá acudir ante un notario y hacer una escritura pública de constitución.

Dentro de la escritura pública deberán detallarse:

- Lugar y fecha que se celebre el contrato.
- **Nombre:** ″XPORPALM S.A″,
- Domicilio, nacionalidad de las personas jurídicas o naturales que constituyan la empresa.

[38] http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf

- **Objeto:** La empresa ″XPORPALM S.A″ se dedicará a la exportación de aceite de palma en crudo.

- **Plazo:** La empresa tendrá un plazo de cuatro años, duración del proyecto, en los cuales se cumplirá con el objeto de la misma.

- **Capital:** El capital de la empresa deberá ser superior a $800.

- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a estos y parte del capital no pagado.

- **El domicilio de la compañía:** La empresa se ubicará en La ciudad de Quito, Provincia de Pichincha, sector Las Casas, en las calles Las Casas y Juan Acevedo Conjunto Balcón Metropolitano.

- **Facultades de los administradores.**

  - Cuidar que se lleven bien los libros bajo el Código de Comercio art. 440.
  - Llevar el libro de las actas de junta general
  - Llevar el libro de actas de las juntas de administradores o directorios si hubiere.

- **Forma y épocas de convocar a las juntas generales.**

Se convocara cada tres meses para conocer la situación de la empresa será a través del comercio.

- **Forma de designación de los administradores.**

La junta general se reunirá para colocar al candidato idóneo en la presidencia que será el encargado de administrar la compañía.

- Normas de reparto de utilidades.

- Determinación en casos de que la empresa se disuelva

- La forma de proceder a la designación de liquidadores.

3.5.1.1.6.1.4 APROBACIÓN:

La escritura pública se la presenta ante un juez de lo Civil, solicitándole su constitución, si se hubiera cumplido todos los requisitos legales, el juez ordenará la publicación por una sola vez de un extracto de la escritura antedicha en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la empresa.

3.5.1.1.6.1.5 OPOSICIÓN:

Dentro del plazo de veinte días contados desde la publicación del extracto cualquier persona que se considera perjudicada por la constitución de la empresa deberá oponerse fundamentadamente a la misma ante el mismo juez que ordenó la publicación.

3.5.1.1.6.1.6 INSCRIPCIÓN:

Vencido el plazo establecido sin que se presente oposiciones o si esta cesare o fuera desechada por el juez, éste aprobará la constitución de la empresa y ordenará su inscripción en el Registro Mercantil del cantón, del domicilio principal de la misma, la cual se practicará archivándose en dicho registro una copia auténtica de la escritura respectiva y una copia certificada de la correspondiente resolución judicial.

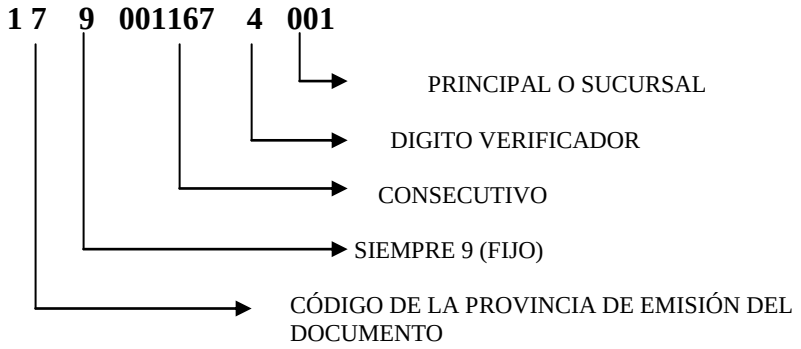
Si la empresa fuera a tener sucursales, la inscripción antedicha también se practicará en el o los cantones en que tales sucursales fueren a operar.

3.5.1.1.6.1.7 RUC

" La inscripción debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades. Recuerde que en el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica"[39].

[39] http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=372

3.5.1.1.6.1.7.1 R.U.C. JURIDICOS



- Los trámites los deberá realizar el representante legal, el agente de retención o el liquidador designado de la sociedad, si éste no lo hiciere podrá autorizar a una tercera persona mediante una carta simple de autorización en la que le faculte a realizar estos trámites, según los requisitos adjuntos.

3.5.1.1.6.1.8 AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO[40]:

❖ **Afiliación con personería jurídica:** ingrese el capital suscrito que se encuentra en la escritura.

❖ Luego de llenar el formulario, presione el botón consultar para que observe un desglose del cálculo de la afiliación.

Para afiliarse se necesita:

❖ Llenar la solicitud de afiliación
❖ Copia del nombramiento del Representante Legal de la empresa.
❖ Fotocopia de la cédula de ciudadanía
❖ Copia del RUC
❖ Copia de la Escritura de Constitución
❖ Solicitud para un nuevo Socio
❖ Foto tamaño carnet del representante legal de la empresa

[40] http://www.ccq.org.ec/index.php?option=com_wrapper&Itemid=63

Después de presentados los documentos anteriores, se debe realizar un pago de la cuota de inscripción en la Cámara de Comercio, este valor depende del capital que se haya declarado en la solicitud de afiliación, posteriormente la documentación es ingresada al sistema, registrándola como socio activo.

La Cámara de Comercio entrega un certificado, el cual debe ser legalizado por un juez de lo civil; además del certificado de afiliación, documentos que permitirán obtener la Matrícula de Comercio en el Registro Mercantil.

3.5.1.1.6.1.9 MATRÍCULA DE COMERCIO[41]:

Las personas naturales que deseen ejercer el comercio, deben obtener su matrícula de comercio en el Registro Mercantil, para lo cual se debe presentar los siguientes documentos:

- Petición con firma de abogado legalizada ante un juez de lo Civil. **(p**ara nuevos socios este escrito no tiene costo. **)**

- Fotocopia de la cédula de identidad o pasaporte.

- Fotocopia de la papeleta de votación.

- El Registro Mercantil solicita el pago de:

  - Patente municipal.
  - Impuesto al Registro Mercantil.

3.5.1.1.6.1.10 INSCRIPCIÓN DE LA MARCA COMERCIAL:

> *Esta se realiza en La oficina del Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), para comenzar ese paso, el solicitante debe llenar un formulario más cinco copias (firmadas junto a un abogado), pagar 54 dólares, entregar el arte a color si la marca es figurativa, entre otros requisitos. Para solicitar el título debe pagar 28 dólares adicionales. Las marcas registradas son publicadas en una gaceta[42].*

[41] http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=31&Itemid=69
[42] http://www.iepi.ec/main.asp?goto=preguntas.asp#

3.5.1.1.6.1.11 PERMISO SANITARIO:

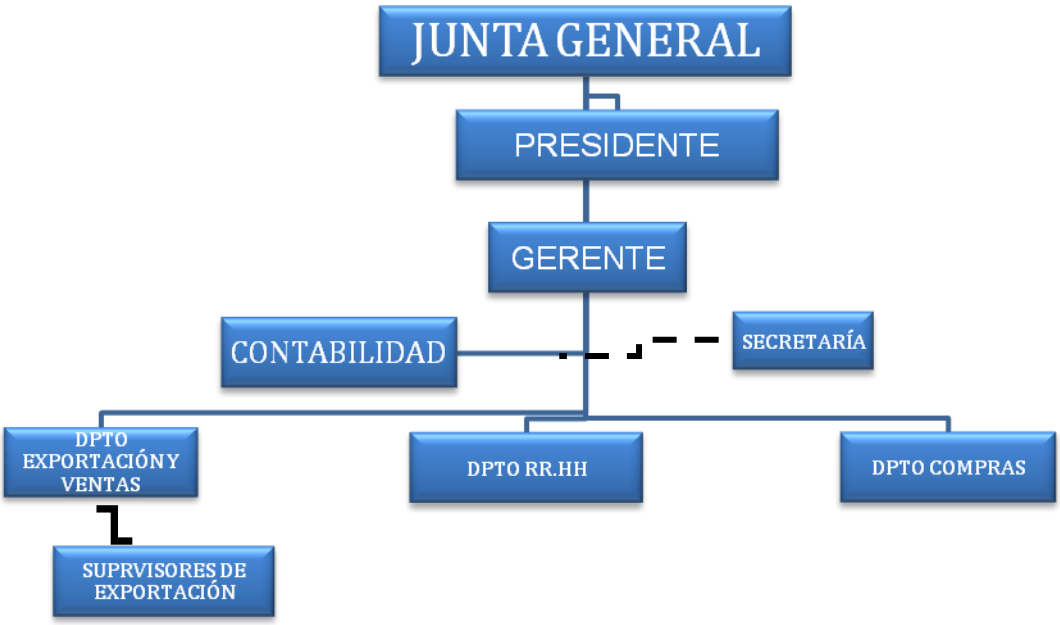
El INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL ″LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ″ otorga el permiso para funcionamiento. Este establecimiento funciona como anexo al Ministerio de Salud y emite un informe técnico del aceite de palma para proceder a exportarlo.

3.5.1.2 ESTRATEGIA GENERAL DEL PROYECTO

La estrategia se basa en cumplir con los estándares de calidad y con proveedores que tengan la suficiente capacidad para suministrar el aceite de palma.

3.5.2 ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN

3.5.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y GTH



3.5.2.1.1 DESCRIPCIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES

Junta general.- Resuelve todos los asuntos relativos a los negocios sociales y para tomar decisiones que juzgue convenientes en defensa de la compañía.

Presidente.- Encargado de dirigir una reunión, una sesión de trabajo o una asamblea.

Gerente.- Es el encargado de máxima autoridad de la gestión y dirección administrativa de la empresa.

Contabilidad.- Encargado de llevar toda la contabilidad, libro diario y estados financieros.

Secretaría.- Atender al público, atender llamadas, recibir y contestar e-mails de las empresas clientes y archivo.

Exportación y ventas.- Encargado de todo lo que respecta a trámites, papeles de exportación y contacto con las empresas que compran.

Recursos humanos.- Selección de personal, motivación y capacitación.

Compras.- Encargado de contactar a empresas extractoras de aceite de palma y realizar las respectivas compras y pagos a las mismas.

Supervisores.- Encargados de verificar tiempos de entrega de proveedores y tiempos de llegada a refinadoras.

3.5.2.1.2 GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

Se debe tomar en consideración esencialmente al talento humano facilitando responsabilidades y que así se sientan cómodos para que de esta manera alcancen los objetivos.

El talento humano proporciona la chispa creativa en cualquier organización. La gente se encarga de diseñar y producir los bienes y servicios, de controlar la calidad, de distribuir los productos, de asignar los recursos financieros, y de establecer los objetivos y estrategias para la organización.

″ Sin gente eficiente es imposible que una organización logre sus objetivos. El trabajo del director de talento humano es influir en esta relación entre una organización y sus empleados.[43]″

La organización, para lograr sus objetivos requiere de una serie de recursos, estos son elementos que, administrados correctamente, le permitirán alcanzar sus objetivos. Existen tres tipos de recursos:

3.5.2.1.2.1 RECURSOS MATERIALES:

Capital de trabajo necesario para iniciar las actividades poniendo empeño en la satisfacción de los empleados para un buen desempeño de estos en la empresa y alcanzar el logro de los objetivos.

Como desarrollar un mejor desempeño de los empleados: a través de buenas instalaciones físicas en el proyecto, y contando con los instrumentos adecuados, iluminación, equipos de cómputo, equipos de oficina y muebles de oficina, esto permite un mejor ambiente laboral permitiendo el desarrollo de los empleados.

> ***Ambiente Laboral:*** *El Ambiente laboral generalmente se refiere a las políticas de recursos humanos que afectan directamente a los empleados, tales como compensaciones y beneficios, proyección profesional, diversidad, balance trabajo-tiempo libre, horarios flexibles, programas de salud y bienestar, seguridad laboral, planes y beneficios para sus familias y dependientes*[44].

3.5.2.1.2.2 RECURSOS TÉCNICOS:

El departamento de recursos humanos se encargará de crear un manual de procedimientos para aumentar la eficiencia de los empleados, indicándoles lo que deben hacer y cómo deben hacerlo, para de esta forma evitar la duplicidad de funciones.

---

[43] http://www.gerencie.com/gestion-del-talento-humano.html
[44] http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/rh/14/adiestramientoequipo.htm

Este manual de procedimientos será realizado con la ayuda del organigrama que especifica los niveles jerárquicos de la empresa, se deberá tener en cuenta los siguientes aspectos:

> *Un manual de procedimientos es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos ò más de ellas.*
>
> *El manual incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su responsabilidad y participación.*
>
> *Suelen contener información y ejemplos de formularios, autorizaciones o documentos necesarios, máquinas o equipo de oficina a utilizar y cualquier otro dato que pueda auxiliar al correcto desarrollo de las actividades dentro de la empresa*[45].

1. Línea o Ejecución: línea de mando, debe caer verticalmente.
2. Estado Mayor o Staff: la línea que indica su relación es horizontal.
3. Línea Punteada: para indicar las relaciones de Coordinación.

Cada empleado debe conocer cuáles son sus objetivos dentro de su cargo y sepan manejarse para que los puedan cumplir, guiados por el jefe a cargo.

3.5.2.1.2.3 TALENTO HUMANO:

El talento humano escogido en base a conocimientos dependiendo del área en la cual vaya a trabajar y el interés vocacional, ya dentro del cargo es necesario la parte motivacional, a través de capacitación continua, potencializar las actitudes, aptitudes y habilidades para que de esta manera se pueda desempeñar mejor en el cargo e ir adquiriendo mejores conocimientos para el futuro.

[45] http://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml

> ***Adiestramiento:*** *Técnicas de capacitación y aprendizaje en el desarrollo de los recursos humanos. El desarrollo de recursos humanos estimula a lograr una mejor calidad, eficiencia y productividad en las empresas y a la vez fomenta el más alto compromiso en el personal, el adiestramiento debe permitir el desarrollo del capital humano al mismo tiempo que a la organización*[46].

Actitud.- Es la forma de actuar de una persona, el comportamiento que emplea un individuo para hacer las cosas.

Aptitud.- Es cualquier característica psicológica que permite pronosticar diferencias interindividuales en situaciones futuras de aprendizaje.

3.5.3 CONTROL

El control se da en base a los tiempos de entrega de esta forma se conocerá si se están alcanzando los objetivos trazados, en caso de no estar cumpliéndolos buscar los errores y solucionarlos.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO[47]

4.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL ESTUDIO FINANCIERO

4.1.1 Conocer la rentabilidad del proyecto a través del VAN y TIR

4.1.2 Conocer que inversiones son necesarias para el funcionamiento del proyecto.

4.1.3 Investigar la relación beneficio costo del proyecto.

4.1.4 Investigar formas de financiamiento de costos e inversiones.

---

[46] http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/rh/14/adiestramientoequipo.htm
[47] DIRECTOR DE TESIS, IZQUIERDO MALDONADO, Carlos ESTUDIO FINANCIERO, Material de Didáctico de Apoyo.

4.2 INVERSIONES

Tabla No.19

INVERSIONES DEL PROYECTO

INVERSIONES DEL PROYECTO				
CANTIDAD	**RUBROS**	**COSTO UNIDAD**	**TOTAL**	**AÑO 0**
	EQUIPO OFICINA			**$ 6.445,96**
1	TELEFAX PANASONIC	$ 115,00	$ 115,00	
7	COMPUTADORA XTRATECH	$ 581,28	$ 4.068,96	
1	LAPTOP	$ 1.759,00	$ 1.759,00	
3	TELEFONO PANASONIC	$ 91,00	$ 273,00	
2	IMPRESORA LEXMARK	$ 115,00	$ 230,00	
	MUEBLE DE OFICINA			**$ 3.181,28**
8	ESCRITORIO	$ 373,33	$ 2.240,00	
1	LIBRERO	$ 100,80	$ 100,80	
1	ARCHIVADOR	$ 189,28	$ 189,28	
1	MESA	$ 200,00	$ 200,00	
8	SILLAS	$ 31,90	$ 255,20	
7	SILLAS ESPERA	$ 28,00	$ 196,00	
	VEHICULO			**$ 24.000,00**
1	MITSUBISHI MONTERO	$ 24.000,00	$ 24.000,00	
TOTAL INVERSION				**$ 33.627,24**

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.2.1 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, VALOR EN LIBROS Y VALOR DEL MERCADO

Tabla No. 20

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, VALOR EN LIBROS Y VALOR DEL MERCADO						
RUBROS	VALOR	VIDA UTIL AÑOS	DEPREC ANUAL	DEPRE ACUMULADA	VALOR LIBROS	VALOR MERCADO
EQUIPO OFICINA						
TELEFAX PANASONIC	$ 115,00	4	$ 28,75	$ 115,00	$ 0,00	$ 0,00
COMPUTADORA XTRATECH	$ 4.068,96	4	$ 1.017,24	$ 4.068,96	$ 0,00	$ 0,00
LAPTOP	$ 1.759,00	4	$ 439,75	$ 1.759,00	$ 0,00	$ 0,00
TELEFONO PANASONIC	$ 273,00	4	$ 68,25	$ 273,00	$ 0,00	$ 0,00
IMPRESORA LEXMARK	$ 230,00	4	$ 57,50	$ 230,00	$ 0,00	$ 0,00
MUEBLE DE OFICINA						
ESCRITORIO	$ 2.240,00	10	$ 224,00	$ 896,00	$ 1.344,00	$ 1.150,00
LIBRERO	$ 100,80	10	$ 10,08	$ 40,32	$ 60,48	$ 65,00
ARCHIVADOR	$ 189,28	10	$ 18,93	$ 75,71	$ 113,57	$ 115,00
MESA	$ 200,00	10	$ 20,00	$ 80,00	$ 120,00	$ 120,00
SILLAS	$ 255,20	10	$ 25,52	$ 102,08	$ 153,12	$ 160,00
SILLAS ESPERA	$ 196,00	10	$ 19,60	$ 78,40	$ 117,60	$ 125,00
VEHICULO						
MITSUBISHI MONTERO	$ 24.000,00	5	$ 4.800,00	$ 19.200,00	$ 4.800,00	$ 16.000,00
TOTAL	$ 33.627,24		$ 6.729,62	$ 26.918,48	$ 6.708,77	$ 17.735,00
MENSUAL			$ 560,80			

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.2.2 VALOR RECUPERACIÓN DE ACTIVOS

Tabla No. 21

VALOR DE RECUPERACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	
ESCRITORIO	$1.150,00
LIBRERO	$65,00
ARCHIVADOR	$115,00
MESA	$120,00
SILLAS	$160,00
SILLAS ESPERA	$125,00
MITSUBISHI MONTERO	$16.000,00
VALOR DE MERCADO ACTIVO FIJO	$17.735,00
VALOR EN LIBROS ACTIVO FIJO	$6.708,77
UTILIDAD BRUTA VENTA ACTIVOS FIJOS	**$11.026,23**
36,25 PARTICIPACION E IMPUESTO RENTA	$3.997,01
UTILIDAD NETA VENTA ACTIVOS FIJOS	**$7.029,22**
VALOR EN LIBRO ACTIVOS FIJOS	$6.708,77
VALOR RECUPERACIÓN ACTIVOS FIJOS	**$13.737,99**

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.3 VOLUMEN Y COSTO DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN

Tabla No. 22

PRODUCCION DE VOLUMEN DE VENTAS					
		2009	2010	2011	2012
PRODUCTO	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
ACEITE DE PALMA EN CRUDO	3100	18600	37200	43320	43680
MENSUAL	516,67	1.550,00	3.100,00	3.610,00	3.640,00

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Tabla No. 23

PROYECCIÓN DEL VALOR DE VENTAS			
PRODUCTO ACEITE DE PALMA		PRECIO	VALOR
MES	3100	$600,00	$1.860.000,00
AÑO 1	18600	$600,00	$11.160.000,00
AÑO 2	37200	$600,00	$22.320.000,00
AÑO 3	43320	$600,00	$25.992.000,00
AÑO 4	43680	$600,00	$26.208.000,00

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Tabla No. 24

ROL DE PAGOS	SALARIO BASICO	13 ERO	14 SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	IESS 12,15%	TOTAL
PRESIDENTE	$4.000,00	333,33	14,17	333,33	166,67	$ 486,00	$5.333,50
GERENTE	$2.500,00	208,33	14,17	208,33	104,17	$ 303,75	$3.338,75
CONTADOR	$700,00	58,33	14,17	58,33	29,17	$ 85,05	$945,05
SECRETARÍA	$400,00	33,33	14,17	33,33	16,67	$ 48,60	$546,10
RR.HH	$2.000,00	166,67	14,17	166,67	83,33	$ 243,00	$2.673,83
COMPRAS	$2.000,00	166,67	14,17	166,67	83,33	$ 243,00	$2.673,83
EXPORTACIÓN y VENTAS	$2.000,00	166,67	14,17	166,67	83,33	$ 243,00	$2.673,83
SUPERVISOR	$1.000,00	83,33	14,17	83,33	41,67	$ 121,50	$1.344,00
SUPERVISOR	$1.000,00	83,33	14,17	83,33	41,67	$ 121,50	$1.344,00

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Tabla No. 25

GASTO VENTAS	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
SUELDOS					
COMPRAS	$ 2.673,83	$16.043,00	$32.086,00	$32.086,00	$32.086,00
EXPORTACIÓN y VENTAS	$ 2.673,83	$ 16.043,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00
SUPERVISOR	$ 1.344,00	$ 8.064,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00
SUPERVISOR	$ 1.344,00	$ 8.064,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00
GASTOS EXPORTACIÓN				$ 60,00	
VISTO BUENO	$ 5,00	$ 30,00	$ 60,00		$ 60,00
REGISTRO COMO EXPORTADOR	$ 15,00	$ 15,00			
AISV (AUTORIZACIÓN INGRESO VEHICULO)	$ 2.000,00	$ 12.000,00	$ 28.080,00	$ 28.320,00	$ 28.560,00
REGISTRO FITOSANITARIO	$ 20,00	$ 120,00	$ 240,00	$ 240,00	$ 240,00
CERTIFICADO DE ORIGEN	$ 30,00	$ 30,00			
COSTO BANCARIO	$ 9.300,00	$ 55.800,00	$ 111.600,00	$ 129.960,00	$ 131.040,00
TRAMITE REGIMEN ADUANERO	$ 600,00	$ 3.600,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00
CUPON CORPEI	$ 27.900,00	$ 167.400,00	$ 334.800,00	$ 389.880,00	$ 393.120,00
TOTAL	$ 47.905,67	$ 287.209,00	$ 578.408,00	$ 652.088,00	$ 656.648,00

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Tabla No. 26

GASTOS ADMINISTRACIÓN	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
SUELDOS					
PRESIDENTE	$ 5.333,50	$ 32.001,00	$ 64.002,00	$ 64.002,00	$ 64.002,00
GERENTE	$ 3.338,75	$ 20.032,50	$ 40.065,00	$ 40.065,00	$ 40.065,00
CONTADOR	$ 945,05	$ 5.670,30	$ 11.340,60	$ 11.340,60	$ 11.340,60
SECRETARÍA	$ 546,10	$ 3.276,60	$ 6.553,20	$ 6.553,20	$ 6.553,20
RR.HH	$ 2.673,83	$ 16.043,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00
ARRIENDO	$ 1.000,00	$ 6.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00
SERVICIOS BASICOS	$ 300,00	$ 1.800,00	$ 3.780,00	$ 3.900,00	$ 4.080,00
TOTAL	$ 14.137,23	$ 84.823,40	$ 169.826,80	$ 169.946,80	$ 170.126,80

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.3.1 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla No. 27

	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
VENTAS	$ 1.860.000,00	$ 11.160.000,00	$ 22.320.000,00	$ 25.992.000,00	$ 26.208.000,00
-COSTO DE VENTAS	**$ 1.774.300,00**	**$ 10.645.800,00**	**$ 21.291.600,00**	**$ 24.675.960,00**	**$ 24.875.040,00**
ACEITE DE PALMA	$ 1.643.000,00	$ 9.858.000,00	$ 19.716.000,00	$ 22.959.600,00	$ 23.150.400,00
TRANSPORTE	$ 37.200,00	$ 223.200,00	$ 446.400,00	$ 519.840,00	$ 524.160,00
CENTRO DE ACOPIO	$ 34.100,00	$ 204.600,00	$ 409.200,00	$ 476.520,00	$ 480.480,00
PERDIDAS	$ 60.000,00	$ 360.000,00	$ 720.000,00	$ 720.000,00	$ 720.000,00
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	$ 85.700,00	$ 514.200,00	$ 1.028.400,00	$ 1.316.040,00	$ 1.332.960,00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
PRESIDENTE	$ 5.333,50	$ 32.001,00	$ 64.002,00	$ 64.002,00	$ 64.002,00
GERENTE	$ 3.338,75	$ 20.032,50	$ 40.065,00	$ 40.065,00	$ 40.065,00
CONTADOR	$ 945,05	$ 5.670,30	$ 11.340,60	$ 11.340,60	$ 11.340,60
SECRETARÍA	$ 546,10	$ 3.276,60	$ 6.553,20	$ 6.553,20	$ 6.553,20
RR.HH	$ 2.673,83	$ 16.043,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00
ARRIENDO	$ 1.000,00	$ 6.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00	$ 12.000,00
SERVICIOS BASICOS	$ 300,00	$ 1.800,00	$ 3.780,00	$ 3.900,00	$ 4.080,00
GASTO VENTAS					
COMPRAS	$ 2.673,83	$ 16.043,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00
EXPORTACIÓN y VENTAS	$ 2.673,83	$ 16.043,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00	$ 32.086,00
SUPERVISOR	$ 1.344,00	$ 8.064,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00
SUPERVISOR	$ 1.344,00	$ 8.064,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00	$ 16.128,00
VISTO BUENO	$ 5,00	$ 30,00	$ 60,00	$ 60,00	$ 60,00
REGISTRO COMO EXPORTADOR	$ 15,00	$ 15,00			
AISV (AUTORIZACIÓN INGRESO VEHICULO	$ 2.000,00	$ 12.000,00	$ 28.080,00	$ 28.320,00	$ 28.560,00
REGISTRO FITOSANITARIO	$ 20,00	$ 120,00	$ 240,00	$ 240,00	$ 240,00
CERTIFICADO DE ORIGEN	$ 30,00	$ 30,00			
COSTO BANCARIO	$ 9.300,00	$ 55.800,00	$ 111.600,00	$ 129.960,00	$ 131.040,00
TRAMITE REGIMEN ADUANERO	$ 600,00	$ 3.600,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00	$ 7.200,00
CUPON CORPEI	$ 27.900,00	$ 167.400,00	$ 334.800,00	$ 389.880,00	$ 393.120,00
DEPRECIACIÓN	**$ 560,80**	**$ 3.364,81**	**$ 6.729,62**	**$ 6.729,62**	$ 6.729,62
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	$ 62.042,90	$ 372.032,40	$ 748.234,80	$ 822.034,80	$ 826.774,80
COSTO OPERATIVO UNITARIO					
= UTILIDAD OPERATIVA	$ 23.657,10	$ 142.167,60	$ 280.165,20	$ 494.005,20	$ 506.185,20
UTILIDAD A. DE PART E IMP RENTA	$ 23.657,10	$ 142.167,60	$ 280.165,20	$ 494.005,20	$ 506.185,20
36,25% TRAB E IMPUESTO RENTA	$ 8.575,70	$ 51.535,76	$ 101.559,89	$ 179.076,89	$ 183.492,14
= UTIL NETA	$ 15.081,40	$ 90.631,85	$ 178.605,32	$ 314.928,32	$ 322.693,07
RESERVA LEGAL (10%)		$ 9.063,18	$ 17.860,53	$ 31.492,83	$ 32.269,31
RESERVA ESTATUTARIA (5%)		$ 4.531,59	$ 8.930,27	$ 15.746,42	$ 16.134,65
RESERVA FACULTATIVA (15%)		$ 13.594,78	$ 26.790,80	$ 47.239,25	$ 48.403,96
UTILIDADES RETENIDAS (20%)		$ 18.126,37	$ 35.721,06	$ 62.985,66	$ 64.538,61
DIVIDENDOS (50%)		$ 45.315,92	$ 89.302,66	$ 157.464,16	$ 161.346,53

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.3.1.1 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO Q*P

Tabla No. 28

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PRECIOS Y CANTIDAD

	COSTOS MENSUALES			AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4		
	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	CANTIDAD	PRECIO	VALOR
VENTAS	3.100,00	$ 600,00	$ 1.860.000,00	18.600,00	$ 600,00	$ 11.160.000,00	37.200,00	$ 600,00	$ 22.320.000,00	43.320,00	$ 600,00	$ 25.992.000,00	43.680,00	$ 600,00	$ 26.208.000,00
-COSTO DE VENTAS	**3.100,00**	**$ 553,00**	**$ 1.774.300,00**	**18.600,00**	**$ 553,00**	**$ 10.645.800,00**	**37.200,00**	**$ 553,00**	**$ 21.291.600,00**	**43.320,00**	**$ 553,00**	**$ 24.675.960,00**	**43.680,00**	**$ 553,00**	**$ 24.875.040,00**
ACEITE DE PALMA	3.100,00	$ 530,00	$ 1.643.000,00	18.600,00	$ 530,00	$ 9.858.000,00	37.200,00	$ 530,00	$ 19.716.000,00	43.320,00	$ 530,00	$ 22.959.600,00	43.680,00	$ 530,00	$ 23.150.400,00
TRANSPORTE	3.100,00	$ 12,00	$ 37.200,00	18.600,00	$ 12,00	$ 223.200,00	37.200,00	$ 12,00	$ 446.400,00	43.320,00	$ 12,00	$ 519.840,00	43.680,00	$ 12,00	$ 524.160,00
CENTRO DE ACOPIO	3.100,00	$ 11,00	$ 34.100,00	18.600,00	$ 11,00	$ 204.600,00	37.200,00	$ 11,00	$ 409.200,00	43.320,00	$ 11,00	$ 476.520,00	43.680,00	$ 11,00	$ 480.480,00
PERDIDAS	100,00	$ 600,00	$ 60.000,00	600,00	$ 600,00	$ 360.000,00	1.200,00	$ 600,00	$ 720.000,00	1.200,00	$ 600,00	$ 720.000,00	1.200,00	$ 600,00	$ 720.000,00
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**$ 85.700,00**			**$ 514.200,00**			**$ 1.028.400,00**			**$ 1.316.040,00**			**$ 1.332.960,00**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN															
PRESIDENTE	1,00	$ 5.333,50	$ 5.333,50	6,00	$ 5.333,50	$ 32.001,00	12,00	$ 5.333,50	$ 64.002,00	12,00	$ 5.333,50	$ 64.002,00	12,00	$ 5.333,50	$ 64.002,00
GERENTE	1,00	$ 3.338,75	$ 3.338,75	6,00	$ 3.338,75	$ 20.032,50	12,00	$ 3.338,75	$ 40.065,00	12,00	$ 3.338,75	$ 40.065,00	12,00	$ 3.338,75	$ 40.065,00
CONTADOR	1,00	$ 945,05	$ 945,05	6,00	$ 945,05	$ 5.670,30	12,00	$ 945,05	$ 11.340,60	12,00	$ 945,05	$ 11.340,60	12,00	$ 945,05	$ 11.340,60
SECRETARÍA	1,00	$ 546,10	$ 546,10	6,00	$ 546,10	$ 3.276,60	12,00	$ 546,10	$ 6.553,20	12,00	$ 546,10	$ 6.553,20	12,00	$ 546,10	$ 6.553,20
RR.HH	1,00	$ 2.673,83	$ 2.673,83	6,00	$ 2.673,83	$ 16.043,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00
ARRIENDO	1,00	$ 1.000,00	$ 1.000,00	6,00	$ 1.000,00	$ 6.000,00	12,00	$ 1.000,00	$ 12.000,00	12,00	$ 1.000,00	$ 12.000,00	12,00	$ 1.000,00	$ 12.000,00
SERVICIOS BASICOS	1,00	$ 300,00	$ 300,00	6,00	$ 300,00	$ 1.800,00	12,60	$ 300,00	$ 3.780,00	13,00	$ 300,00	$ 3.900,00	13,60	$ 300,00	$ 4.080,00
AGUA		$ 120,00			$ 120,00			$ 120,00			$ 120,00			$ 120,00	
LUZ		$ 80,00			$ 80,00			$ 80,00			$ 80,00			$ 80,00	
TELEFONO		$ 100,00			$ 100,00			$ 100,00			$ 100,00			$ 100,00	
GASTO VENTAS															
COMPRAS	1,00	$ 2.673,83	$ 2.673,83	6,00	$ 2.673,83	$ 16.043,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00
EXPORTACIÓN y VENTAS	1,00	$ 2.673,83	$ 2.673,83	6,00	$ 2.673,83	$ 16.043,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00	12,00	$ 2.673,83	$ 32.086,00
SUPERVISOR	1,00	$ 1.344,00	$ 1.344,00	6,00	$ 1.344,00	$ 8.064,00	12,00	$ 1.344,00	$ 16.128,00	12,00	$ 1.344,00	$ 16.128,00	12,00	$ 1.344,00	$ 16.128,00
SUPERVISOR	1,00	$ 1.344,00	$ 1.344,00	6,00	$ 1.344,00	$ 8.064,00	12,00	$ 1.344,00	$ 16.128,00	12,00	$ 1.344,00	$ 16.128,00	12,00	$ 1.344,00	$ 16.128,00
VISTO BUENO	1,00	$ 5,00	$ 5,00	6,00	$ 5,00	$ 30,00	12,00	$ 5,00	$ 60,00	12,00	$ 5,00	$ 60,00	12,00	$ 5,00	$ 60,00
REGISTRO COMO EXPORTADOR	1,00	$ 15,00	$ 15,00	1,00	$ 15,00	$ 15,00									
AISV (AUTORIZACIÓN INGRESO VEHICULO)	100,00	$ 20,00	$ 2.000,00	600,00	$ 20,00	$ 12.000,00	1.404,00	$ 20,00	$ 28.080,00	1.416,00	$ 20,00	$ 28.320,00	1.428,00	$ 20,00	$ 28.560,00
REGISTRO FITOSANITARIO	1,00	$ 20,00	$ 20,00	6,00	$ 20,00	$ 120,00	12,00	$ 20,00	$ 240,00	12,00	$ 20,00	$ 240,00	12,00	$ 20,00	$ 240,00
CERTIFICADO DE ORIGEN	1,00	$ 30,00	$ 30,00	1,00	$ 30,00	$ 30,00									
COSTO BANCARIO	0,005	$ 1.860.000,00	$ 9.300,00	0,005	$ 11.160.000,00	$ 55.800,00	0,005	$ 22.320.000,00	$ 111.600,00	0,01	$ 25.992.000,00	$ 129.960,00	0,01	$ 26.208.000,00	$ 131.040,00
TRAMITE REGIMEN ADUANERO	1,00	$ 600,00	$ 600,00	6,00	$ 600,00	$ 3.600,00	12,00	$ 600,00	$ 7.200,00	12,00	$ 600,00	$ 7.200,00	12,00	$ 600,00	$ 7.200,00
CUPON CORPEI	0,015	$ 1.860.000,00	$ 27.900,00	0,015	$ 11.160.000,00	$ 167.400,00	0,015	$ 22.320.000,00	$ 334.800,00	0,02	$ 25.992.000,00	$ 389.880,00	0,02	$ 26.208.000,00	$ 393.120,00
DEPRECIACIÓN	**1,00**	**$ 560,80**	**$ 560,80**	**6,00**	**$ 560,80**	**$ 3.364,81**	**12,00**	**$ 560,80**	**$ 6.729,62**	**12,00**	**$ 560,80**	**$ 6.729,62**	**12,00**	**$ 560,80**	**$ 6.729,62**
TOTAL COSTOS OPERATIVOS			$ 62.042,90			$ 372.032,40			$ 748.234,80			$ 822.034,80			$ 826.774,80
COSTO OPERATIVO UNITARIO															
= UTILIDAD OPERATIVA			$ 23.657,10			$ 142.167,60			$ 280.165,20			$ 494.005,20			$ 506.185,20
UTILIDAD A. DE PART E IMP RENTA			$ 23.657,10			$ 142.167,60			$ 280.165,20			$ 494.005,20			$ 506.185,20
36,25% TRAB E IMPUESTO RENTA			$ 8.575,70			$ 51.535,76			$ 101.559,89			$ 179.076,89			$ 183.492,14
= UTIL NETA			$ 15.081,40			$ 90.631,85			$ 178.605,32			$ 314.928,32			$ 322.693,07
RESERVA LEGAL (10%)						$ 9.063,18			$ 17.860,53			$ 31.492,83			$ 32.269,31
RESERVA ESTATUTARIA (5%)						$ 4.531,59			$ 8.930,27			$ 15.746,42			$ 16.134,65
RESERVA FACULTATIVA (15%)						$ 13.594,78			$ 26.790,80			$ 47.239,25			$ 48.403,96
UTILIDADES RETENIDAS (20%)						$ 18.126,37			$ 35.721,06			$ 62.985,66			$ 64.538,61
DIVIDENDOS (50%)						$ 45.315,92			$ 89.302,66			$ 157.464,16			$ 161.346,53

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.3.2 FLUJOS MENSUALES DE INGRESOS Y EGRESOS

Tabla No. 29

FLUJO MENSUAL DE INGRESOS Y EGRESOS AÑO 1

RUBROS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESO EFECTIVO													
VENTAS							***1.860.000,00***	***1.860.000,00***	***1.860.000,00***	***1.860.000,00***	***1.860.000,00***	***1.860.000,00***	***11.160.000,00***
VENTAS DEL MES 25%							465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	2.790.000,00
VENTA MES ANTERIOR 75%								1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	6.975.000,00
TOTAL ENTRADA EFECTIVO							**465.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**9.765.000,00**
DOCUMENTOS POR COBRAR												1.395.000,00	1.395.000,00
EGRESOS EFECTIVO													
COMPRA Y TRANSPORTE DE ACEITE DE PALMA							***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	**10.645.800,00**
ACEITE DE PALMA							1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	9.858.000,00
PAGO MES 30%							492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	2.957.400,00
PAGO ANTERIOR MES 70%								1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	5.750.500,00
TRANSPORTE							37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	223.200,00
CENTRO DE ACOPIO							34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	204.600,00
PERDIDAS							60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	360.000,00
TOTAL PAGO ACEITE DE PALMA							**624.200,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**9.495.700,00**
CUENTAS POR PAGAR												1.150.100,00	1.150.100,00
GASTOS DE ADMINISTRACION							14.137,23	14.137,23	14.137,23	14.137,23	14.137,23	14.137,23	84.823,40
GASTO DE VENTAS							47.868,17	47.868,17	47.868,17	47.868,17	47.868,17	47.868,17	287.209,00
TOTAL PAGO EN EFECTIVO							**686.205,40**	**1.836.305,40**	**1.836.305,40**	**1.836.305,40**	**1.836.305,40**	**2.986.405,40**	**11.017.832,40**

FLUJO MENSUAL DE INGRESOS Y EGRESOS AÑO 2

RUBROS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESO EFECTIVO													
VENTAS	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	1.860.000,00	22.320.000,00
VENTAS DEL MES 25%	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	465.000,00	5.580.000,00
VENTA MES ANTERIOR 75%		1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	1.395.000,00	15.345.000,00
TOTAL ENTRADA EFECTIVO	**465.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**1.860.000,00**	**20.925.000,00**
DOCUMENTOS POR COBRAR												1.395.000,00	1.395.000,00
EGRESOS EFECTIVO													
COMPRA Y TRANSPORTE DE ACEITE DE PALMA	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	***1.774.300,00***	**21.291.600,00**
ACEITE DE PALMA	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	1.643.000,00	19.716.000,00
PAGO MES 30%	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	492.900,00	5.914.800,00
PAGO ANTERIOR MES 70%		1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	1.150.100,00	12.651.100,00
TRANSPORTE	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	446.400,00
CENTRO DE ACOPIO	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	34.100,00	409.200,00
PERDIDAS	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	720.000,00
TOTAL PAGO ACEITE DE PALMA	**624.200,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**1.774.300,00**	**20.141.500,00**
CUENTAS POR PAGAR												1.150.100,00	1.150.100,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	14.152,23	169.826,80
GASTO DE VENTAS	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	48.200,67	578.408,00
TOTAL PAGO EN EFECTIVO	**686.552,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**1.836.652,90**	**2.986.752,90**	**22.039.834,80**

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Tabla No. 30

FLUJO MENSUAL DE INGRESOS Y EGRESOS AÑO 3

RUBROS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESO EFECTIVO													
VENTAS	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	2.166.000,00	25.992.000,00
VENTAS DEL MES 25%	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	541.500,00	6.498.000,00
VENTA MES ANTERIOR 75%		1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	1.624.500,00	17.869.500,00
TOTAL ENTRADA EFECTIVO	**541.500,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**2.166.000,00**	**24.367.500,00**
DOCUMENTOS POR COBRAR												1.624.500,00	1.624.500,00
EGRESOS EFECTIVO													
COMPRA Y TRANSPORTE DE ACEITE DE PALMA	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	***2.056.330,00***	**24.675.960,00**
ACEITE DE PALMA	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	1.913.300,00	22.959.600,00
PAGO MES 30%	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	573.990,00	6.887.880,00
PAGO ANTERIOR MES 70%		1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	1.339.310,00	14.732.410,00
TRANSPORTE	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	43.320,00	519.840,00
CENTRO DE ACOPIO	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	39.710,00	476.520,00
PERDIDAS	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	720.000,00
TOTAL PAGO ACEITE DE PALMA	**717.020,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**2.056.330,00**	**23.336.650,00**
CUENTAS POR PAGAR												1.339.310,00	1.339.310,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	14.162,23	169.946,80
GASTO DE VENTAS	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	54.340,67	652.088,00
TOTAL PAGO EN EFECTIVO	**785.522,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**2.124.832,90**	**3.464.142,90**	**25.497.994,80**

FLUJO MENSUAL DE INGRESOS Y EGRESOS AÑO 4

RUBROS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESO EFECTIVO													
VENTAS	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	2.184.000,00	26.208.000,00
VENTAS DEL MES 25%	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	546.000,00	6.552.000,00
VENTA MES ANTERIOR 75%		1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	1.638.000,00	18.018.000,00
TOTAL ENTRADA EFECTIVO	**546.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**2.184.000,00**	**24.570.000,00**
DOCUMENTOS POR COBRAR												1.638.000,00	1.638.000,00
EGRESOS EFECTIVO													
COMPRA Y TRANSPORTE DE ACEITE DE PALMA	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**24.875.040,00**
ACEITE DE PALMA	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	1.929.200,00	23.150.400,00
PAGO MES 30%	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	578.760,00	6.945.120,00
PAGO ANTERIOR MES 70%		1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	1.350.440,00	14.854.840,00
TRANSPORTE	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	43.680,00	524.160,00
CENTRO DE ACOPIO	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	40.040,00	480.480,00
PERDIDAS	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	720.000,00
TOTAL PAGO ACEITE DE PALMA	**722.480,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**2.072.920,00**	**23.524.600,00**
CUENTAS POR PAGAR												1.350.440,00	1.350.440,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	14.177,23	170.126,80
GASTO DE VENTAS	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	54.720,67	656.648,00
TOTAL PAGO EN EFECTIVO	**791.377,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**2.141.817,90**	**3.492.257,90**	**25.701.814,80**

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla No. 31

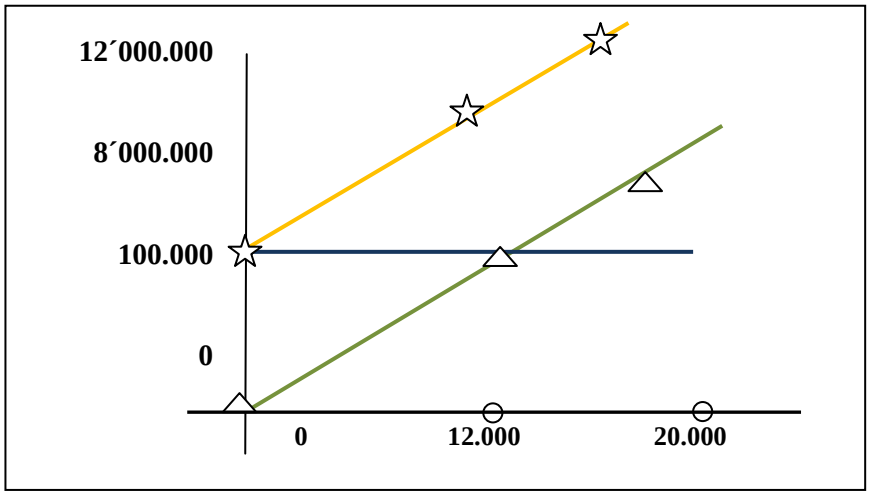
DATOS AÑO 1

RUBROS	TOTAL	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
VOLUMEN DE VENTAS	18.600,00		
FACTOR COSTO			
COMPRA ACEITE DE PALMA	$ 10.645.800,00		$ 10.645.800,00
GASTOS ADMINISTRACIÓN	$ 84.823,40	$ 84.823,40	
GASTOS VENTAS	$ 287.209,00		$ 287.209,00
DEPRECIACION	$ 3.364,81	$ 3.364,81	
TOTAL COSTOS	$ 11.021.197,21	$ 88.188,21	$ 10.933.009,00
PV	$ 600,00		
CVU	$ 592,54		
INGRESOS	$ 11.160.000,00		

ECUACIÓN INGRESO

Q=CF/(PV-CVU) Q= 11.817,49 UNIDADES

7.090.494,48 = 7.090.494,48



4.5 CAPITAL DE TRABAJO

Tabla No. 32

INVERSIONES Y CAPITAL DE TRABAJO				
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INVERSIONES				
EQUIPO OFICINA				
TELEFAX PANASONIC	$ 115,00			
COMPUTADORA XTRATECH	$ 4.068,96			
LAPTOP	$ 1.759,00			
TELEFONO PANASONIC	$ 273,00			
IMPRESORA LEXMARK	$ 230,00			
MUEBLE DE OFICINA				
ESCRITORIO	$ 2.240,00			
LIBRERO	$ 100,80			
ARCHIVADOR	$ 189,28			
MESA	$ 200,00			
SILLAS	$ 255,20			
SILLAS ESPERA	$ 196,00			
VEHICULO				
MITSUBISHI MONTERO	$ 24.000,00			
TOTAL INVERSIONES	**$ 33.627,24**			
CAPITAL DE TRABAJO				
ACTIVO CORRIENTE				
BANCOS				
ACEITE DE PALMA 30%	$ 492.900,00	492.900,00	573.990,00	578.760,00
ACEITE DE PALMA 70%	$ 1.150.100,00	1.150.100,00	1.339.310,00	1.350.440,00
TRANSPORTE	$ 37.200,00	37.200,00	43.320,00	43.680,00
CENTRO DE ACOPIO	$ 34.100,00	34.100,00	39.710,00	40.040,00
PERDIDAS	$ 60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
GASTOS ADMINISTRACION	$ 14.137,23	14.152,23	14.162,23	14.177,23
GASTO VENTAS	$ 47.868,17	48.200,67	54.340,67	54.720,67
TOTAL BANCOS	**$ 1.836.305,40**	**$ 1.836.652,90**	**$ 2.124.832,90**	**$ 2.141.817,90**
DOCUMENTOS POR COBRAR 75%	$ 1.395.000,00	1.395.000,00	1.624.500,00	1.638.000,00
VENTAS ANTERIOR MES				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**$ 3.231.305,40**	**$ 3.231.652,90**	**$ 3.749.332,90**	**$ 3.779.817,90**
PASIVO CORRIENTE				
CUENTAS POR PAGAR	$ 1.150.100,00	1.150.100,00	1.339.310,00	1.350.440,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	**$ 1.150.100,00**	**$ 1.150.100,00**	**$ 1.339.310,00**	**$ 1.350.440,00**
CAPITAL DE TRABAJO	**$ 2.081.205,40**	**$ 2.081.552,90**	**$ 2.410.022,90**	**$ 2.429.377,90**
		$ 347,50	**$ 328.470,00**	**$ 19.355,00**

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.6 FINANCIAMIENTO DE COSTOS E INVERSIONES

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE CAPITAL INICIAL

FINANCIAMIENTO DE INVERSIONES Y CAPITAL DE TRABAJO

RUBROS	TOTAL	PRESTAMO	ACCIONISTAS
AÑO 0			
ACTIVOS FIJOS	$ 33.627,24	$ 28.068,96	$ 5.558,28
CAPITAL DE TRABAJO	$ 2.081.205,40	$ 0,00	$ 2.081.205,40
TOTAL	$ 2.114.832,64	$ 28.068,96	$ 2.086.763,68
PORCENTAJE	100,00%	1,33%	98,67%

El capital de trabajo en su totalidad y parte de los activos fijo serán financiados a través de 5 accionistas con 417.352,736 de aportación cada uno.

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Tabla No.34

TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL DEL PRESTAMO CUOTA FIJA

AÑOS	DEUDA INICIAL	PAGO INTERES 18%	PAGO CAPITAL	CUOTA	DEUDA FINAL
		18%			
0	$ 28.068,96	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 28.068,96
1	$ 28.068,96	$ 5.052,41	$ 5.381,91	$ 10.434,32	$ 22.687,05
2	$ 22.687,05	$ 4.083,67	$ 6.350,65	$ 10.434,32	$ 16.336,41
3	$ 16.336,41	$ 2.940,55	$ 7.493,76	$ 10.434,32	$ 8.842,64
4	$ 8.842,64	$ 1.591,68	$ 8.842,64	$ 10.434,32	$ 0,00
TOTAL		$ 13.668,31	$ 28.068,96	$ 41.737,27	

$$R= \frac{A}{\frac{1-(1+i)^{-n}}{i}} = \frac{28068,96}{\frac{1-(1,18)^{-4}}{0,18}} = \frac{28068,96}{\frac{0,48421112485}{0,18}} =$$

R=10434,32

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

Cuadro No. 5

COSTO DE PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL WACC	
TASA DE INTERES BANCARIA DE LA MICROEMPRESA	18%
TASA DEL INVERSIONISTA	
TASA DE INTERÉS REAL	6%
PRIMA DE INFLACIÓN	9,50%
PRIMA DE RIESGO	7%
TASA DE RENDIMIENTO KC	22,50%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL WACC

$$WACC = \frac{D*(KD)\ (1-T)+ P(KC)}{D+P}$$

DONDE:

D = DEUDA	28.068,96
P= PATRIMONIO	2.086.763,68
KD= TASA DE INTERES MICROEMPRESA	18%
KC= TASA DE RENDIMIENTO INVERSIONISTA	22,50%

$$WACC= \frac{28{,}068{,}96*(0{,}18)(1-{,}3625)+2.085.097{,}02(0{,}225)}{28.068{,}96+2.085.097{,}02}$$

$$WACC= \frac{472.742{,}74}{2.114.832{,}64} = 22\ \%$$

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.7 FLUJO DE CAJA DE INVERSIONISTA

Tabla No. 35

FLUJO DE CAJA CON CREDITO

RUBROS		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INVERSIONES						
EQUIPO OFICINA						
TELEFAX PANASONIC		-$ 115,00				
COMPUTADORA XTRATECH	**PRESTAMO**	**$ 4.068,96**				
LAPTOP		-$ 1.759,00				
TELEFONO PANASONIC		-$ 273,00				
IMPRESORA LEXMARK		-$ 230,00				
MUEBLE DE OFICINA						
ESCRITORIO		-$ 2.240,00				
LIBRERO		-$ 100,80				
ARCHIVADOR		-$ 189,28				
MESA		-$ 200,00				
SILLAS		-$ 255,20				
SILLAS ESPERA		-$ 196,00				
VEHICULO						
MITSUBISHI MONTERO	**PRESTAMO**	**$ 24.000,00**				
CAPITAL DE TRABAJO		**-$ 2.081.205,40**	**-$ 347,50**	**-$ 328.470,00**	**-$ 19.355,00**	
TOTAL INVERSIONES		**-$ 2.058.694,72**	**-$ 347,50**	**-$ 328.470,00**	**-$ 19.355,00**	
INGRESOS						
VENTAS DEL MES 25%			$ 2.790.000,00	$ 5.580.000,00	$ 6.498.000,00	$ 6.552.000,00
VENTAS MES ANTERIOR 75%			$ 6.975.000,00	$ 15.345.000,00	$ 17.869.500,00	$ 18.018.000,00
TOTAL INGRESOS			**$ 9.765.000,00**	**$ 20.925.000,00**	**$ 24.367.500,00**	**$ 24.570.000,00**
COSTOS DE OPERACIÓN						
COMPRA DE ACEITE DE PALMA						
ACEITE DE PALMA 30%			**-$ 2.957.400,00**	**-$ 5.914.800,00**	**-$ 6.887.880,00**	**-$ 6.945.120,00**
ACEITE DE PALMA 70%			**-$ 5.750.500,00**	**-$ 12.651.100,00**	**-$ 14.732.410,00**	**-$ 14.854.840,00**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			-$ 84.823,40	-$ 169.826,80	-$ 169.946,80	-$ 170.126,80
GASTO DE VENTAS			-$ 287.209,00	-$ 578.408,00	-$ 652.088,00	-$ 656.648,00
DEPRECIACIÓN			-$ 560,80	-$ 3.364,81	-$ 6.729,62	-$ 6.729,62
AMORTIZACIÓN						
PERDIDAS			-$ 60.000,00	-$ 360.000,00	-$ 720.000,00	-$ 720.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL			**$ 624.506,80**	**$ 1.247.500,39**	**$ 1.198.445,58**	**$ 1.216.535,58**
INTERESES			-$ 5.052,41	-$ 4.083,67	-$ 2.940,55	-$ 1.591,68
UTIL ANTES IMP RENTA Y PARTICIP			**$ 619.454,39**	**$ 1.243.416,72**	**$ 1.195.505,03**	**$ 1.214.943,91**
PART. E IMPUESTO RENTA 36,25%			-$ 224.552,21	-$ 450.738,56	-$ 433.370,57	-$ 440.417,17
UTILIDAD NETA			**$ 394.902,17**	**$ 792.678,16**	**$ 762.134,46**	**$ 774.526,74**
DEPRECIACIÓN			$ 560,80	$ 3.364,81	$ 6.729,62	$ 6.729,62
AMORTIZACIÓN						
FLUJO BRUTO DE CAJA			**$ 395.462,97**	**$ 796.042,97**	**$ 768.864,07**	**$ 781.256,36**
RECUPERACIONES						
CAPITAL DE TRABAJO						$ 2.429.377,90
RECUPERACIONES DE ACTIVO FIJO						$ 13.737,99
PAGO PRINCIPAL			-$ 5.381,91	-$ 6.350,65	-$ 7.493,76	-$ 8.842,64
FLUJO NETO DE CAJA		**-$ 2.058.694,72**	**$ 389.733,57**	**$ 461.222,32**	**$ 742.015,31**	**$ 3.215.529,61**

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

Tabla No. 36

FLUJO DE CAJA SIN CREDITO

RUBROS		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INVERSIONES						
EQUIPO OFICINA						
TELEFAX PANASONIC		$ (115,00)				
COMPUTADORA XTRATECH	**PRESTAMO**	$ (4.068,96)				
LAPTOP		$ (1.759,00)				
TELEFONO PANASONIC		$ (273,00)				
IMPRESORA LEXMARK		$ (230,00)				
MUEBLE DE OFICINA						
ESCRITORIO		$ (2.240,00)				
LIBRERO		$ (100,80)				
ARCHIVADOR		$ (189,28)				
MESA		$ (200,00)				
SILLAS		$ (255,20)				
SILLAS ESPERA		$ (196,00)				
VEHICULO						
MITSUBISHI MONTERO	**PRESTAMO**	$ (24.000,00)				
CAPITAL DE TRABAJO		$ (2.081.205,40)	**$ (347,50)**	**$ (328.470,00)**	**$ (19.355,00)**	**$ -**
TOTAL INVERSIONES		**$ (2.114.832,64)**	**$ (347,50)**	**$ (328.470,00)**	**$ (19.355,00)**	**$ -**
INGRESOS						
VENTAS DEL MES			$ 2.790.000,00	$ 5.580.000,00	$ 6.498.000,00	$ 6.552.000,00
VENTAS MES ANTERIOR			$ 6.975.000,00	$ 15.345.000,00	$ 17.869.500,00	$ 18.018.000,00
TOTAL INGRESOS			**$ 9.765.000,00**	**$ 20.925.000,00**	**$ 24.367.500,00**	**$ 24.570.000,00**
COSTOS DE OPERACIÓN						
COMPRA DE ACEITE DE PALMA						
ACEITE DE PALMA 30%			**$ (2.957.400,00)**	**$ (5.914.800,00)**	**$ (6.887.880,00)**	**$ (6.945.120,00)**
ACEITE DE PALMA 70%			**$ (5.750.500,00)**	**$ (12.651.100,00)**	**$ (14.732.410,00)**	**$ (14.854.840,00)**
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			$ (84.823,40)	$ (169.826,80)	$ (169.946,80)	$ (170.126,80)
GASTO DE VENTAS			$ (287.209,00)	$ (578.408,00)	$ (652.088,00)	$ (656.648,00)
DEPRECIACIÓN			$ (560,80)	$ (3.364,81)	$ (6.729,62)	$ (6.729,62)
AMORTIZACIÓN						
PERDIDAS			$ (60.000,00)	$ (360.000,00)	$ (720.000,00)	$ (720.000,00)
UTILIDAD OPERACIONAL			**$ 624.506,80**	**$ 1.247.500,39**	**$ 1.198.445,58**	**$ 1.216.535,58**
INTERESES						
UTIL ANTES IMP RENTA Y PARTICIP			**$ 624.506,80**	**$ 1.247.500,39**	**$ 1.198.445,58**	**$ 1.216.535,58**
PART. E IMPUESTO RENTA 36,25%			-$ 226.383,71	-$ 452.218,89	-$ 434.436,52	-$ 440.994,15
UTILIDAD NETA			**$ 398.123,08**	**$ 795.281,50**	**$ 764.009,06**	**$ 775.541,43**
DEPRECIACIÓN			$ 560,80	$ 3.364,81	$ 6.729,62	$ 6.729,62
AMORTIZACIÓN						
FLUJO BRUTO DE CAJA			**$ 398.683,89**	**$ 798.646,31**	**$ 770.738,68**	**$ 782.271,05**
RECUPERACIONES						
CAPITAL DE TRABAJO						$ 2.429.377,90
RECUPERACIONES DE ACTIVO FIJO						$ 13.737,99
PAGO PRINCIPAL						
FLUJO NETO DE CAJA		**$ (2.114.832,64)**	**$ 398.336,39**	**$ 470.176,31**	**$ 751.383,68**	**$ 3.225.386,94**

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.8 INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Tabla No 37

4.8.1 VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FNC	VAN AL 29%
0	$ (2.058.694,72)	$ (2.058.694,72)
1	$ 389.733,57	$ 302.119,04
2	$ 461.222,32	$ 277.160,22
3	$ 742.015,31	$ 345.655,71
4	$ 3.215.529,61	$ 1.161.164,29
VAN AL 29%		$ 27.404,54

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.8.2 TASA INTERNA DE RETORNO

Tabla No. 38

TASA INTERNA DE RETORNO TIR

AÑOS	FNC	VAN AL 29%	VAN AL 30%
0	(2.058.694,72)	(2.058.694,72)	(2.058.694,72)
1	389.733,57	302.119,04	299.795,05
2	461.222,32	277.160,22	272.912,62
3	742.015,31	345.655,71	337.740,24
4	3.215.529,61	1.161.164,29	1.125.846,30
VAN		27.404,54	(22.400,52)

TIR = 29+(30-29)(27.404,54/(27.404,54-(-22.400,52))

TIR = 29,55 %

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009.

4.8.3 PERIODO RECUPERACIÓN DE INVERSION

Tabla No. 39

PERIODO RECUPERACION CAPITAL

AÑOS	FNC	VAN AL 29%	EVAN AL 29%
0	$ (2.058.694,72)	$ (2.058.694,72)	$ (2.058.694,72)
1	$ 389.733,57	$ 302.119,04	$ (1.756.575,68)
2	$ 461.222,32	$ 277.160,22	$ (1.479.415,46)
3	$ 742.015,31	$ 345.655,71	$ (1.133.759,75)
4	$ 3.215.529,61	$ 1.161.164,29	$ 27.404,54

$ 1.161.164,29
$ (1.133.759,75)

(0,98)

3,98

4.8.4 RELACION BENEFICIO/COSTO

Tabla No. 40

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
ACTIVO	NO FINANC	FINANCIAM	NO FINANC	FINANCIAM	NO FINANC	FINANCIAM	NO FINANC	FINANCIAM
ACTIVO CORRIENTE								
BANCOS	$ 1.836.305,40	$ 1.836.305,40	$ 1.836.652,90	$ 1.836.652,90	$ 2.124.832,90	$ 2.124.832,90	$ 2.141.817,90	$ 2.141.817,90
INVERSIONES TEMPORALES		$ 43.298,83		$ 87.317,03				
DOCUMENTOS X COBRAR	$ 1.395.000,00	$ 1.395.000,00	$ 1.395.000,00	$ 1.395.000,00	$ 1.624.500,00	$ 1.624.500,00	$ 1.638.000,00	$ 1.638.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**$ 3.231.305,40**	**$ 3.274.604,23**	**$ 3.231.652,90**	**$ 3.318.969,93**	**$ 3.749.332,90**	**$ 3.749.332,90**	**$ 3.779.817,90**	**$ 3.779.817,90**
ACTIVO FIJO								
EQUIPO OFICINA								
TELEFAX PANASONIC	$ 115,00	$ 115,00	$ 115,00	$ 115,00	$ 115,00	$ 115,00	$ 115,00	$ 115,00
COMPUTADORA XTRATECH	$ 4.068,96	$ 4.068,96	$ 4.068,96	$ 4.068,96	$ 4.068,96	$ 4.068,96	$ 4.068,96	$ 4.068,96
LAPTOP	$ 1.759,00	$ 1.759,00	$ 1.759,00	$ 1.759,00	$ 1.759,00	$ 1.759,00	$ 1.759,00	$ 1.759,00
TELEFONO PANASONIC	$ 273,00	$ 273,00	$ 273,00	$ 273,00	$ 273,00	$ 273,00	$ 273,00	$ 273,00
IMPRESORA LEXMARK	$ 230,00	$ 230,00	$ 230,00	$ 230,00	$ 230,00	$ 230,00	$ 230,00	$ 230,00
MUEBLE DE OFICINA								
ESCRITORIO	$ 2.240,00	$ 2.240,00	$ 2.240,00	$ 2.240,00	$ 2.240,00	$ 2.240,00	$ 2.240,00	$ 2.240,00
LIBRERO	$ 100,80	$ 100,80	$ 100,80	$ 100,80	$ 100,80	$ 100,80	$ 100,80	$ 100,80
ARCHIVADOR	$ 189,28	$ 189,28	$ 189,28	$ 189,28	$ 189,28	$ 189,28	$ 189,28	$ 189,28
MESA	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00
SILLAS	$ 255,20	$ 255,20	$ 255,20	$ 255,20	$ 255,20	$ 255,20	$ 255,20	$ 255,20
SILLAS ESPERA	$ 196,00	$ 196,00	$ 196,00	$ 196,00	$ 196,00	$ 196,00	$ 196,00	$ 196,00
VEHICULO								
MITSUBISHI MONTERO	$ 24.000,00	$ 24.000,00	$ 24.000,00	$ 24.000,00	$ 24.000,00	$ 24.000,00	$ 24.000,00	$ 24.000,00
TOTAL ACTIVO FIJO BRUTO	**$ 33.627,24**	**$ 33.627,24**	**$ 33.627,24**	**$ 33.627,24**	**$ 33.627,24**	**$ 33.627,24**	**$ 33.627,24**	**$ 33.627,24**
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	$ (3.364,81)	$ (3.364,81)	$ (10.094,43)	$ (10.094,43)	$ (16.824,05)	$ (16.824,05)	$ (23.553,67)	$ (23.553,67)
TOTAL ACTIVO FIJOS NETOS	**$ 30.262,44**	**$ 30.262,44**	**$ 23.532,82**	**$ 23.532,82**	**$ 16.803,20**	**$ 16.803,20**	**$ 10.073,58**	**$ 10.073,58**
TOTAL ACTIVOS	**$ 3.261.567,84**	**$ 3.304.866,67**	**$ 3.255.185,72**	**$ 3.342.502,75**	**$ 3.766.136,10**	**$ 3.766.136,10**	**$ 3.789.891,48**	**$ 3.789.891,48**
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE								
PASIVO CORRIENTE								
CUENTAS POR PAGAR	$ 1.150.100,00	$ 1.150.100,00	$ 1.150.100,00	$ 1.150.100,00	$ 1.339.310,00	$ 1.339.310,00	$ 1.350.440,00	$ 1.350.440,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	$ 1.150.100,00	$ 1.150.100,00	$ 1.150.100,00	$ 1.150.100,00	$ 1.339.310,00	$ 1.339.310,00	$ 1.350.440,00	$ 1.350.440,00
DEUDAS A LARGO PLAZO	$ 22.687,05	$ 22.687,05	$ 16.336,41	$ 16.336,41	$ 8.842,64	$ 8.842,64		
TOTAL PASIVOS	**$ 1.172.787,05**	**$ 1.172.787,05**	**$ 1.166.436,41**	**$ 1.166.436,41**	**$ 1.348.152,64**	**$ 1.348.152,64**	**$ 1.350.440,00**	**$ 1.350.440,00**
CAPITAL CONTABLE								
ACCIONES COMUNES	$ 2.086.763,68	$ 2.086.763,68	$ 2.086.763,68	$ 2.086.763,68	$ 2.086.763,68	$ 2.260.519,29	$ 2.260.519,29	$ 2.278.104,94
RESERVA LEGAL (10%)		$ 9.063,18	$ 9.063,18	$ 17.860,53	$ 17.860,53	$ 31.492,83	$ 31.492,83	$ 32.269,31
RESERVA ESTATUTARIA (5%)		$ 4.531,59	$ 4.531,59	$ 8.930,27	$ 8.930,27	$ 15.746,42	$ 15.746,42	$ 16.134,65
RESERVA FACULTATIVA (15%)		$ 13.594,78	$ 13.594,78	$ 26.790,80	$ 26.790,80	$ 47.239,25	$ 47.239,25	$ 48.403,96
UTILIDADES RETENIDAS (20%)		$ 18.126,37	$ 18.126,37	$ 35.721,06	$ 35.721,06	$ 62.985,66	$ 62.985,66	$ 64.538,61
TOTAL CAPITAL CONTABLE	$ 2.086.763,68	$ 2.132.079,61	$ 2.132.079,61	$ 2.176.066,34	$ 2.176.066,34	$ 2.417.983,45	$ 2.417.983,45	$ 2.439.451,48
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	**$ 3.259.550,74**	**$ 3.304.866,66**	**$ 3.298.516,01**	**$ 3.342.502,75**	**$ 3.524.218,98**	**$ 3.766.136,09**	**$ 3.768.423,45**	**$ 3.789.891,48**
DIFERENCIA	$ (2.017,10)	$ 0,00	$ 43.330,30	$ 0,00	$ (241.917,11)	$ 0,00	$ (21.468,03)	$ 0,00
INVERSION Y AUMENTO CAPITAL		$ 43.298,83		$ 87.317,03		$ (173.755,61)		$ (17.585,65)

Elaborado por: Francisco Cortez, año 2009

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- **CONCLUSIONES**

- El estudio de factibilidad realizado en el proyecto refleja a través de los índices financieros VAN y TIR, que este proyecto es viable para ser implementado, además de otros factores que hacen que el Ecuador sea uno de los principales exportadores de Aceite de Palma hacia el mercado mexicano y a otros países del mundo.

- Actualmente existe una oferta creciente de palma y su derivado el aceite de palma en crudo, convirtiéndose el Ecuador en el segundo productor de Palma Africana en Latinoamérica, el cuarto exportador de Aceite de Palma Africana y el segundo consumidor a nivel industrial, recibiendo un plus por premio a la calidad y por sus precios de exportación.

- México es, ha sido y será un mercado potencial para este tipo de producto, según un estudio de comercio bilateral realizado por Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), expone que el aceite de palma es un producto con potencial interesante, definiéndolo como, ¨ producto de ventas inestables a México que puede tener bunas perspectivas de comercialización ¨, la demanda ha ido en crecimiento desde el año 2002 con 4 mil T/M hasta el 2007 con 32.1 mil T/M por año visionando en el futuro una mayor demanda del producto en el mercado mexicano.

- La gran demanda se debe a los altos estándares de calidad con que se produce en el Ecuador el aceite de palma en crudo, gracias a que el país se encuentra en la ubicación perfecta para el cultivo de palma africana teniendo la mejor materia prima y los mejores insumos.

- La ecuación de la demanda proyectada refleja un crecimiento en las importaciones futuras del aceite de palma en el mercado mexicano en este año 2009 con 426.04 mil T/M, hasta el 2012 tiempo de duración del proyecto con 518.88 mil T/M, lo cual permite al proyecto ingresar a este mercado.

- Los principales competidores a nivel de países en la exportación de aceite de palma hacia México son Costa Rica, Honduras y Guatemala, con 35.45%, 27% y 22.94% respectivamente y Ecuador con un 10.94%.

- Las principales competidoras a nivel de empresas dentro del Ecuador son: LA FABRIL, DANEC, ALES, LA JOYA, EPACEM y PALESEMA

- Las características del aceite de palma en crudo se da a través de normas técnicas, (estándares de calidad), que deben cumplir los países para proceder con las exportaciones de aceite crudo de palma, según la NIOP (National Institute Of Oilseed Products), las principales condiciones son que la acidez del aceite no supere el 5 por ciento y que la humedad más las impurezas igualmente no superen el 1 por ciento al momento de ser embarcados.

- El transporte del aceite de palma se lo realiza a través de tanquero que están cubiertos en su interior de acero inoxidable, evitando la contaminación del producto en su interior, uno de los principales transportistas es COTPALMEXO.

- El buque de la misma forma contiene paredes acero inoxidable y posee las características o la misma forma de un buque transportador de petróleo.

- La ubicación de la empresa es en encontrará el Conjunto Balcón Metropolitano, en las calles Juan Acevedo entre Las Casas y la Obispo Díaz de la Madrid, en la Provincia de Pichincha, Quito-Ecuador.

- La ubicación se provee de todos los servicios necesarios luz, agua, línea telefónica e internet, para que el proyecto funcione, además que conecta con los diferentes puntos del Ecuador.

- El Recurso Humano será colocado de acuerdo al requerimiento del cargo y lo realizara el Departamento de recursos Humanos, siendo de vital importancia para alcanzar los objetivos del proyecto.

- El Recurso Humano para exportar el aceite de palma son especialistas en el área de Comercio Exterior, con conocimiento de llenar formularios de exportación.

- El saber llenar la documentación para la exportación es indispensable, si existe errores puede haber retraso en la entrega del producto, y producir perdidas a la empresa.

- El tamaño del proyectó se basara en el número de toneladas métricas (T/M) de aceite de palma en crudo que requieran las refinadoras mexicanas, demanda insatisfecha, se ha estimado que se puede exportar un mínimo de 3.100 T/M, mensualmente, para generar rentabilidad.

- En un mediano plazo se podrá buscar nuevos proveedores, para incrementar la exportación, y ampliar el tamaño del proyecto para generar mayores beneficios para el proyecto, las empresas mexicanas y el país.

- El VAN valor actual neto, índice que refleja la valoración de las inversiones en los activos fijos, indica en este proyecto con $27.404,54, siendo un valor mayor a cero que se generan ganancias por encima de la rentabilidad concurriendo que es un proyecto que debe aceptarse.

- La TIR obtenida en el estudio financiero del proyecto es de un 29.55%, que a comparación del costo promedio o tasa de descuento con el 22%, expresa que se tiene una inversión mayor a los recursos fuera del proyecto.

- Las formas de tener el financiamiento en el proyecto, es a través de accionistas y préstamos bancarios, siendo el aporte de accionistas el de mayor importancia para el capital de trabajo que se necesita dentro del mismo y el préstamo utilizado para la compra del activo fijo.

- **RECOMENDACIONES**

- Si se debe realizar la inversión del proyecto por su alta rentabilidad, reflejados a través del VAN y el TIR.

- Buscar inversionistas interesados en el negocio, para contar con el suficiente capital, para poner en marcha el proyecto.

- Hacer nuevos tratos con nuevas refinadoras mexicanas para incrementar la exportación del aceite de palma.

- En un largo plazo buscar nuevos mercados para la exportación del aceite de palma, generando mayores ganancias a la empresa, nuevas plazas de empleo y ayudando a la economía del país.

- Es imperioso tener una rentabilidad pero no dejar de lado el impacto social y ambiental que genere el proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

TEXTO

1. MIRANDA MIRANDA Juan José, Gestión de Proyectos, Ed. MM, Colombia-2002, 90-300.

2. BACA URBINA Gabriel, Evaluación de Proyectos, Ed. Mc Graw Hill, México-2004, pág. 1-100.

3. CORPEI Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Guía para exportar a México, año 2008, Capítulo III, pág. 54

4. Oil World Annual 2008, VOLUMEN 1 Global analysis all major oilseeds, oils and oilmeals PAG. 36 OIL/FATS.

5. CORPEI Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Manual de costos de exportación, Ecuador-2007, pág. 16-34

6. MSC. Mercedes L. de Almeida, Comercio y Administración, Ed. DIMAXI, Ecuador-2002, pág. 4-13

7. PORTER Michael, Estrategia y ventaja competitiva, Ed. PLANETA, Colombia 2006, pág. 33, 172.

8. CORPEI Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, ¿Cómo exportar?, Ecuador 2008, pág. 7-75.

9. MSC. Mercedes L. de Almeida, Contabilidad, Ed. DIMAXI, Ecuador-2002, pág. 3-14.

10. DIRECTOR DE TESIS, IZQUIERDO MALDONADO Carlos, ESTUDIO FINANCIERO, Material de Didáctico de Apoyo.

INTERNET

1. www.bce.fin. Banco Central del Ecuador, Elaboración: DPDA/MAG, Cifras Provisionales Hasta Mayo 2007.

2. Centro de Inteligencia Comercial, PERFILES DEL PRODUCTO ACEITE DE PALMA, http://www.ecuadorexporta.org/productos/index.htm

3. http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/sector%20palma%20africana.pdf

4. http://www.tierra.org/spip/IMG/pdf/Aceite_de_Palma.pdf

5. http://es.wikipedia.org/wiki/Aceite_de_palma

6. http://www.ales.com.ec/1-1-3MundoPalma.html

7. http://www.cargill.com.mx/default.asp?ch=2000145

8. http://www.lafabril.com.ec/htm/quienes_somos2.htm

9. http://www.danec.com/index.php?menu=2&option=2&idioma=1

10. http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html

11. http://www.mic.gov.ec/index.php?option=content&task=view&id=179

12. http://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml

13. http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/rh/14/adiestramientoequipo.htm

14. http://www.aduana.gov.ec/contenido/procImportar.html

15. www.**fao**.org

16. www.**inifap**.gob.mx/

APOYO ADICIONAL

- DICCIONARIO ENCARTA 2005
- PAGINAS DE BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.
- INFORMACIÓN BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
- CORPEI – CICO
- Fuente manifiestos, Estudio realizado por Econ. Freddy López.
- REVISTA EL PAMICULTOR, editada por ANCUPA Y FEDAPAL, 2001

ANEXO

ANEXO 1:

DISEÑO DEL PLAN DE INVESTIGACIÓN Y FORMATO DE ENCUESTA

ENCUESTA A EXTRACTORAS Y EXPORTADORAS DE ACEITE DE PALMA EN CUANTO A MANEJO DE TRANSPORTE Y ESTANDARES DE CALIDAD DEL PRODUCTO

1. ¿Qué estándares de calidad exigen las empresas refinadoras mexicanas de aceite de palma para comprar el producto?

2. ¿Cuál es la forma de pago a la que se puede llegar con las empresas refinadoras mexicanas para el cobro del aceite de palma exportado?

3. ¿Qué características posee el centro de acopio y que costo tiene?

4. ¿Cuál es el tiempo prudente con el que debe estar el aceite de palma en el centro de acopio?

5. ¿Cuál es el costo F.O.B del aceite de palma en crudo?

6. ¿Cuál es el tiempo de entrega de 3.100 t/m de aceite de palma en crudo?

7. ¿Cuál es la forma de pago a la que se puede llegar para la compra de aceite de palma en crudo?

8. ¿Cuál es el porcentaje de acidez y humedad que ofrece la empresa en el aceite de palma?

9. ¿Por qué la P.E.X.A no refina el aceite de palma?

10. ¿Qué documentación se necesita para que el transporte (tanqueros) ingresen a la planta y al centro de acopio en el puerto marítimo?

11. ¿Qué tiempo se demora en cargar el aceite de palma al tanquero?

12. ¿Qué tiempo se demora el transporte en llegar con el producto al centro de acopio en el puerto marítimo?

13. ¿Qué recubrimiento tiene el tanquero para transportar el aceite de palma?

14. ¿Qué empresa transporta el aceite de palma al centro de acopio?

15. ¿Qué empresas mexicanas compran el producto?

16. ¿Cómo son los itinerarios y que empresa de navieras transportan el aceite de palma a México?

ANEXO 2: Exportaciones de aceite de palma años 2004

Exportaciones Aceite de Palma
Por País Destino En Toneladas
Año 2004

MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENEZUELA	3.176	1.033	9.482	3.077	9.500	979	12.550	1.016	7.990	-	74	6.011	**54.888,3**
COLOMBIA	809	1.034	1.742	3.114	2.257	1.374	1.935	2.966	1.081	1.286	1.662	1.372	**20.632,9**
CHILE	363	210	219	239	582	285	526	232		350	324	191	**3.521,0**
PERU	86	109	67	98	247	186	57			49	408	198	**1.505,5**
BRASIL							17	95	51			53	**215,6**
ESPAÑA							67				132		**199,0**
CUBA						18				38	23	22	**100,8**
JAMAICA											32	16	**48,0**
MEXICO												44	**44,4**
ARGENTINA			16					15				10	**41,1**
BOLIVIA					191						21		**211,5**
ZONA FRANCA			3		4								**7,0**
INGLATERRA									5	-			**4,5**
ITALIA			1										**0,7**
FRANCIA										0,2			**0,2**
TOTAL	**4.433**	**2.387**	**11.530**	**6.528**	**12.782**	**2.841**	**15.152**	**4.325**	**9.127**	**1.724**	**2.675**	**7.917**	**81.420**

FUENTE: MANIFIESTOS

ANEXO 3: Exportaciones de aceite de palma años 2005

Exportaciones Aceite de Palma
Por País Destino
En Toneladas
Año 2005

MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
MEXICO	516	8.572	6.873	197	8.604	5.499	5.325	7.644	83	79	694	2.236	**46.323**
EUROPA	-	53	3.285	81	18.188	3.000	1.228	8.072	1.000				**34.908**
VENEZUELA	2.024	4.000	3.078	50	59	5.000	2.062	3.490	78	1.126	3.098	3.083	**27.150**
BRASIL	53	-	-	3.400	3.600			578		14			**7.645**
COLOMBIA	1.443	1.874	588	456	670	281	64	210	568	507	571	766	**7.997**
PERU	143	180	139	252	245	248	3.927	100	257	132	581	70	**6.273**
CHILE	228	175	171	300	102	298	187		240	331	965	610	**3.607**
EE.UU	3	-		-	-		49			918		2.801	**3.771**
ARGENTINA	176	74	33	25	109		15		34	73	10	62	**610**
CUBA	2	37		28	-	29	16			67	64	20	**264**
ANGOLA					113								**113**
JAMAICA												31	**31**
TOTAL	**4.588**	**14.966**	**14.166**	**4.790**	**31.690**	**14.355**	**12.873**	**20.094**	**2.260**	**3.247**	**5.984**	**9.680**	**138.694**

FUENTE: MANIFIESTOS

ANEXO 4: Exportaciones de aceite de palma años 2006

Exportaciones Aceite de Palma
Por País Destino
En Toneladas
Año 2006

MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENEZUELA	9.132,4		9.779,0	5.313,0	10.981,3	11.650	2.998	80	6.014	140	12.493	9.286	**77.865**
EE.UU.	14,4			5.844,5		6.002	5.002						**16.862**
MEXICO	130,2	318,9	9.388,6	7.252,1	157,4	4.532	131	315	289	184	155	156	**23.010**
COLOMBIA	1.024,2	830,8	1.102,9	980,5	1.280,5	920	1.570	1.313	1.292	1.191	1.122	1.321	**13.948**
CHILE	724,9	707,6	401,3	359,8	483,6	329	479	930	893	1.582	751	628	**8.268**
PERU	351,2	285,9	328,6	338,2	321,8	406	415	545	630	250	699	376	**4.945**
PANAMA	1.032,5					981							**2.014**
ARGENTINA	26,3	3,5	17,8	79,1	27,8	28	24	90	34	80	24	139	**572**
ESPAÑA						69					46	221	**335**
CUBA	47,6		20,3		56,1	-			42			1	**167**
JAMAICA		16,5	19,6					18	21				**75**
INDIA										14			**14**
BRASIL											3	1	**5**
TOTAL	**12.483,7**	**2.163,3**	**21.058,2**	**20.167,2**	**13.308,5**	**24.915,6**	**10.617,2**	**3.290,8**	**9.214,1**	**3.440,4**	**15.292,9**	**12.128,9**	**148.080,9**

FUENTE: MANIFIESTOS

ANEXO 5: Exportaciones de aceite de palma años 2007

EXPORTACIONES TOTALES DE ACEITE CRUDO DE PALMA POR PRODUCTO

EN TM

AÑO 2007

PAIS	TM
VENEZUELA	59.838,19
EUROPA	37.506,53
MEXICO	24.037,20
PERU	18.341,30
REP. DOMINICANA	3.589,46
ANGOLA	443,29
TOTAL	**143.755,96**

ANEXO 6: TRAFICO DE BUQUES

Tráfico de Buques

Información del Tráfico de Buques	
Fecha:	Mayo 22 - 2009
Día:	Viernes
Hora:	10:45

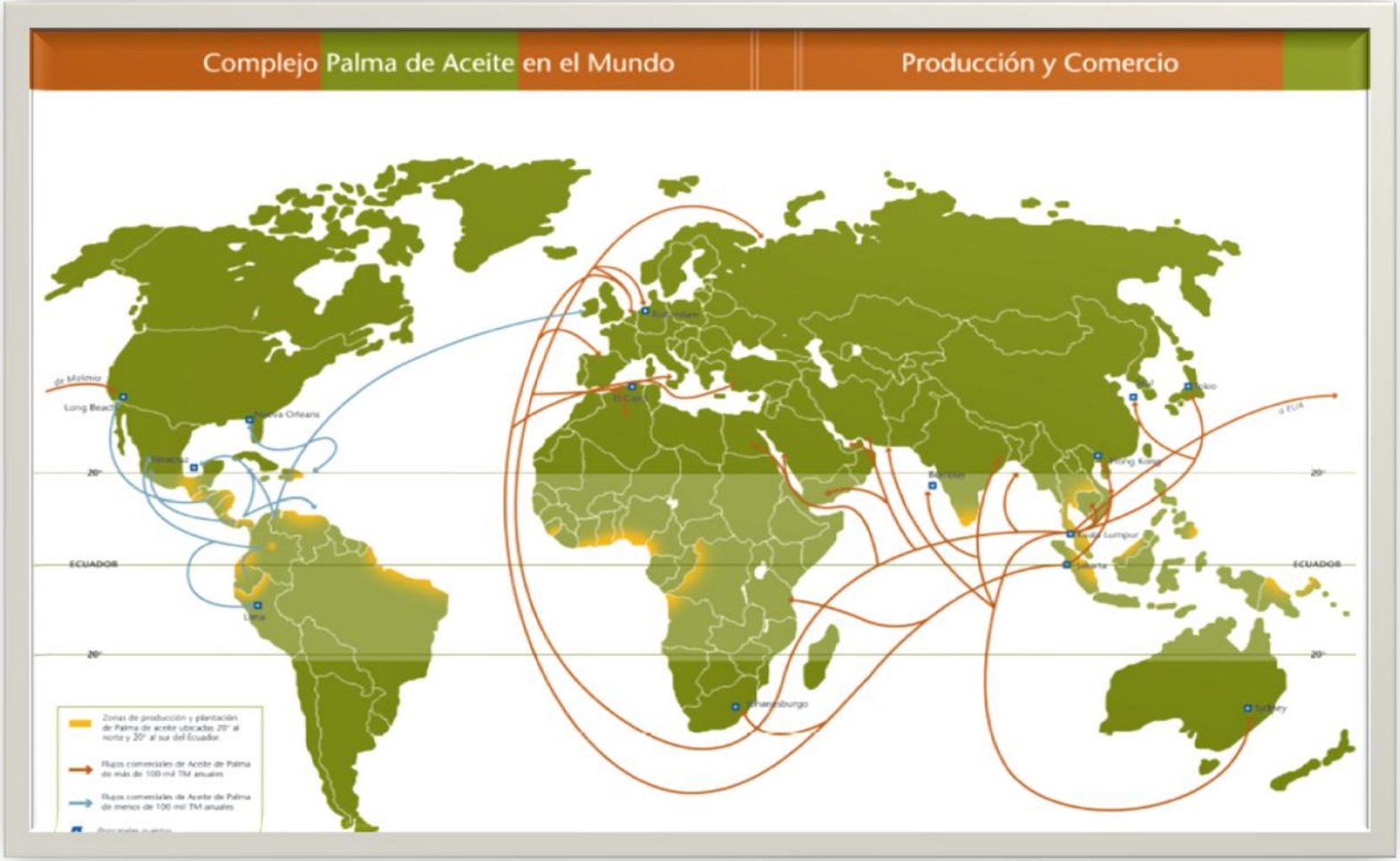
DATA	Pleamar	Bajamar
1ra.	02:28	08:17
2da.	14:26	20:49
PUERTO NUEVO	**Pleamar**	**Bajamar**
1ra.	04:09	10:30
2da.	16:23	23:18

Atracados

Buque	Esl.	Ag.	Atraque	Reg.	Mlle.	Import.	Export.	Banano	Etd.	Procedencia	IMO	Horas
MSC MONTEREY	275	MSC	22/MAY/2009 7:40:00	1181	B	700 Cont.	410 Cont.	0	23-07:40	COLOMBIA	9349796	24
PEGASUS	141	TMB	21/MAY/2009 23:45:00	1295	2		75 Cont.	226,000	23-23:45	PANAMA	8713603	48
SUN UNITY	151	RUSS	21/MAY/2009	1239	3/4			220,000	25-	PANAMA	8012322	96

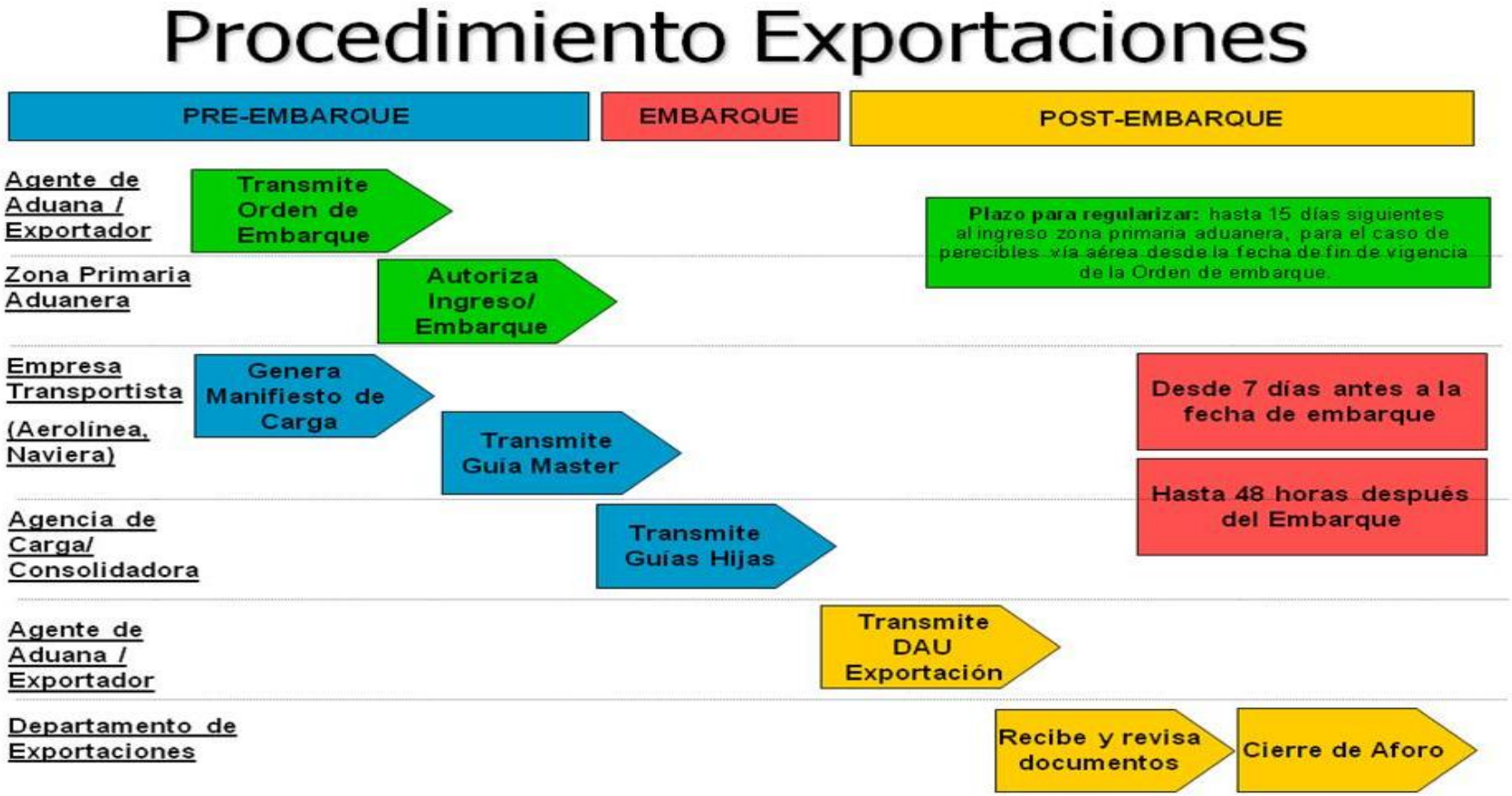
FUENTE:
http://www1.puertodeguayaquil.com/main.asp?Pagina=Trafico_Buques

ANEXO 7: PALMA EN EL MUNDO



http://www.aniame.com/pdf/Palmadeaceiteenelmundo.pdf

ANEXO 8: PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIONES



http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html

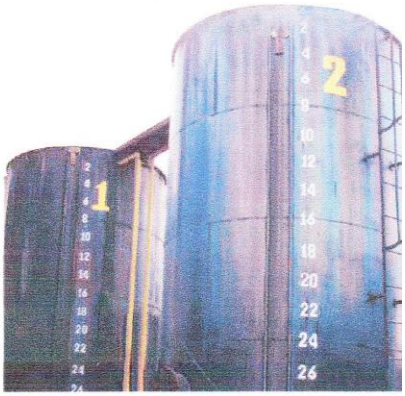
REVISTA FEDAPAL

En diciembre/2008 se mantendrá el precio de $ 580/t de aceite crudo de palma

El Consejo Directivo de FEDAPAL, en sesión ordinaria llevada a cabo el martes 2 de diciembre del 2008, resolvió recomendar a las extractoras a partir de esta fecha, mantener el mismo precio del mes anterior, es decir $ 580/t de aceite crudo de palma con 3.5% de acidez, conservando el criterio de premios y/o castigos por calidad según sea el caso.

La decisión adoptada responde a las actuales circunstancias de los precios internacionales del aceite crudo de palma en el mercado internacional de oleaginosas y al comportamiento del mercado regional y mundial de este y sus sustitutos. Cabe señalar que esta recomendación del precio ya fue notificada a APROGRACEC para los fines consiguientes.

En lo que respecta a la fruta, se sugiere igualmente el precio referencial de $ 98,60/t para la vía a Quinindé y $ 95,70/t para la vía a Quevedo. En cuanto al aporte para FEDAPAL, se resolvió mantener el mismo porcentaje del 1% durante el mes de diciembre/2008.



Arrancó Programa de Biodiésel en Colombia

Hace algunos años el Presidente de Colombia, Álvaro Uribe, declaró a la palma como "cultivo de propósito nacional". Coherente con esta declaratoria, emprendió en política de fomento del cultivo con fuertes beneficios fiscales y tributarios, fácil acceso al crédito y, últimamente, una normativa que obliga al uso de biodiésel en el territorio colombiano.

El programa contempla inicialmente una mezcla B5 (95% diesel fósil y 5% biodiésel) que ya arrancó en estas últimas semanas. Para el año 2009 prevén utilizar un mínimo de 250 mil toneladas de biodiésel, pudiéndose incrementar si es que las plantas operan adecuadamente. Con este programa, nuestros homólogos colombianos aspiran exportar solamente una pequeña proporción de su producción de aceite crudo. Tal como van las cosas, para el año 2010, Colombia consumiría toda su producción de aceite crudo de palma.

El programa prevé ir incrementando paulatinamente la mezcla, es decir podrían llegar hasta un B20 en los próximos 5 años, de tal manera que el incremento de la producción palmera en ese país sea absorbida en la producción de biodiésel.

Desde esta tribuna queremos expresar nuestro saludo y felicitación más sentida a FEDEPALMA por el extraordinario esfuerzo realizado en la consecución de este gran objetivo que beneficia a Colombia y al palmicultor del vecino país.
¡Un ejemplo a seguir!

Ecuador: El alejamiento de la UE preocupa

La decisión del mandatario Rafael Correa de no ir hacia un tratado de libre comercio con la Unión Europea, tras el fracaso de la negociación en bloque, preocupa al sector productivo que ve un limitante para abrir sus productos a nuevos mercados. Para Sebastián Borja, de la Cámara de Industriales de Pichincha, con ello Ecuador queda a la zaga de países como Colombia y Perú que han avanzado en la firma de acuerdos comerciales con EE.UU. y están por arrancar negociación con la UE. "El sector hace esfuerzos para ser eficientes, para bajar sus costos (...) pero al no poder acceder competitivamente a los mercados, eso hace que nos dejen fuera del juego". Bolivar Cevallos, presidente de la Cámara de Agricultura de la Primera Zona, señaló que todo acuerdo comercial es beneficioso en la medida que se incluyan los productos con capacidad exportable del país. "Es importante llegar a un acuerdo con la UE y, en la medida que se excluyan a los productos sensibles, existirá un mayor beneficio para el país".

(EL COMERCIO de Quito).

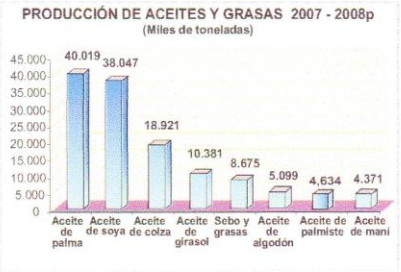
OFERTA Y CONSUMO MUNDIAL DE ACEITES Y GRASAS

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ACEITES Y GRASAS
(Miles de toneladas)

Tipo Aceite	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Aceite de soya	29.850	31.244	30.736	33.635	35.289	37.482	38.612
Aceite de palma	25.407	28.257	30.985	33.848	37.122	38.310	41.727
Aceite de colza	13.343	12.697	15.089	16.296	18.480	18.720	19.122
Aceite de girasol	7.610	8.896	9.393	9.759	11.173	10.890	9.872
Sebo y grasas	8.062	8.015	8.247	8.398	8.539	8.617	8.733
Aceite de maní	5.178	4.607	4.718	4.509	4.375	4.221	4.521
Aceite de algodón	4.221	3.992	4.371	5.008	4.915	5.060	5.138
Aceite de palmiste	3.044	3.347	3.582	3.977	4.345	4.453	4.815
Aceite de coco	3.098	3.270	3.038	3.240	3.115	3.108	3.282
Aceite de oliva	2.773	2.904	3.110	2.939	2.799	3.024	3.110
Aceite de maíz	2.016	2.017	2.025	2.135	2.274	2.326	2.386
Otros aceites	16.120	16.476	16.918	17.250	17.610	17.749	18.068
TOTAL	**120.722**	**125.722**	**132.211**	**140.994**	**150.035**	**153.960**	**159.385**

p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

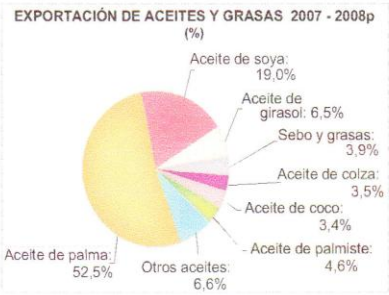


EXPORTACIÓN MUNDIAL DE ACEITES Y GRASAS
(Miles de toneladas)

Tipo Aceite	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Aceite de palma	19.415	21.864	24.253	26.506	30.068	29.878	32.842
Aceite de soya	8.716	9.327	9.090	9.771	10.396	11.128	11.585
Aceite de girasol	2.265	2.611	2.770	3.115	4.479	4.258	3.498
Sebo y grasas	2.285	2.114	2.130	2.069	2.155	2.266	2.354
Aceite de colza	1.169	997	1.504	1.425	2.101	2.049	2.108
Aceite de coco	1.776	2.036	1.842	2.285	1.975	1.978	2.108
Aceite de palmiste	1.575	1.788	1.887	2.095	2.386	2.670	2.848
Aceite de maíz	791	741	714	810	887	708	730
Aceite de oliva	469	549	744	746	737	746	766
Aceite de maní	238	228	234	169	211	202	179
Aceite de algodón	199	170	150	173	160	158	166
Otros aceites	1.726	1.844	2.047	1.972	2.023	2.102	2.103
TOTAL	**40.624**	**44.269**	**47.365**	**51.136**	**57.579**	**58.143**	**61.287**

p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

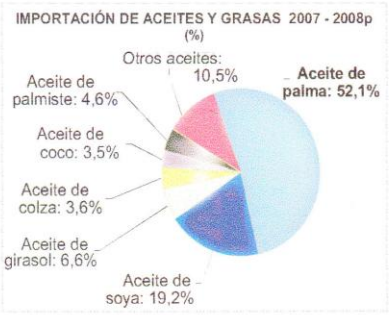


IMPORTACIÓN MUNDIAL DE ACEITES Y GRASAS
(Miles de toneladas)

Tipo Aceite	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Aceite de palma	19.253	21.893	23.972	26.623	29.342	29.413	32.752
Aceite de soya	8.904	9.054	9.052	9.599	10.274	11.351	11.625
Aceite de girasol	2.221	2.669	2.733	3.119	4.336	4.342	3.534
Sebo y grasas	2.218	2.126	2.086	2.056	2.217	2.227	2.364
Aceite de colza	1.187	1.039	1.479	1.380	2.076	2.171	2.100
Aceite de coco	1.856	2.016	1.821	2.140	2.089	2.050	2.100
Aceite de palmiste	1.579	1.812	1.861	2.115	2.341	2.601	2.876
Aceite de maíz	765	728	693	797	888	732	730
Aceite de oliva	477	548	743	721	741	756	777
Aceite de maní	239	210	222	194	212	175	181
Aceite de algodón	205	152	151	176	140	149	156
Otros aceites	1.704	1.840	1.959	2.013	1.980	2.128	2.122
TOTAL	**40.607**	**44.087**	**46.772**	**50.933**	**56.617**	**58.095**	**61.317**

p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**



CONSUMO MUNDIAL DE ACEITES Y GRASAS
(Miles de toneladas)

Tipo Aceite	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Aceite de soya	29.964	31.255	31.102	32.890	34.632	37.474	38.950
aceite de palma	25.420	28.231	30.019	33.423	36.133	37.972	41.130
aceite de colza	13.528	12.785	15.016	16.124	18.143	19.131	19.100
aceite de girasol	7.658	8.809	9.583	9.569	10.906	11.207	10.025
Sebo y grasas	8.022	8.132	8.185	8.423	8.607	8.527	8.743
Aceite de maní	5.261	4.626	4.683	4.509	4.406	4.224	4.500
Aceite de algodón	4.249	3.997	4.314	4.993	4.876	5.045	5.122
Aceite de coco	3.232	3.346	3.026	3.113	3.215	3.221	3.280
Aceite de palmiste	3.136	3.472	3.608	3.930	4.181	4.504	4.770
Aceite de oliva	2.776	2.815	2.954	2.844	2.920	3.035	3.038
Aceite de maíz	2.025	2.003	2.047	2.097	2.204	2.380	2.400
Otros aceites	16.106	16.504	16.855	17.311	17.581	17.801	18.035
TOTAL	**121.377**	**125.975**	**131.392**	**139.226**	**147.804**	**154.521**	**159.093**

p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

OFERTA Y CONSUMO MUNDIAL DE ACEITE DE PALMA

ÁREA EN PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA EN EL MUNDO

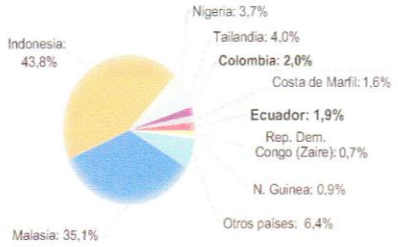
(Miles de hectáreas)

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Malasia	3.109	3.260	3.402	3.552	3.678	3.741	3.900
Indonesia	2.790	3.040	3.320	3.690	4.110	4.540	5.000
Nigeria	362	364	367	370	378	390	405
Tailandia	248	265	298	316	340	410	450
Colombia	143	153	157	170	184	205	230
Costa de Marfil	138	140	152	160	167	168	170
Ecuador	101	103	140	190	198	203	207
Rep. Dem. Congo (Zaire)	77	77	77	78	78	79	79
N. Guinea	79	83	85	88	92	96	102
Otros países	529	556	586	612	646	666	724
TOTAL	**7.576**	**8.041**	**8.584**	**9.226**	**9.871**	**10.498**	**11.267**

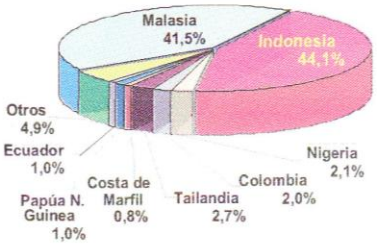
p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

ÁREA EN PRODUCCIÓN DE PALMA ACEITERA 2007 - 2008p (%)



PRODUCCIÓN ACEITE DE PALMA 2007 - 2008p (%)



PRODUCCIÓN DE ACEITE DE PALMA

(Miles de toneladas)

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Malasia	11.908	13.354	13.974	14.961	15.881	15.823	17.424
Indonesia	9.370	10.600	12.380	14.100	16.050	16.900	18.360
Nigeria	775	785	790	800	815	835	850
Colombia	528	527	632	673	713	735	832
Tailandia	600	690	735	700	860	1.020	1.123
Costa de Marfil	265	240	270	320	320	320	328
Papúa N. Guinea	316	326	345	310	365	384	400
Ecuador	238	262	279	319	352	396	406
Otros	1.407	1.474	1.580	1.665	1.766	1.896	2.004
TOTAL	**25.407**	**28.257**	**30.985**	**33.848**	**37.122**	**38.310**	**41.727**

p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

EXPORTACIÓN DE ACEITE DE PALMA

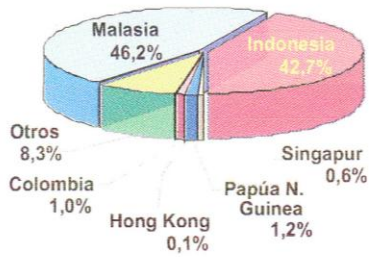
(Miles de toneladas)

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
Malasia	10.886	12.216	12.582	13.439	14.423	13.747	15.200
Indonesia	6.490	7.370	8.996	10.436	12.540	12.650	14.150
Singapur	220	250	237	205	207	186	200
Papúa N. Guinea	324	327	339	295	362	368	385
Hong Kong	318	185	127	39	20	20	37
Colombia	85	115	214	224	214	316	285
Otros	1.092	1.401	1.759	1.869	2.302	2.591	2.585
TOTAL	**19.415**	**21.864**	**24.253**	**26.506**	**30.068**	**29.878**	**32.842**

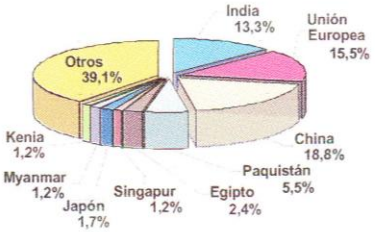
p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

EXPORTACIÓN ACEITE DE PALMA 2007 - 2008p (%)



IMPORTACIÓN ACEITE DE PALMA 2007 - 2008p (%)



IMPORTACIÓN DE ACEITE DE PALMA

(Miles de toneladas)

PAIS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008p
India	3.461	3.979	3.453	3.315	3.198	3.688	4.560
Unión Europea	3.476	3.629	4.018	4.489	4.621	4.653	5.000
China	2.660	3.353	3.851	4.320	5.462	5.499	6.200
Paquistán	1.300	1.487	1.432	1.646	1.768	1.711	1.720
Egipto	611	678	702	774	770	720	750
Singapur	329	362	346	333	352	371	400
Japón	415	428	466	479	499	532	532
Myanmar	154	227	268	300	342	358	380
Kenia	341	290	290	362	439	380	375
Otros	6.506	7.460	9.147	10.606	11.892	11.502	12.835
TOTAL	**19.253**	**21.893**	**23.972**	**26.623**	**29.342**	**29.413**	**32.752**

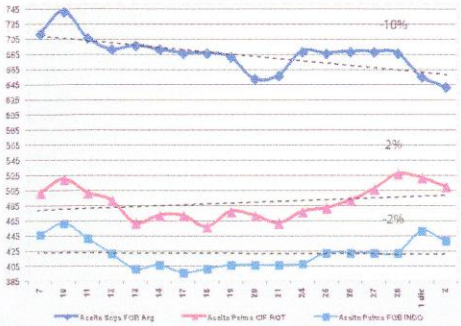
p: PROVISIONAL

Fuente: **OIL WORLD**
Elaborado por: **FEDAPAL**

ESTADÍSTICAS

PRECIO DIARIO DEL ACEITE CRUDO DE PALMA Y SOYA
US$/t

FECHA	Aceite soya FOB Arg.	Aceite palma CIF ROT.	Aceite palma FOB INDO
7	710	500	445
10	740	518	460
11	705	500	440
12	690	490	420
13	695	460	400
14	690	470	405
17	685	470	395
18	685	455	400
19	680	475	405
20	651	470	405
21	655	460	405
24	687	475	407
25	685	480	421
26	687	490	421
27	687	505	421
28	685	525	421
1 dic	654	520	450
2	640	508	437
VARIACION %	-10%	2%	-2%



OTROS ACEITES	21 nov.	24 nov.	25 nov.	26 nov.	27 nov.	28 nov.	1 dic.	2 dic.
Oleína de palma RBD Malasia FOB	500	510	515	523	550	550	555	535
Aceite de palmiste CIF Rott	490	495	505	500	540	535	575	555

PRECIOS SEMANALES Y QUINCENALES
EVOLUCION SEMANAL PRECIOS PRODUCTOS OLEAGINOSOS
US$/t

Producto	9 oct.	16 oct.	23 oct.	30 oct.	6 nov.	13 nov.	20 nov.	27 nov.
A. palma crudo cif.N.W Eur	618	535	490	480	500	460	470	505
A. palma crudo fob Indonesia	-	465	425	415	445	400	405	-
A. de soya Argentina, fob	833	750	690	730	717	695	651	687
A. de soya Brasil, fob	844	755	695	735	727	700	658	695
A. de palma RBD, Mal, fob	600	525	510	495	510	460	470	515
Oleina de palma RBD Mal, fob	625	560	535	520	540	490	500	550
Estearina palma RBD, Mal fob	495	420	395	380	385	340	325	365
A. de palmiste, cif Rott	875	755	630	590	565	490	495	540

SISTEMA ANDINO DE FRANJAS DE PRECIOS
DETERMINACIÓN DEL ARANCEL PARA LA PRIMERA QUINCENA DE DICIEMBRE/08

Producto	Precio piso CIF	Precio techo CIF	Precio referencial CIF	Arancel ad-valorem	RA O DVA	Total gravamen arancelario
Soya grano	280	331	383	15%	-15%	0%
Aceite soya	570	674	738	20%	-10%	10%
Aceite palma	523	638	520	20%	1%	21%

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones.

PRECIOS MENSUALES

PRECIOS MENSUALES DEL ACEITE CRUDO DE PALMA POR PAÍS - US$/t

MES	PRECIO ECUADOR	PRECIO INDONESIA	PRECIO COLOMBIA*	PRECIO VENEZUELA
Diciembre-07	880	892	954	999
Enero-08	915	1005	945	998
Febrero-08	1023	1112	1054	1169
Marzo-08	1118	1216	1200	1223
Abril-08	1163	1153	1207	1294
Mayo-08	1163	1163	1185	1211
Junio-08	1163	1153	1210	1252
Julio-08	1154	1073	1198	1250
Agosto-08	1010	820	1050	1160
Septiembre-08	806	677	837	903
Octubre-08	700	483	756	799
Noviembre-08	580	423	626	700
Diciembre-08	580	444	602	630

* El precio de Colombia es con 5% de acidez.
** Precio agosto-08 de Ecuador y Colombia es promedio ponderado del mes.
Fuente: FEDAPAL - OIL WORLD - FEDEPALMA - ACUPALMA.

PRECIO DE LA FRUTA DE PALMA
ECUADOR - US$/t

MES	VÍA STO. DOM. QUININDÉ	VÍA STO. DOM. QUEVEDO
Diciembre-07	149,60	145,20
Enero-08	155,55	150,98
Febrero-08	173,91	168,80
Marzo-08	190,06	184,47
Abril-08	197,71	191,90
Mayo-08	197,71	191,90
Junio-08	197,71	191,90
Julio-08	196,18	190,41
Agosto-08	171,70	166,65
Septiembre-08	137,02	132,99
Octubre-08	119,00	115,50
Noviembre-08	98,60	95,70
Diciembre-08	98,60	95,70
Promedio	160,26	155,54

PAPELES

FACTURAS

Nombre de su compañía
Lema de su compañía

FACTURA

Dirección
Ciudad, Código postal
Teléfono (509) 333-1234 Fax (509) 333-1235

FECHA: 26/02/2009

Nº DE FACTURA: 100

Facturar a: Nombre
Nombre de la compañía
Dirección
Ciudad, Código postal
Teléfono

Enviar a: Nombre
Nombre de la compañía
Dirección
Ciudad, Código postal
Teléfono

VENDEDOR	Nº DE PEDIDO	FECHA DE ENVÍO	FORMA DE ENVÍO	PUNTO FOB	CONDICIONES
					Pago a recepción

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO POR UNIDAD	CANTIDAD
			€ -
			€ -
			€ -
			€ -
			€ -
		SUBTOTAL	€ -
		TIPO IMPOSITIVO	0
		IMPUESTO SOBRE VENTAS	-
		ENVÍO Y TRAMITACIÓN	
		TOTAL	€ -

Si tiene alguna pregunta acerca de esta factura, póngase en contacto con Nombre, Número de teléfono, Dirección de correo electrónico

Muestra de Factura Comercial

EXPORTADOR:
DIRECCION:

CEDULA JURIDICA: **FACTURA No.**
CODIGO DE EXPORTADOR: **FECHA:**

CONSIGNATARIO:
DIRECCION:

PAIS DE DESTINO: **FORMULARIO No.**

CANTIDAD QUANTITY	DESCRIPCION	PESO BRUTO (KG)	PESO NETO (KG)	TOTAL F.O.B. $

FIRMA: _____ **$**

TOTAL PESO BRUTO_____KG. TOTAL PESO NETO _____KG.

Declaramos bajo juramento que todos los datos contenidos en esta factura son exactos y verdaderos.
We declared that all information given in this invoice is exact and truly.

CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICADO DE ORIGEN ALADI

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

Nº 061036

PAIS EXPORTADOR **PAIS IMPORTADOR**

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N°..... cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ..... de conformidad con el siguiente desgloce:

N° de Orden	N O R M A S (3)

FECHA: .....

Razón social, sello y firma de exportador o productor

OBSERVACIONES .....

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de.....

a los .....

.....

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

NOTAS:
(1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Anexo # 5

Formulario de la Dau en blanco

ADUANA DEL ECUADOR

REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA | **13241368** | **C**

A ADUANA

01 N°Orden	Año	02 Aduana	Codigo	03 Régimen	Codigo	04 Fecha/Hora TX
		GQUIL-AEREO	019	IMPORTACION A CONSUMO	10	24/01/2008-11:40:06

B REFRENDO

05 Número 019-2008-10-001476-4
Fecha Recep 24/01/2008
Hora 11:40:06
Aforo F

C CONTRIBUYENTE / AGENTE

06 Importador / Exportador	07 Tipo y N° Doc ID	08 Ciudad
	1	

09 Dirección	10 Teléfono	11 Nivel Comercial

12 Declarante / Agente	Código	13 Almacen / Depósito	Código
	3476	CARGO SERVICES	2459

D VALORES EN ADUANA

14 Fob USD	15 Flete USD	16 Seguro USD	17 Ajuste USD	18 CIF USD	19 Valor Aduana USD
	113	23.56	0	2775.94	2775.94

E AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS

20	CONCEPTO	LIQUIDACIÓN $(1)	LIBERACIÓN	CANTIDAD A PAGAR $ (1-2)
	AD / VALOREM			349.91
21	DER. ESPECÍFICO/SALVAGUARDA			0
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL			0
23	IMP. VALOR AGREGADO			252.99
24	DERECHO ANTIDUMPING			0
25	DERECHOS CONSULARES			0
26	SOBRETIEMPO PETROLERO			0
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO			0
28	TASA MODERNIZACIÓN			0
29	TASA DE CONTROL			0
30	TASA ALMACENAJE			0
31	MULTAS (ART 89 Y 91)			0
32	INTERESES			0
33				0
34	FODINFA			8.75
35	CORPEI			0
36	OTROS			0
37			TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN	611.65

F BANCO Y ADUANA

BANCO DE GUAYAQUIL S.A.
DAVE LM2 2008/02/26 11:34:02
DecIA:019081000147640 FormI:00132413368
Aut: 061557 1,621.52 USD
Sec.Bco: 0539742 Sec.SwIfCh: 0001382

LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO

Nro DAU		Fec Liquidación	21/02/2008
Declarante		Fec Ultimo Dia de Pago	25/02/2008
		Fec Cancelación	
Nro Secuencial	13241368	PAGO AUTORIZADO	

CONCEPTO DEL TRIBUTO	AUTOLIQ($)	LIQUIDACION ($)	LIBERACION/SUSPENSION ($)	CANTIDAD A PAGAR ($)
AD VALOREM	349.91	818.25	0	818.25
DERECHO ESPECIFICO		0	0	0
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES	0	0	0	0
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	252.99	432.96	0	432.96
DERECHO ANTIDUMPING	0	0	0	0
MULTAS	0	356.43	0	356.43
TASA DE MODERNIZACION	0	0	0	0
TASA DE CONTROL	0	0	0	0
TASA DE ALMACENAJE	0			
FODIN	8.75	13.88	0	13.88
SALVAGUARDA	0	0	0	0
INTERES		0	0	0
TOTAL	611.65	1,621.52	.0	1,621.52

CORPEI : 5

Imprimir | BajarArchivo

F207019

ARTES GRAFICAS SENEFELDER C.A. Duraks 2902770 - Quito 2446485 - Cuenca 2854730. R.U.C. 0990042270001 - AUTORIZACION No.1077

CUPON CORPEI DE EXPORTACION

CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

Nº 3465951

Ciudad _____ Fecha: / / (DIA MES AÑO)

Nombre del Aportante: _____

Tipo/Número Identificación: ☐ R.U.C. ☐ C.C. ☐ C.I. ☐ PASAPORTE _____

Nº FUE / DAU _____

(Nº Preimpreso del Formulario o DAU)

Valor FOB: USD. $ _____ Valor Cuota: USD. $ _____ CORPEI

(Base imponible)

Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y eximo a la Institución Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive respecto a terceros si esta declaración fuese falsa o errónea.

Firma de Responsabilidad

FOR-FOP-09/Ver Jun 03

GLOSARIO

Elaeis.- E. guineensis, es originaria de África occidental, de ella ya se obtenía aceite hace 5 milenios, especialmente en la Guinea Occidental de allí pasa a América introducida después de los viajes de Colón, y en épocas más recientes fue introducida a Asia desde América. Su cultivo es de gran importancia económica, provee la mayor cantidad de aceite de palma y sus derivados a nivel mundial.

Mesocarpio.- En botánica el mesocarpio es la capa intermedia del pericarpio, esto es, la parte del fruto situada entre endocarpio y epicarpio.

La vitamina A o retinol.- es una vitamina liposoluble; ayuda a la formación y mantenimiento de dientes sanos y tejidos blandos y óseos, de las membranas mucosas y de la piel. La vitamina A es un nutriente esencial para el ser humano. Se conoce también como retinol, ya que genera pigmentos necesarios para el funcionamiento de la retina o también como un ácido (ácido retinoico). Desempeña un papel importante en el desarrollo de una buena visión, especialmente ante la luz tenue. También se puede requerir para la reproducción y la lactancia. El β-caroteno, que tiene propiedades antioxidantes, es un precursor de la vitamina A.

La vitamina E.- se encuentra en muchos alimentos, principalmente de origen vegetal, sobre todo en los de hoja verde, semillas, entre ellos el brócoli, las espinacas, la soja, el germen de trigo y la levadura de cerveza; también puede encontrarse en alimentos de origen animal como la yema de huevo.

Normalmente se suele considerar un aporte de vitamina a los aceites vegetales. Algunas dietas que emplean desayunos de cereales aportan una gran cantidad de vitamina E al cuerpo.

Algunos de los alimentos considerados como fuentes de Vitamina E son:

- Aceite de Girasol (50-62 mg/100g)
- Aceite de nueces (39 mg/100 g)
- Aceite de sésamo (28 mg/100 g)
- Avellanas (27 mg/ 100 g)
- Aceite de soja (17-25 mg/100 g)
- Nueces (25 mg/100 g)
- Almendras (25 mg/100 g)
- Aceite de Palma (25 mg/100 g)
- Margarina (14 mg/100 g)
- Aceite de Oliva (12 mg/100 g)
- Scorzonera (6 mg/100 g)
- Spirulina (1,7 mg/100g)