



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE: Economía y Ciencias Empresariales

TÍTULO: ESTABILIZACIÓN EN PRECIOS DE ACEITE ROJO CRUDO
PARA EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA

TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PREVIO A OPTAR EL GRADO DE: INGENIERO EN CIENCIAS
EMPRESARIALES

JUAN FERNANDO ZAMBRANO MONTESDEOCA

LESLIE PAULINA RODRIGUEZ VALENCIA, MBA.

SAMBORONDÓN, DICIEMBRE 2015

**ESTABILIZACIÓN EN PRECIOS DE ACEITE ROJO CRUDO PARA EXPORTACIÓN
A LA UNIÓN EUROPEA Juan Fernando Zambrano Montesdeoca**

TÉCNICO EJECUTIVO EN NEGOCIOS.

De Registro: 1042-10-976855

Fecha de Registro: 18-02-2010; Facultad de Economía y Ciencias Empresariales;
Ingeniería en Ciencias Empresariales.

RESUMEN

Comentario [U1]: El objetivo del artículo, la metodología y los resultados encontrados. Recuerde que debe ser entre 150 y 200 palabras

El objetivo de este artículo es analizar las exportaciones de aceite rojo a la Unión Europea. Ecuador exporta más de la mitad de su producción total de aceite rojo, 200000 toneladas aproximadamente en 2014, la mayor parte a Venezuela y Colombia, países que eventualmente dejarían de ser compradores dadas sus circunstancias internas. Un análisis basado en estudios de tipo observacional y prospectivo nos arroja estadísticas que determinan en primer lugar la alta capacidad de consumo de la Unión Europea para el producto, el enfoque descriptivo y analítico de la confrontación de nuestra capacidad productiva y la probada capacidad de compra de la región. Ecuador planea extender considerablemente su área de cultivo, la mayor parte de los excedentes generados deberán exportarse a Europa, región que históricamente ha probado ser un excelente socio comercial. En contraste, el poder de compra de la región, combinado con la oferta de los grandes productores, obliga a Ecuador a desarrollar mecanismos como un fondo de exportación que fortalezca la competitividad ante estas dos circunstancias. El análisis realizado indica que mejorando niveles productivos, y aplicando un idóneo mecanismo de compensación, el futuro de las exportaciones de aceite rojo se mira brillante.

Palabras clave: aceite crudo de palma, exportación, precio, producción.

Comentario [U2]: Traducir

Abstract

This article aims to analyze red palm oil exports to the European Union. Ecuador exports over half of its total production, 200000 Tons in 2014, most of it went to Venezuela and Colombia, countries that eventually will stop their imports due to internal circumstances. An observational and prospective analysis yields statistics that determine the high consumption capability of the region for this product, also a descriptive focus that confronts our productive abilities with the proven purchasing power of the region.

Ecuador plans to increase its planted grove area considerably, most of the surplus generated by this increase will have to be sold in Europe, a region that historically has proven to be an excellent trade partner. However, it is the very purchasing power of the region, combined with the world's giants that compels Ecuador to generate competitive mechanisms like an export compensation fund that empowers competitiveness to take on the aforementioned circumstances, The analysis shows that with a productivity level improvement, and applying an appropriate compensation mechanism, the future of oil palm exports looks bright.

Keywords: Crude palm oil, exports, price, production

Introducción

El objetivo general del presente estudio busca determinar la posibilidad de exportar aceite crudo de palma desde Ecuador a la Unión Europea, teniendo puntos favorables como el tratado de Acuerdo Multipartes con dicho bloque y otras ventajas tanto de productividad potencial como comerciales, cuyos detalles se explicarán más adelante. Como objetivos específicos se debe incluir el estudio de la situación mundial del aceite rojo crudo de palma. Adicionalmente, se deben determinar los beneficios que podría traer el nuevo entorno para las exportaciones del producto ecuatoriano, es decir, exportar a la UE bajo las condiciones del Acuerdo Multipartes, ratificado ya por el Perú y en camino a ser aceptado por Colombia. También se debe tomar en cuenta qué medios se necesitan establecer para lograr esta meta como: tipo de compensación más conveniente para entrar en este mercado de manera más competitiva, la primera opción podría ser a través de un fondo de estabilización de precios, similar tanto en su concepción como en mecánica de funcionamiento al que se usa en Colombia a cargo de Fedepalma (Fedepalma, 2015), o un fondo de iguales características que funcionó hasta 2008 a cargo de FEDAPAL (FEDAPAL, 2015), cuya aplicación debió interrumpirse debido a la introducción de la Reforma Tributaria del año 2007, la cual gravaba con el 12% del IVA a todo aporte que superase los \$1500 anuales (SRI, 2015).

La importancia de este estudio parte de dos premisas fundamentales para la actividad exportadora de aceite rojo en nuestro país: la primera, es que desde 1993 generamos excedentes que si no fueran evacuados, provocarían un colapso en el mercado interno debido a la sobreoferta interna. En segundo lugar, tenemos el acuerdo comercial ya mencionado con el segundo comprador más grande de este ítem en el mundo. Como hemos mencionado, el aceite tiene sobre producción desde el año 1993, por lo que se vuelve indispensable siempre hallar nuevos mercados de destino.

En las actuales circunstancias, nuestro mejor cliente en los años más recientes es definitivamente Venezuela, responsable por más del 65% de los excedentes ecuatorianos en los últimos tiempos (FEDAPAL, 2015). Esto tiene varias lecturas, en primer lugar, es público y notorio el problema político que este país afronta, por lo que la situación no puede ser considerada estable. En segundo lugar, Colombia, otrora importante cliente del Ecuador, está en proceso de convertirse en un fiero competidor, con dos ventajas a su favor, moneda propia y extensión de siembra apropiados para el efecto.

Fundamentación teórica

Es necesaria una familiarización con los pormenores de la obtención de la materia prima de donde proviene el aceite rojo, actividad centrada en el plano agrícola. El cultivo de palma se inicia con la siembra del pre vivero que implica la colocación de las semillas seleccionadas y aprobadas para la siembra por las respectivas autoridades (Agrocalidad, 2015). Con un período que va de los 2 a 4 meses, luego se desarrolla la fase de vivero, la cual puede durar hasta 12-18 meses, posteriormente se lleva a su lugar de siembra definitiva en el campo (Quesada, 2015). La fase de floración y subsiguiente fructificación se da a los 24-30 meses de traslado al campo, a partir de ese momento, una planta puede producir hasta por 4 décadas (IICA, 2006). La densidad de siembra es de 143 plantas por hectárea, la media ecuatoriana de producción se ha establecido en 14 toneladas por hectárea por año (Ortiz V., 1994).

Los altos estándares de calidad del aceite ecuatoriano obedecen principalmente a la ubicación geográfica combinada con excelentes niveles nutricionales en sus suelos, (IICA, 2006).

En términos de productividad, la palma aceitera demanda menos extensión de tierra, para satisfacer la demanda mundial, la palma solo requeriría 18 millones de hectáreas, la misma demanda en soya tomaría 150 millones de hectáreas. (FEDAPAL, 2015)

El Ecuador tiene el segundo lugar en la producción de aceite rojo en la región latinoamericana; el primer lugar lo ostenta Colombia y el tercero Honduras, mientras que, a nivel mundial, el primer lugar lo ocupa Malasia y el segundo Indonesia. Estos

dos últimos representan juntos alrededor del 85% de la producción mundial del aceite, contra el 0.9% de Ecuador. Actualmente, según FEDAPAL, en el país existen 280.000 hectáreas dedicadas a la plantación de Palma Africana en el Ecuador. (FEDAPAL, 2015)

La inversión agrícola en el cultivo de palma africana en el Ecuador, la cual sirve para la extracción del aceite rojo crudo, está en alrededor de 1.260 millones de dólares. Esta es la primera fase antes de enviar la planta a las más de 40 plantas extractoras de aceite en el Ecuador, cuya inversión llega a los 250 millones de dólares.(Ayala, 2012) Una vez extraído, la industria del aceite lo transforma, dicha industria tiene un valor de 320 millones de dólares. La inversión total relacionada con el aceite rojo es de 1.810 millones USD para toda la cadena productiva.(Pro Ecuador, 2014)

El cultivo de la palma aceitera para la obtención de aceite rojo se inicia en el Ecuador en la década de los años 1950.(Potter, 2013), hasta el año 1991, la producción se mantuvo con niveles que satisfacían la demanda del país(sinagap, 2015) , hasta 1990 este abastecimiento se consideró deficitario. En el año 1993 se produce el primer excedente que no pudo ser absorbido por la industria nacional, por lo que fue necesario buscar mercados para alrededor de 6000 toneladas. (Ponce & Zambrano, 2014)

A partir de ese año los excedentes se han venido incrementando de manera constante y a niveles de consideración(FEDAPAL, 2015) habiendo un nivel de más del 50% para la exportación en el 2014(Oil World, 2015).Esto hace que se haga necesaria la determinación de mecanismos que permitan la evacuación de excedentes que de otra manera saturarían el mercado interno provocando un colapso de los precios de la materia prima, entre los mencionados mecanismos se describen las diferentes alternativas más adelante en esta sección.

. Las exportaciones de aceite rojo en el Ecuador empezaron a bajar en el año 2013, y esto vino acompañado de una caída en el precio internacional del producto, volviendo el mercado menos atractivo para los exportadores ecuatorianos (Agro negocios, 2013). En lo referente a las plagas, los costos para tratarla resultaban altos, por lo que aún más plantaciones se perdieron. (Tapia & Velasco, 2015)

Existen varios tipos de compañías que operan en el mercado de la Palma Africana y por consiguiente, en el de aceite rojo crudo. En primer lugar, se encuentra los productores de la fruta de palma, quienes entregan el producto a extractoras. En la segunda fase, se extrae el aceite de la fruta para obtener el aceite rojo crudo y este producto el que el presente estudio examina la posibilidad de exportar. (Pro Ecuador, 2014)

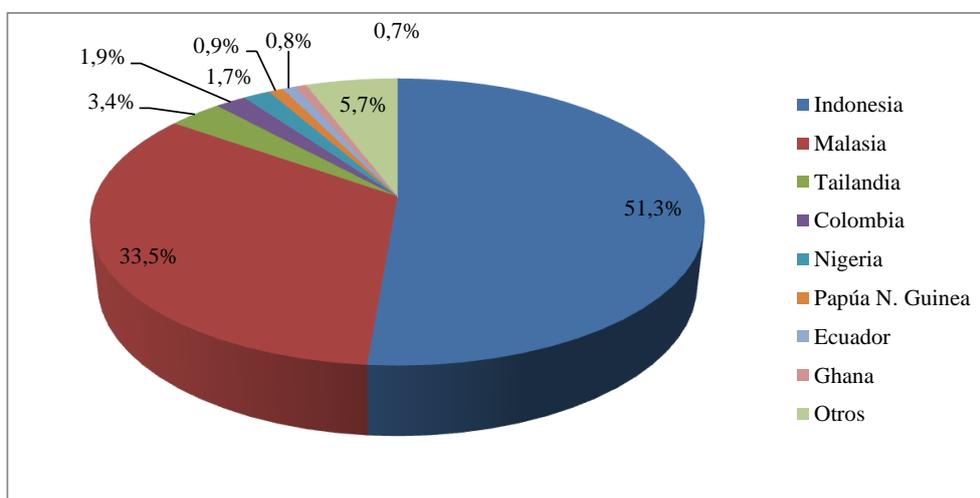
En el Ecuador existen alrededor de 7.000 productores de palma y 40 extractoras de aceite (Techno Serve, 2009). Cabe destacar que el 85% de los productores son pequeños en cuanto a extensión (de 1 a 50 hectáreas) (sinagap, 2015). Las industrias procesadoras que llegan de manera directa al consumidor, son pocas y en general manejan grandes extensiones necesarias para su actividad. Es al resto de medianos y pequeños productores a quienes se atribuye la generación de los excedentes de materia prima que se procesa en un grupo de extractoras que funcionan de manera independiente. (Pro Ecuador, 2014).

Para la fase de extracción, se considera que el rendimiento fruto-aceite es de aproximadamente 17,5%, es decir, que por cada tonelada de fruto maduro en buen estado, se obtienen 175 kilos de aceite rojo (FEDAPAL, 2015)

Producción y comercialización de Aceite Rojo Crudo a nivel mundial

A diferencia de otros rubros de exportación como banano, cacao y otros, los cuales colocan al Ecuador en los primeros lugares en cuanto a volumen de exportación (BCE, 2015), en el cultivo de la palma, el Ecuador es minoritario respecto de otros países como Malasia e Indonesia, en cuyo caso suman casi el 90% de la producción mundial; Ecuador tiene menos del 1% del volumen total de producción mundial. (Oil World, 2015). No solo se encuentra a la zaga en cuanto a volumen, sino que también debemos tomar referenciales de precio para las ventas, internas o externas (FEDAPAL, 2015). En los gráficos a continuación se puede observar la comercialización mundial de aceite rojo crudo.

Gráfico 1: Participación en la Producción mundial de aceite rojo crudo; 2014; Porcentaje



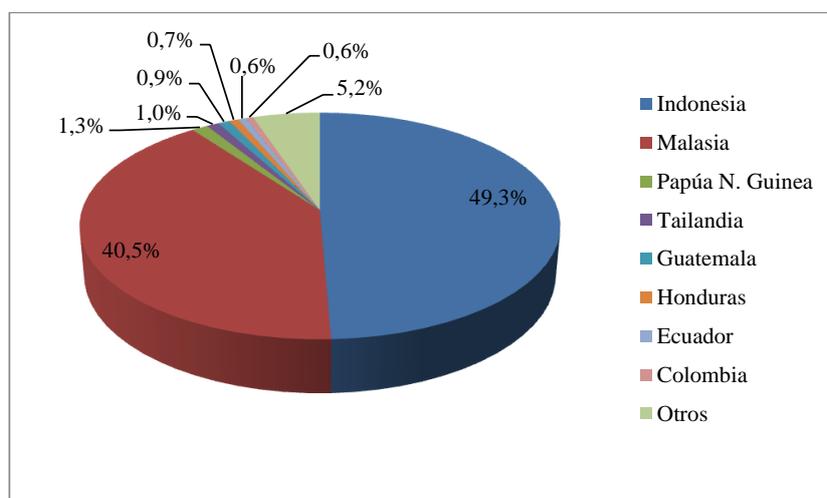
Fuente: (BCE, 2015)

Elaboración: Autor

En el gráfico 1 se puede observar la participación mundial en el mercado de la producción de la palma africana. Indonesia y Malasia tienen juntas casi el 85% de la

producción mundial, convirtiéndolos en quienes determinan los precios de dicho producto. Lo cual hace que Ecuador deba ajustarse a los precios dados por el mercado, y como en otras actividades de producción, es el mayor ofertante el que impone su precio en los mercados globalizados tal como apreciamos en la siguiente gráfica.

Gráfico 2: Participación en las Exportaciones mundiales de aceite rojo crudo; 2014; Porcentaje

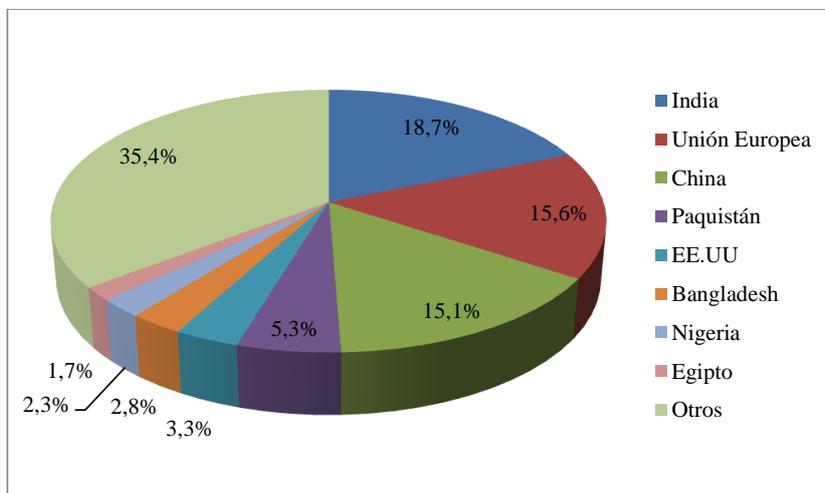


Fuente: (BCE, 2015)

Elaboración: Autor

Podemos fácilmente apreciar quienes son los principales productores en el mundo, Indonesia y Malasia, así mismo, la gráfica 2 nos muestra el poder exportador de estos países frente al resto de los productores en el mundo. Ecuador es definitivamente un productor minoritario que es forzado a tomar el precio de los principales cotizadores como referente para su precio de exportación.

Gráfico 3: Participación en las Importaciones mundiales de aceite rojo crudo; 2014; Porcentaje

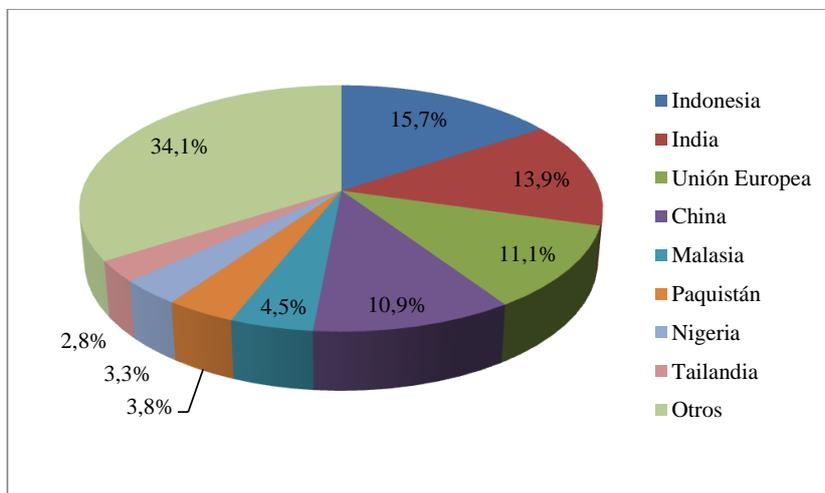


Fuente: (BCE, 2015)

Elaboración: Autor

El gráfico 3 nos indica el potencial de compra de la UE frente a los productores. La Unión Europea es el segundo importador mundial de dicho producto, la opción de Ecuador en cuanto a la colocación de sus excedentes se aprecia con mucha claridad, pues no solo se establece la capacidad de compra como se ha mencionado con anterioridad, Ecuador mantiene una posición geográfica altamente favorable frente a los mayores competidores en el mundo.

Gráfico 4: Participación en las Importaciones mundiales de aceite rojo crudo; 2014; Porcentaje



Fuente: (BCE, 2015)

Elaboración: Autor

En el gráfico 4 se pueden apreciar los principales consumidores de aceite rojo crudo. En primer lugar se encuentra Indonesia, quienes no aparecían en las importaciones por su gran capacidad productiva del aceite. La Unión Europea, como bloque, se encuentra en tercer lugar, confirmando lo inferido anteriormente: es un destino de exportación plausible para el producto ecuatoriano.

El período 2007-2014 ha sido bastante estable en lo referente a ventas, tanto en mercados nacionales como internacionales con nichos ventajosos como Colombia y Venezuela(FEDAPAL, 2015). Con niveles mucho más altos frente a los precios referenciales internacionales como: el FOB Indonesia (Free on board) o CIF Rotterdam (Cost, Insurance and Freight) (Oil World, 2015), debido a especiales circunstancias como Tratados Comerciales(COMEX, 2014), ubicación geográfica, políticas internas y hábitos de consumo, entre otras(Revista Líderes, 2015). Esto ha hecho considerablemente atractiva la exportación a estos dos países, responsables de un promedio porcentual ubicado entre el 65% y el 80% del total de las exportaciones.

En contraste con lo ocurrido en el período descrito en el párrafo anterior, las proyecciones a futuro no se aprecian tan atractivas. El consumo nacional se mantiene estable o con muy poco incremento a lo largo del periodo 2007-2014(FEDAPAL, 2015). Por su parte, Colombia ha incrementado su superficie sembrada de manera considerable, así como los países centroamericanos que por su ubicación estarían más cerca de Venezuela, colocando al Ecuador en desventaja con este país importador. Cabe también destacar que Colombia, quien ha sido un importante consumidor de excedentes ecuatorianos, se convierte rápidamente en un competidor importante, no solo por sus volúmenes excedentarios, sino también por la ventaja de contar con una moneda nacional con un tipo de cambio que se maneja de acuerdo con las necesidades de los exportadores(Fedepalma, 2015).

Otro punto a considerar es que Ecuador ha desarrollado políticas que tienen por objetivo el incremento de la superficie sembrada de palma aceitera en las áreas apropiadas para el cultivo(sinagap, 2015).Esto vuelve necesario buscar nuevos mercados con el suficiente potencial de compra por las décadas de vigencia de los nuevos cultivos (treinta años), la provisión de flujo de recursos necesarios para el pago de la producción exportable y voluntad política para sostener tratos comerciales a largo plazo(COMEX, 2014).

Según los términos acordados con la Unión Europea en cuanto a Aceites y Grasas comestibles la posición del Ecuador es ventajosa debido a la balanza favorable en este preciso rubro por el volumen que el Ecuador podría exportar frente a la cantidad de aceites y grasas comestibles que el país debería importar de acuerdo a la demanda nacional (COMEX, 2014).

Cabe recalcar que el aceite vegetal comestible no es el único producto que se hace a través del aceite rojo crudo, a continuación se expone la variedad de productos en los que se puede utilizar el aceite rojo crudo:

Tabla 1: Productos derivados del aceite rojo crudo, 2014

PARTIDA	DESCRIPCIÓN
1511.10.00.00	ACEITE DE PALMA EN BRUTO
1511.90.00.00	LOS DEMÁS ACEITES DE PALMA Y SUS FRACCIONES
1516.20.00.00	GRASAS Y ACEITES, VEGETALES Y SUS FRACCIONES
1513.21.10.00	ACEITE DE ALMENDRA DE PALMA EN BRUTO
1513.29.10.00	ACEITE DE ALMENDRA DE ALMENDRA DE PALMA, INCLUSO REFINADOS, PERO SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE
3401.19.10.00	LOS DEMÁS JABÓN EN BARRA, PANES, TROZOS O PIEZAS TROQUELADAS O MOLDEADAS
1517.10.00.00	MARGARINA; MEZCLAS O PREPARACIONES - MARGARINA, EXCEPTO MARGARINA LÍQUIDA
3823.19.00.00	LOS DEMAS ACIDOS GRASOS MONOCARBOXÍLICOS INDUSTRIALES; ACEITES ACIDOS DEL REFINADO
1517.90.00.00	LAS DEMÁS MARGARINAS
3401.19.90.00	JABÓN, PRODUCTOS Y PREPARACIONES - JABÓN; PRODUCTOS Y PREPARACIONES - LOS DEMÁS
3401.20.00.00	JABÓN EN OTRAS FORMAS
3402.90.99.00	LOS DEMÁS AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS
1207.10.10.00	LAS DEMÁS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS PARA SIEMBRA
3401.11.00.00	JABÓN DE TOCADOR (INCLUSO LOS MEDICINALES)
2306.60.00.00	TORTA DE NUEZ O ALMENDRA DE PALMA
1207.10.90.00	LAS DEMÁS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS, INCLUSO QUEBRANDOS
3826.00.00.00	BIODIESEL Y SUS MEZCLAS

Fuente: (Pro Ecuador, 2014)

En la tabla anterior se pueden observar todos los productos derivados del aceite rojo crudo.

Metodología

El estudio a continuación es de tipo observacional y prospectivo, debido a que se dedica a la observación de la situación actual y propone una solución para el futuro. Está basado en datos de naturaleza cuantitativa y se hace a través de un enfoque descriptivo y analítico. No se llevan a cabo experimentos, se observan estadísticas actuales obtenidas de diversas fuentes.(Hernández R., 2010)

La población escogida son todas las naciones dedicadas a la exportación o importación del aceite rojo crudo. No obstante, el estudio no se enfoca en examinar a la población en sí, sino más bien sus montos exportados o importados. Las variables definidas para el estudio son: (a) volumen exportable total que genera el sector palmicultor en el Ecuador que va atado el incremento de la superficie sembrada en el país.(sinagap, 2015). (b) El precio del producto, conformado por el precio interno versus los referentes internacionales.(c) Mecanismo del fondo de compensación para los productores como herramienta estabilizadora.

El entorno en el que se realiza el estudio es considerablemente hostil para el mercado ecuatoriano. Como se observa en los gráficos 1,2 y 3, Ecuador no se encuentra en la posición adecuada para imponer precios por tanto debe referencia sus precios principales productores y exportadores del aceite. Debido a esto, las pérdidas en nichos de mercado exportador han llegado a los 16 millones de dólares desde el 2014 a febrero del 2015. (Tapia & Velasco, 2015)

El trabajo consistirá en hacer un estudio promedio de los precios del mercado internacional y local del aceite rojo crudo de palma africana. Con esto se determinará la compensación que sería necesaria otorgar a los exportadores en caso de que el precio del producto internacional sea menor al local. La idea es determinar si es posible estas

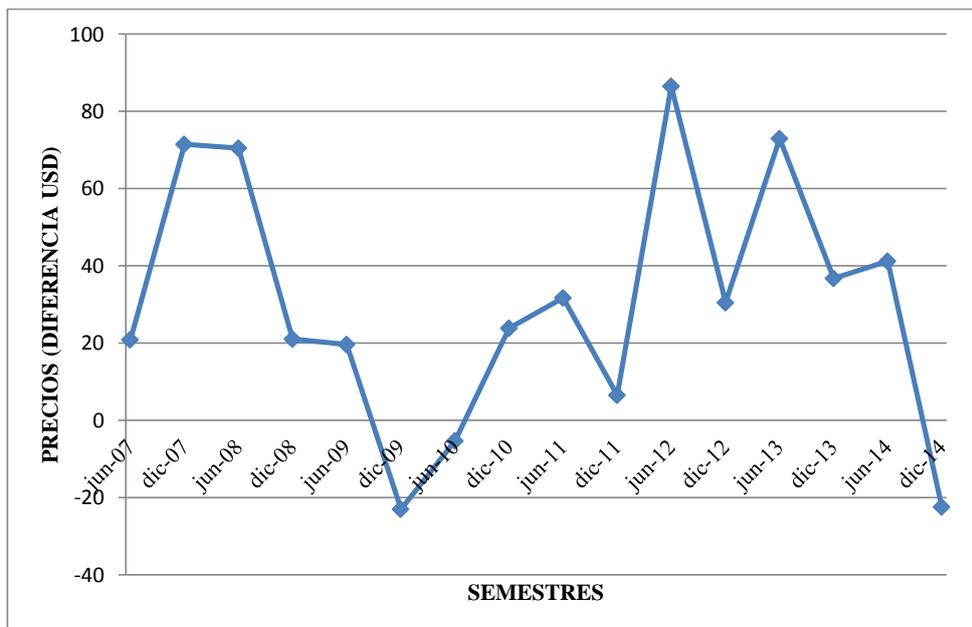
aportaciones, de cuánto serían, pues esto determinaría la posibilidad de exportación a la Unión Europea.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el apartado a continuación se procede a mostrar los resultados obtenidos y analizarlos:

Lo primero en estudiar son los precios internacionales. Se analizó la diferencia entre el precio local con el Rotterdam y el de Malasia. A través de esto se pueden estimar las alzas y bajas que ha tenido el precio de la palma en promedio, por lo que se puede estudiar si es posible la compensación y cesión en el fondo planteado. Lo gráficos se pueden observar a continuación:

Gráfico 5: Diferencia entre precios Rotterdam y precios dentro del mercado ecuatoriano; USD; 2007-2014



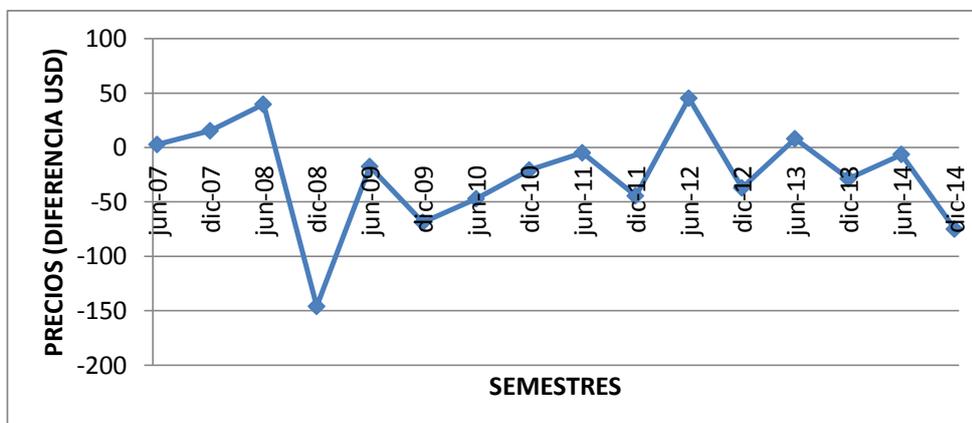
Fuente: (FEDAPAL, 2015)

Elaboración: Autor

Lo que se hizo en el gráfico 5 fue restar al precio internacional establecido en Rotterdam, menos el precio dentro del mercado ecuatoriano, con el objetivo de obtener la diferencia entre ambos. Como se puede observar, el precio internacional se mantuvo en la mayor parte del tiempo por encima del precio nacional, sin embargo, para el año

2009, el precio dentro del mercado local subió y el internacional bajó considerablemente. Esto provocó que los exportadores se vean obligados a exportar sus excedentes con pérdidas; dicha situación se está repitiendo desde finales del 2014. Este fenómeno, sin embargo, es eventual y por tanto no perjudica a la actividad exportadora, aunque en un entorno de mercados hostiles ésta situación correría el riesgo de volverse permanente.

Gráfico 6: Diferencia entre precio FOB INDONESIA y precios dentro del mercado ecuatoriano; USD; 2007-2014



Fuente: (FEDAPAL, 2015)

Elaboración: Autor

Lo que se hizo en el gráfico 6 fue restarles al precio internacional establecido en Indonesia, al precio dentro del mercado ecuatoriano, con el objetivo de obtener la diferencia entre ambos. Como se puede observar, el precio internacional se mantuvo en la mayor parte del tiempo por encima del precio nacional, sin embargo, para el periodo 2008-2010, el precio dentro del mercado local subió y el internacional bajó considerablemente. Esto provocó que los exportadores se vean obligados a exportar sus excedentes con pérdidas; dicha situación se está repitiendo desde finales del 2014.

La idea del presente trabajo es establecer un método de compensación para los exportadores de aceite rojo de palma africana para que no se vean perjudicados durante

las caídas de los precios. Descrito a breves rasgos, un fondo para estabilización funciona de la siguiente manera: los diferentes actores, productores, extractores y exportadores comenzarían a aportar de acuerdo a las proporciones establecidas de acuerdo a los requerimientos de mercado, tomando en cuenta parámetros como precio referencial (FOB Indonesia, CIF Rotterdam, etc.), precio interno promedio, gastos de exportación, entre otros. Se establece entonces el porcentaje a descontarse del total del aceite comprado por la extractora, el total reportado como de exportación se somete al cálculo de la compensación si es que el precio está por debajo del referente mínimo, en el caso de que el precio haya sido muy ventajoso la devolución al mismo fondo una vez que se liquiden los gastos de exportación, los cuales incluyen fletes internos y gastos de trámite de exportación y puerto.(FEDAPAL, 2015). El ejemplo de dicho fondo de compensación se expone a continuación:

En razón de que somos minoritarios frente a los grandes exportadores, como son Malasia o Indonesia, la industria Ecuatoriana debe tomar el precio que estos países imponen en el mercado; se debe tener una aproximación del precio del país líder en estos productos exportados. Aquí es donde interviene el fondo, ya que consiste en que cuando un productor exporte su producto a un precio menor al del mercado, el fondo le conceda la diferencia; pero si llegase a darse el caso de que el productor exporte el aceite de palma a un precio mayor al del mercado, el excedente tiene que cederlo al fondo. Esto es una manera para que el fondo tenga liquidez y pueda seguir disponiendo de reservas para distribuir las a los productores en caso de que se dé un déficit.

El fondo es un incentivo para los productores y a la vez exportadores de aceite de palma en el Ecuador, ya que la exportación de dicho producto representa un porcentaje ínfimo a las exportaciones totales del Ecuador, por lo tanto no representaría casi nada al PIB

ecuatoriano. El mecanismo implementado por FEDAPAL en 1993 era de administración directa, con declaraciones por anticipado por parte de los exportadores, y de aporte variable de acuerdo con las condiciones de mercado por parte de los productores(FEDAPAL, 2015).

A continuación se mostrará una tabla explicando de forma matemática la cesión o concesión de dicho crédito:

Tabla 2: Ejemplo de cesión o compensación del fondo; USD; 2014

PAÍSES	PX	FOB EC	CESIÓN USD	COMPENSACIÓN USD
COLOMBIA	\$ 745	\$ 745	\$ -	\$ -
VENEZUELA	\$ 750	\$ 745	\$ 183.425,91	\$ -
PERU	\$ 675	\$ 745	\$ -	\$ 8.772,64
RESTO DE AMERICA	\$ 660	\$ 745	\$ -	\$ 389.495,14
EUROPA	\$ 630	\$ 745	\$ -	\$ 118.273,36

Fuente:(Fedepalma, 2015)

En la tabla se puede observar que el precio de exportación del producto hacia otros países como son el caso de Colombia, Perú, el resto de América y Europa, es menor al precio que está puesto en el mercado, por lo tanto, los productores ecuatorianos son compensados; en cambio precio de exportación de dicho producto a Venezuela no justificaría la aplicación del fondo, ya que el precio es mayor al que está puesto en el mercado.

El funcionamiento del fondo podría verse afectado porque hay marcos legales que aluden directa o indirectamente esta compensación o los aportes que deben hacer los miembros. En primer lugar, la Reforma Tributaria del SRI del 2007 habla directamente de que las organizaciones sociales cuyos miembros aportan más de 1500 USD, están sujetos al pago del IVA(SRI, 2015), en este mismo orden, la Superintendencia de Control de Poder de Mercado penaliza hasta la sugerencia de un precio referencial, parte insustituible para el cálculo no solo de los aportes, sino también

de las compensaciones. Otro inconveniente que puede presentarse es que en la Constitución dicta que no puede haber obligatoriedad para aportar a ningún grupo o institución, en forma resumida, en Ecuador nadie aporta a no ser que sea de manera voluntaria, la opción que queda es asegurar una percepción altamente positiva del fondo y sus efectos en los precios finales.

A su vez, el fondo es viable, sustentable y beneficioso para los exportadores; pero se debería de aplicar cuando haya recesiones en las exportaciones, mas no cuando es época de bonanza, porque retenerles las ganancias a los exportadores no sería un incentivo para ellos; a no ser que ese dinero que se les retiene lo puedan retirar cuando ellos deseen o necesiten, aunque podría darse la alternativa de un aporte acumulativo que se tomaría efecto cuando las circunstancias así lo ameriten. Esto paliaría de alguna manera acciones que resultarían en porcentajes muy altos de descuentos, un aporte bajo pero constante aliviaría golpes traumáticos al precio en épocas de recesión

Los cuerpos legales que podrían obstaculizar el funcionamiento del fondo que se han referido en la Introducción, son la página del Servicio de Rentas Internas (SRI, 2015) y de la página de la Superintendencia de Control de Poder de Mercado (scpm, 2015) Los montos de las exportaciones en dinero se extraen de la página respectiva del Banco Central del Ecuador (BCE, 2015).

Entre las medidas legales se encuentra el ya mencionado impuesto a las organizaciones sociales cuyos miembros aporten sobre los \$ 1500 en un año, esta medida que más bien perseguía a los clubes más exclusivos del país pero podía, por lo ambiguo de la redacción, incluir a organizaciones de todo tipo. Dentro del mismo entorno legal, otro escollo sería el de la Ley de Control de Poder de Mercado (scpm, 2015), cuerpo legal que condena en el campo penal y civil la fijación, sugerencia o

recomendación de un precio para cualquier producto y en cualquier mercado, a pesar de lo expresado, se entendería de que el aporte a un fondo de estabilización legalmente constituido tendría características de servicio público sin fines de lucro, por lo que este obstáculo no estaría incurso en ninguna práctica de poder de mercado también salvado.(scpm, 2015).

Otra opción sería la de operar según las circunstancias de mercado, siempre y cuando los costos lo permitan para no incurrir en pérdidas operativas y reales, debido a que en todo tratado comercial se excluye la posibilidad de subsidios previos a la exportación, por lo que el acuerdo Multipartes no sería la excepción, se diseñaría un conjunto de políticas internas tendientes a estimular la actividad exportadora (COMEX, 2014).

Conclusiones

En primer lugar, se establece que la capacidad de compra de la Unión Europea es lo suficientemente alta por lo que, a merced a un tratado de comercio como el que está a punto de firmar el Ecuador, el excedente exportable sería fácilmente absorbido. El sector palmero debe aprovechar los términos del Acuerdo para asegurar un mercado poderoso, amplio en cuanto a capacidad de compra y con suficientes recursos para pagar nuestros excedentes a precios de mercado.

Dados los planes de incremento del cultivo por parte del gobierno, los excedentes serán más grandes en un cercano futuro, una vez más podemos contar con la capacidad de consumo de la unión Europea. Esto se debe a que la proyección del incremento del consumo interno tiende a crecer de manera insuficiente frente volumen total. Se debe destacar la vocación del agricultor ecuatoriano para generar cultivos que han colocado al país en lugares muy altos en cuanto a exportaciones en otros rubros coo

banano, cacao, maracuyá, arroz, café, camarón, y muchos más; se espera que dadas las apropiadas circunstancias de mercado, el sector agrícola responda con su acostumbrado entusiasmo. Si bien el incremento del cultivo en cuanto a área es plausible y positivo, se puede establecer que en materia de productividad, el Ecuador está también a niveles comparativamente bajos respecto de otros países(IICA, 2006)

La aplicación del fondo como lo propugna el gremio colombiano podría ser incómoda para el productor bajo ciertas circunstancias, tales como una subida muy pronunciada del aporte debido a una baja en los mercados internacionales. Un fondo de aporte fijo, que se pueda revisar de acuerdo a los requerimientos, que sea originado en el aporte de los productores, en lugar de que sea administrado por la extractoras se vislumbra como una opción de mejor proyección, debido a la transparencia que se tendría para beneficio de todos los aportantes.No debemos soslayar el hecho de que la parafiscalidad obligatoria está consagrada en la constitución de ese país(Fedepalma, 2015)

El fondo es definitivamente la mejor herramienta para generar capacidad competitiva en las exportaciones, un fondo que se genera del aporte de los productores, extractores, y exportadores, dará la necesaria agilidad para competir en mercados difíciles. Las condiciones que se deben tener en cuenta para la aplicación e implementación de un fondo de exportación tendiente a fortalecer la competitividad en mercados hostiles, deben ser establecidas por sus protagonistas quienes a la vez establecerán los respectivos sistemas de administración, monitoreo y control de los recursos que se obtengan de los aportes, finalmente decidirán el destino que estos aportes deberán tener mediante un estricto reglamento.

Recomendaciones

Las recomendaciones del presente trabajo se dirigen a dos grupos en particular: los palmicultores y los extractores, las estadísticas muestran que en cuanto a productividad estamos a la zaga respecto de otros países, comenzando por Colombia, nuestro vecino, es imperativo mejorar no solo niveles de productividad para abaratar costos, sino también la calidad de la cosecha para hacer más eficiente el proceso de extracción. En cuanto a las extractoras, éstas deben trabajar no solo en la afinación de sus procesos, sino también asumir su papel de anclas comunitarias para que desde este frente se generen acciones tendientes a la mejora de la cadena de procesos involucrados en la actividad.

El objetivo sería que el excedente exportable de aceite rojo crudo llegue en su mayoría a la Unión Europea, ya que es el nuevo nicho de mercado, sin embargo, no se deben olvidar los mercados actuales como Venezuela, entre otros. La idea es trabajar en la generación de consensos para no perder mercados que son conocidos por ser extremadamente susceptibles y exigentes. El incentivo para llevar a cabo esto sería el fondo que se propone en el presente trabajo. Para incentivar a las extractoras a exportar, se aconseja a los organismos interesados realizar una campaña de marketing dirigida a las extractoras, asegurándoles la compensación a través del fondo en caso de bajar el precio internacional. Sin embargo, también se recomienda tener mucha cautela al momento de exponer el pago de los exportadores al fondo, para que los empresarios no se sientan perjudicados de alguna manera.

El mecanismo de aplicación del Fondo, estaría a cargo de una entidad creada con este propósito, a manera de Comité Administrativo, el que a su vez estaría monitoreado por los representantes de los que aportan efectivamente al mencionado fondo. Al estar

supeditado a regulaciones pertinentes en varios cuerpos legales en vigencia, su manejo solo podrá ser absolutamente transparente, más allá de que haya controles que aseguren el mejor manejo. La idea del fondo no es original del autor de este artículo, sin embargo, la conceptualización, la forma de aplicación, la reglamentación y todo lo relacionado con un mecanismo de compensación para la Unión Europea obedecen a una concepción individual y particular del autor.

Referencias

- Agro negocios. (12 de Marzo de 2013). *Las exportaciones de palma aceitera dejan \$300 millones anuales a Ecuador*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2015, de [http://agronegociosecuador.ning.com/notes/Las_exportaciones_de_palma_aceitera_dejan_\\$300_millones_anuales_a_Ecuador?show=true](http://agronegociosecuador.ning.com/notes/Las_exportaciones_de_palma_aceitera_dejan_$300_millones_anuales_a_Ecuador?show=true)
- ANCUPA. (2 de 11 de 2014). <http://ancupa.com/>.
- Ayala, M. (2012). *Análisis de la Huella de Carbono y del Crecimiento del Cultivo de la Palma Africana en el Ecuador*. Quito.
- BCE, B. (10 de 11 de 2015). <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788-banco-central-del-ecuador>. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788-banco-central-del-ecuador>
- COMEX, M. d. (3 de 11 de 2014). <http://comercioexterior.gob.ec/>.
- FEDAPAL. (15 de 11 de 2015). <http://fedapal.com/web/>. Obtenido de <http://fedapal.com/web/>: <http://fedapal.com/web/>
- Fedepalma. (10 de 11 de 2015). <http://web.fedepalma.org/>. Obtenido de <http://web.fedepalma.org/>
- Instituto Iberoamericano para la agricultura. (2006). *Cultivo de la Palma Africana*.
- Oil World. (23 de 11 de 2015). <http://www.oilworld.biz/app.php?ista=8dbf5a329ca1ba5b4db3e69470d0eb93>. Obtenido de <http://www.oilworld.biz/app.php?ista=8dbf5a329ca1ba5b4db3e69470d0eb93>
- Ortiz V., R. A. (1994). *Cultivo de la Palma Aceitera*. San José: El. EUNED.
- Ponce, G., & Zambrano, T. (2014). *Estudio de factibilidad para la producción de aceite de palma africana para la compañía G&G, cantón Ventanas, provincia de los Ríos y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado Venezolano*.
- Pro Ecuador. (2014). *Análisis Sectorial del Aceite de Palma Africana 2014*.

Potter, L. (8 de noviembre de 2013). (2013). La industria del aceite de palma en Ecuador: ¿un buen negocio para los pequeños agricultores.? *Eutopía - Revista De Desarrollo Económico Territorial*, 39-54.

Quesada, G. (2015). *Cultivo e Industria de la Palma Aceitera*.

Revista Líderes. (10 de Diciembre de 2015). *El 50% del Aceite de Palma se Exporta*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/50-aceite-palma-ecuatoriano-exporta.html>

scpm. (20 de 11 de 2015). <http://www.scpm.gob.ec/#>. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/#>

sinagap. (5 de noviembre de 2015). <http://sinagap.agricultura.gob.ec/palma-africana-2/file/3522-serie-historica-2000-2012>. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/palma-africana-2/file/3522-serie-historica-2000-2012>

SRI. (10 de 11 de 2015). www.sri.gob.ec/web/guest/home. Obtenido de www.sri.gob.ec/web/guest/home

Tapia, E., & Velasco, B. (5 de Febrero de 2015). Las exportaciones de aceite de palma caen. *El Comercio*.

Techno Serve. (2009). *MANUAL TECNICO DE PALMA AFRICANA*. San Pedro de Tula.

