



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
Previo a la obtención del Título de:
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

“EXPORTACIÓN DEL CONCENTRADO DE PAPAYA POR LA EMPRESA
TROPIFRUTAS HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE”.

AUTORES:

ESPINDOLA TAPIA SHIRLEY JOHANNA
LOOR CAMPOVERDE JENNIFFER ELIZABETH

TUTOR:

ECON. JESÚS POVEDA GARCIA

2013



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrada por el Director de la Escuela de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema:
“EXPORTACIÓN DEL CONCENTRADO DE PAPAYA POR LA EMPRESA
TROPIFRUTAS HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE”, presentado como requisito
previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de: INGENIERIA
EN COMERCIO EXTERIOR

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales, viabilidad e
importancia del tema, presentado por los egresados:

ESPINDOLA TAPIA SHIRLEY JOHANNA
LOOR CAMPOVERDE JENNIFFER ELIZABETH

Econ. Jesús Poveda García

CERTIFICADO DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, ESPINDOLA TAPIA SHIRLEY JOHANNA y LOOR CAMPOVERDE JENNIFFER ELIZABETH, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por nosotras.

De la misma forma cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la factibilidad de ingresar a un mercado con amplio potencial económico por medio de la exportación de un producto no tradicional industrializado en nuestro país y con múltiples beneficios nutricionales.

Shirley Johanna Espindola Tapia
C.I. 091944972-8

Jennifer Elizabeth Loor Campoverde
C.I. 092725888-9

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto en primera instancia a Dios que nos dio la sabiduría e inteligencia para alcanzar ésta meta tan importante en nuestras vidas.

A nuestros padres, quienes con amor, sabiduría, apoyo incondicional y buenos ejemplos nos han ayudado a formar como personas dignas y con capacidad para enfrentar los desafíos y obstáculos que la vida impone en el diario vivir.

A nuestros abuelos y hermanos por la confianza, credibilidad y cariño que nos brindan cada día, de cuales nos sentimos orgullosos de tenerlos.

A nuestros amigos, con los que hemos compartido momentos inolvidables y por el incondicional apoyo recibido.

Espindola, Loor.

AGRADECIMIENTO

A la UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL en especial a la Escuela de Comercio Exterior, que nos ha brindado la oportunidad de formarnos con conocimientos sólidos para ser profesionales de excelencia.

A nuestro Tutor Econ. Jesús Poveda García, quien con sus buenos conocimientos y experiencia ha contribuido al desarrollo de este anhelo.

A la EMPRESA TROPIFRUTAS, por abrirnos las puertas y por la información brindada para llevar a cabo el desarrollo de este proyecto.

A nuestros queridos padres por su ayuda incondicional y sacrificio cotidiano.

A nuestros amigos, que han confiado y alentado para alcanzar esta meta.

Espindola, Loor

RESUMEN

Ecuador posee amplias zonas con condiciones agro ecológicas para desarrollar el cultivo de papaya. En la actualidad exporta más de 69 tipos de frutas, categorizadas en diferentes partidas arancelarias, principales frutas además del banano: piña, mango, papaya, maracuyá, melón, limón, frutillas, guayaba, entre otras. El ingreso, en este caso, el concentrado de papaya a los mercados internacionales, ha sido una dura tarea, debido a la falta de financiamiento, la falta de tecnología, promoción, infraestructura y conocimientos técnicos para sembrar, transformar la fruta, mantener, comercializar y distribuir el producto; las empresas ecuatorianas pierden competitividad internacional, debido al desconocimiento de cómo poder cumplir con las exigencias y normativas de los mercados demandantes de frutas elaboradas o procesadas en concentrados; por lo tanto es necesario implementar metodologías eficientes, que busquen mejorar los procesos que forman parte del sector productor de frutas. A pesar de este entorno, nuestro país cuenta con algunos sectores cuyos productos tienen potencial para ingresar en los mercados internacionales, uno de ellos es el sector productor de papaya, el mismo que para incrementar la cuota de mercado ya lograda. Para el Ecuador el ingreso a un proceso de apertura comercial en lo que respecta a los productos no tradicionales tales como el concentrado de papaya que elabora la empresa Tropifrutas S.A. ha significado un crecimiento de saldos netos positivos de la balanza comercial agropecuaria. Para llevar a cabo este proyecto fue necesario implementar un diseño de manual para la elaboración del concentrado de papaya, para que de esta manera los productores de la provincia del Guayas, cantón Yaguachi, puedan cosechar fruta de buena calidad para que la comercialicen a las grandes industrias, y de esta manera puedan transformar la papaya en concentrados con grandes estándares de calidad para el ingreso de este producto al potencial mercado de los Estados Unidos.

INDICE GENERAL

Portada	i
Certificado de aceptación	ii
Certificado de autoría y cesión de derechos	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Resumen	vi
Índice general	vii
Índice de tablas	xii
Índice de gráficos	xiv

CAPITULO I

1.0	Introducción	1
1.1	Tema	2
1.2	Diagnóstico	2
1.3	Definición del problema de investigación	3
1.4	Justificación	4
1.5	Objetivos	4
1.5.1	Objetivo general	4
1.5.2	Objetivos específicos	4
1.6	Intencionalidad de la investigación	5

CAPITULO II

2.0	Marco teórico	6
2.1	Estado de arte	6
2.1.1	Amenaza de nuevos contrincantes	7
2.1.2	Amenaza de posibles productos sustitutos	7
2.1.3	Poder de negociación de los proveedores	8
2.1.4	Poder de negociación de los clientes	9
2.1.5	Rivalidad entre competidores existentes	10
2.1.6	Datos generales de la empresa	11
2.1.7	Situación actual de la empresa	12
2.2	Fundamentación teórica	12

2.2.1	Exportación del concentrado de papaya al mercado Estadounidense	13
2.2.2	Definición de la papaya	13
2.2.2.1	Sistemática	14
2.2.2.2	Variedad de la papaya	17
2.2.2.3	Distribución geográfica	18
2.2.3	Ecología	19
2.2.3.1	Clima	19
2.2.3.2	Suelo	19
2.2.4	Multiplicación de la papaya	20
2.2.4.1	Multiplicación por esquejes	20
2.2.4.2	Multiplicación por semillas	21
2.2.5	Plantación	23
2.2.5.1	Principales lugares donde siembran papaya	24
2.2.6	Laboreo	24
2.2.6.1	Riegos	25
2.2.6.2	Abonado	25
2.2.6.3	Plagas	25
2.2.6.4	Enfermedades	26
2.2.6.5	Fructificación y recolección	27
2.2.6.5.1	Manejo post cosecha – concentrado de papaya	28
2.2.6.6	Consumo y aplicaciones del fruto	29
2.2.6.7	Valor nutritivo de la papaya	32
2.2.6.8	Forma de consumo y derivados	33
2.2.7	La comercialización de la fruta en estado natural	35
2.2.7.1	Canales y medios de comercialización	35
2.2.8	Proceso	36
2.2.8.1	Clasificación de la fruta	36
2.2.8.2	Lavado	36
2.2.8.3	Preparación de la fruta	37
2.2.8.4	Extracción del jugo	37
2.2.8.5	Colado	37

2.2.8.6	Uso del calor	37
2.2.8.6.1	Pasteurizado	37
2.2.8.6.2	Envasado	38
2.2.8.6.3	Lavado, preparación y envases	38
2.2.8.7	Sellado	39
2.2.8.8	Enfriado	39
2.2.8.9	Etiquetado y preparación	40
2.2.8.10	Control de calidad	40
2.2.9	Guía para la exportación	40
2.2.9.1	Organismos y entidades que intervienen en la operación de exportación	40
2.2.10	Procedimientos para la exportación	41
2.2.10.1	Personas que pueden exportar	41
2.2.10.2	Requisitos para convertirse en exportador	41
2.2.11	Trámite	41
2.2.11.1	Etapas pre embarque	41
2.2.11.1.1	Documentos de exportación	41
2.2.11.1.2	Apertura de la Exportación	42
2.2.12	Etapas post embarque	42
2.2.12.1	Cierre de la exportación	42
2.2.13	Zonas de producción	43
2.2.14	Acuerdos comerciales	43
2.2.15	Regulaciones para exportar hacia los Estados Unidos	44
2.2.15.1	Licencia de importación	44
2.2.16	Estudio de mercado	45
2.2.16.1	Estudio de mercado del concentrado de papaya	45
2.2.16.1.1	Producción nacional de concentrado de papaya	45
2.2.16.2	Principales empresas productoras del concentrado de papaya	45
2.2.16.3	Exportaciones no tradicionales	46
2.3	Hipótesis	46
2.4	Variables o criterios de la investigación	47
2.5	Indicadores	47

CAPÍTULO III

3.0	Metodología	48
3.1	Universo muestral	49
3.2	Métodos, técnicas e instrumentos	50
3.3	Aplicación de instrumentos	50
3.4	Procesamiento de datos	51
3.4.1	Análisis e interpretación de datos	67
3.5	Recursos	69
3.5.1	Instrumentales	69
3.5.1.1	Fungibles	69
3.5.1.2	Permanentes	69
3.5.2	Cronograma	70
3.5.3	Presupuesto	70
3.6	Resultado de productos	70
3.7	Viabilidad o factibilidad de la investigación	71

CAPITULO IV

4.0	Conclusiones y recomendaciones	72
4.1	Conclusiones	72
4.2	Recomendaciones	75
4.3	Propuesta	77
4.3.1	Título de la propuesta	77
4.3.2	Justificación	77
4.3.3	Fundamentación	78
4.3.3.1	Unidad 1 “ANALISIS DE MERCADO”	79
4.3.3.1.1	Producción nacional de concentrado de papaya	79
4.3.3.1.2	Principales empresas productoras de concentrado de papaya	80
4.3.3.1.3	Exportaciones no tradicionales	81
4.3.3.1.4	Evolución de las exportaciones e importaciones de conservas de frutas	84
4.3.3.1.5	Principales destinos de las exportaciones	86
4.3.3.1.6	Principales países importadores	88

4.3.3.1.7	Definición del mercado meta “UBICACIÓN ESTADO VIRGINIA”	90
4.3.3.2	Unidad 2 “PORCESOS DE PRODUCCIÓN”	91
4.3.3.2.1	Proceso	91
4.3.3.2.2	Clasificación de la fruta	91
4.3.3.2.3	Lavado	92
4.3.3.2.4	Preparación de la fruta	93
4.3.3.2.5	Extracción y colado del jugo	94
4.3.3.2.6	Pasteurizado	94
4.3.3.2.7	Envasado	95
4.3.3.2.8	Lavado, preparación y envasado	95
4.3.3.2.9	Sellado	96
4.3.3.2.10	Enfriado	97
4.3.3.2.11	Etiquetado y presentación	97
4.3.3.2.12	Control de calidad	98
4.3.3.3	Unidad 3 “PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR”	100
4.3.3.3.1	Guía para la exportación	100
4.3.3.3.1.1	Organismos y entidades que intervienen en la operación de exportación	100
4.3.3.3.2	Procedimientos para la exportación	100
4.3.3.3.2.1	Personas que pueden exportar	100
4.3.3.3.2.2	Requisitos para convertirse en exportador	100
4.3.3.3.2.3	Obtención del RUC ante el SRI, como exportador	101
4.3.3.3.2.4	Registro en el ECUAPASS	102
4.3.3.3.3	Banco Central del Ecuador	102
4.3.3.3.4	Security Data	103
4.3.3.3.5	Empresa que va a realizar el transporte internacional	108
4.3.3.3.6	Trámite	109
4.3.3.3.6.1	Etapas Pre- Embarque	109
4.3.3.3.6.1.1	Documentos de exportación	109
4.3.3.3.6.2	Apertura de la exportación	109
4.3.3.3.7	Herramientas de negociaciones internacionales	110
4.3.3.3.7.1	Cotización de exportación	110

4.3.3.3.7.2	Instrumentos y condiciones de pago	111
4.3.3.4	Etapa Post-Embarque	112
4.3.3.4.1	Cierre de la exportación	113
4.3.3.4.2	Zonas de producción	113
4.3.3.5	Acuerdos Comerciales	113
4.3.3.5.1	Acuerdo comercial entre los países miembros de la ALADI	114
4.3.3.5.2	Acuerdo comercial entre los países miembros de la CAN	114
4.3.3.5.2.1	Principales normas para solicitar certificado de origen entre los países de la CAN	115
4.3.3.5.3	Sistema general de preferencias (SGP) con la Unión Europea	116
4.3.3.5.4	Sistema general de preferencias (SGP) y ATPDEA con Estados Unidos	116
4.3.3.5.4.1	SGP y ATPDEA para las exportaciones a los Estados Unidos	116
4.3.3.6	Regulaciones para exportar hacia Estados Unidos	117
4.3.3.6.1	Requisitos Aduaneros	117
4.3.3.6.1.1	Licencias de importaciones	117
4.3.3.7	Seguridad, Contrabando, Propiedad Intelectual y Control Antidrogas	118
4.3.3.8	Regulaciones por productos	119
4.3.3.8.1	Alimentos	119
4.3.3.8.2	Acta de Bioterrorismo	120
4.3.3.8.3	Regulaciones de Etiquetas y Empaque	121
4.3.3.9	Productos ecuatorianos prohibidos de ingresar a Estados Unidos	122
4.3.3.9.1	Retiros o “Recalls”	122
4.3.3.9.2	Nuevas Regulaciones que entraron en vigencia en el 2010	123
4.3.3.9.2.1	Regulación ISF 10+2	123
4.3.3.9.2.2	Resumen de regulaciones norteamericanas	123
4.3.3.9.2.3	Consideraciones finales	124
4.3.4	Objetivos de la propuesta	124
4.4	Importancia	125
4.5	Ubicación sectorial y física	125
4.6	Factibilidad	126
4.7	Descripción de la propuesta	127

4.8	Impacto	154
4.9	Evaluación	154
BIBLIOGRAFIA		156
ANEXOS		

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Empresas productoras del concentrado	10
Tabla 2. Consumos y aplicaciones del fruto	31
Tabla 3. Información Nutricional de la papaya	32
Tabla 4. Cuadro operacional variable independiente y dependiente	47
Tabla 5. Cuadro de frecuencia 1	51
Tabla 6. Cuadro de frecuencia 2	52
Tabla 7. Cuadro de frecuencia 3	53
Tabla 8. Cuadro de frecuencia 4	54
Tabla 9. Cuadro de frecuencia 5	55
Tabla 10. Cuadro de frecuencia 6	56
Tabla 11. Cuadro de frecuencia 7	57
Tabla 12. Cuadro de frecuencia 8	58
Tabla 13. Cuadro de frecuencia 9	59
Tabla 14. Cuadro de frecuencia 10	60
Tabla 15. Cuadro de frecuencia 11	61
Tabla 16. Cuadro de frecuencia 12	62
Tabla 17. Cuadro de frecuencia 13	63
Tabla 18. Cuadro de frecuencia 14	64
Tabla 19. Cuadro de frecuencia 15	65
Tabla 20. Cuadro de frecuencia 16	66
Tabla 21. Cuadro de actividades del proyecto de investigación	70
Tabla 22. Cuadro de porcentajes de concentrado de frutas	80
Tabla 23. Cuadro de empresas productoras y exportadoras	81
Tabla 24. Cuadro de exportaciones no petroleras del Ecuador	82
Tabla 25. Cuadro de industrializados no tradicionales	83
Tabla 26. Cuadro de exportaciones no petroleras	88
Tabla 27. Cuadro de países importadores	89
Tabla 28. Cuadro de etapas para el proceso del concentrado	99
Tabla 29. Cuadro de actividades del manual	133

Tabla 30. Cuadro de costo de producción	134
Tabla 31. Cuadro de activos fijos	134
Tabla 32. Cuadro de detalles de capital de trabajo	135
Tabla 33. Cuadro del valor e interés del préstamo	135
Tabla 34. Cuadro de amortización	136
Tabla 35. Cuadro de sueldos administrativos	137
Tabla 36. Cuadro de depreciación de equipos, muebles y enseres de oficina	138
Tabla 37. Cuadro de gastos de servicios básicos	138
Tabla 38. Cuadro de gastos de arriendos	138
Tabla 39. Cuadro de ventas	139
Tabla 40. Cuadro de gastos por publicidad	140
Tabla 41. Cuadro de gastos por comisiones de ventas	140
Tabla 42. Cuadro de gastos por movilización	140
Tabla 43. Cuadro de detalles de gastos de ventas	141
Tabla 44. Descripción del peso de producto	141
Tabla 45. Gastos de Exportación	141
Tabla 46. Cuadro de costos de exportación	142
Tabla 47. Cuadro de costos de producción unitario del producto	143
Tabla 48. Cuadro del precio de venta	144
Tabla 49. Cuadro de precio de venta primer año	145
Tabla 50. Cuadro de gastos de exportación	145
Tabla 51. Cuadro de proyecciones	146
Tabla 52. Cuadro de incremento	146
Tabla 53. Cuadro del cálculo del punto de equilibrio	147
Tabla 54. Cuadro de proyecciones (costo de producción)	149
Tabla 55. Cuadro de proyecciones (Gastos administrativos)	150
Tabla 56. Cuadro de proyecciones (Gastos de ventas)	150
Tabla 57. Cuadro de proyecciones (Estado de Pérdidas y Ganancias)	151
Tabla 58. Cuadro de proyecciones (Estado de Flujo de Caja)	152
Tabla 59. Cuadro de tasa de descuento	152
Tabla 60. Cuadro de Valor Actualizado	153

INDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1.	Relación porcentual conocimiento concentrado de papaya	51
Gráfico 2.	Relación porcentual valor nutritivo de la papaya	52
Gráfico 3.	Relación porcentual consumo de papaya	53
Gráfico 4.	Relación porcentual productos elaborados con papaya	54
Gráfico 5.	Relación porcentual comercialización de variedades de papaya	55
Gráfico 6.	Relación porcentual formas de consumir papaya	56
Gráfico 7.	Relación porcentual motivos por los que no se consume papaya	57
Gráfico 8.	Relación porcentual hectáreas de papaya	58
Gráfico 9.	Relación porcentual época de producción	59
Gráfico 10.	Relación porcentual uso de fertilizantes	60
Gráfico 11.	Relación porcentual variedades de papaya	61
Gráfico 12.	Relación porcentual plagas que atacan a la papaya	62
Gráfico 13.	Relación porcentual enfermedades que atacan a la papaya	63
Gráfico 14.	Relación porcentual de personas que trabajan en el cultivo	64
Gráfico 15.	Relación porcentual venta de la producción	65
Gráfico 16.	Relación porcentual kilos de papaya vendidos a mercados productores	66
Gráfico 17.	Producción nacional de concentrados	81
Gráfico 18.	Exportaciones e importaciones de jugos y conservas de frutas	84
Gráfico 19.	Exportaciones de frutas en miles de dólares FOB	85
Gráfico 20.	Exportaciones de frutas en toneladas	86
Gráfico 21.	Principales destinos de exportaciones y jugos en conservas	87
Gráfico 22.	Demanda Histórica	89
Gráfico 23.	Segmentación del Estado de Virginia	90
Gráfico 24.	Proceso para producir el concentrado de papaya	91
Gráfico 25.	Tratados de preferencias arancelarias	118
Gráfico 26.	Croquis del cantón Yaguachi	126
Gráfico 27.	Función de la capacitación	129
Gráfico 28.	Proceso de ejecución del manual	131
Gráfico 29.	Punto de Equilibrio	149

CAPITULO I

1.0.-INTRODUCCIÓN

La exportación de productos agrícolas ha sido siempre los mejores recursos del Ecuador que posee para equilibrar y desarrollar su economía. Un país con gran capacidad para la agricultura debe de ampliar su diversidad de mercado a la exportación de frutas tropicales con valor agregado.

Nuestro proyecto se basa en la elaboración de un manual de procedimientos como apoyo para los pequeños y medianos productores de papaya en el cantón Yaguachi para brindarle valor agregados con las exigencias de los mercados internacionales con el objetivo de ingresar a estos mercados con la más alta calidad sin ningún tipo de restricción.

En el primer capítulo se menciona el diagnóstico con la finalidad de introducir un producto agroindustrial como lo es el concentrado de papaya al mercado Estadounidense, para lo cual hemos estudiado el problema por lo que atraviesa producir este producto no tradicional. Además se hace un análisis del sector agrícola de Yaguachi para tener una idea clara de la propuesta busca solucionar, los objetivos generales y específico que deseamos alcanzar para direccionar nuestro marco teórico.

En el segundo capítulo se detalla en el marco teórico donde están los pasos para la elaboración del concentrado de papaya para la exportación que estará alcance de los productores como herramienta para la eficiencia de la producción.

En el tercer capítulo se elabora la encuesta aplicando los métodos y técnicas adecuadas a los posibles consumidores y a los productores con la finalidad conocer su realidad.

Además, en el cuarto capítulo en dónde nuestro proyecto se justifica vemos cual es la política de nuestra propuesta indicando sus objetivos generales y específicos, así también como el impacto social que presenta y el marco legal.

Por último, se han puesto como anexos: el árbol del problema que nos ayudó a definir nuestro proyecto; el formato de las encuesta realizadas a los posibles consumidores norteamericanos y a los productores de papaya; y, fotografías que indican el proceso para la elaboración del concentrado de papaya, las instalaciones de la planta procesadora que demuestran estar en buenas condiciones para la producción del concentrado, así también fotografías que demuestran el empaque y embalaje que requiere este producto para la exportación a los Estados Unidos.

1.1.- TEMA

EXPORTACIÓN DEL CONCENTRADO DE PAPAYA POR LA EMPRESA **TROPIFRUTAS S.A.** HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE.

1.2.- DIAGNÓSTICO

TROPIFRUTAS S.A., es una empresa agroindustrial legalmente constituida en la República del Ecuador que viene funcionando desde el 18 de abril de 1988. Esta empresa fue creada para la elaboración, producción y comercialización de purés, jugos y concentrados de frutas tropicales.

Ha incursionado en el mercado Europeo exportando concentrado de maracuyá, mango, ciruela y papaya, en la cual ha tenido éxito y sobretodo una gran acogida entre sus consumidores.

La finalidad de realizar este proyecto es la de introducir un producto agroindustrial como lo es el concentrado de papaya al mercado Americano, ya que la empresa ha tenido buena aceptación en toda Europa.

Aunque el mercado es muy parecido para este tipo de productos, requeriremos un concienzudo análisis de potenciales compradores o distribuidores, ese será el alcance de este proyecto.

1.3.- DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Se requiere estudiar este tema por la falta de diversificación del concentrado de papaya al mercado Estadounidense, enfocándonos específicamente en la papaya para que sea procesada y por ende darle un valor agregado a esta fruta, ya que hemos palpado que los Estados Unidos, es un país desarrollado por lo que necesita hacer sus actividades aceleradamente por la falta de tiempo.

Y nada mejor que introducir este producto a su mercado, para dar a conocer la calidad de la fruta con la que trabajamos, con el fin de satisfacer la demanda creciente de estos productos tecnificados, y explotando el potencial agrícola de nuestro país para aumentar la productividad y utilidad de la empresa **TROPIFRUTAS S.A.**

FORMULACIÓN:

¿De qué manera aportará la exportación del concentrado de papaya hacia los Estados Unidos en el crecimiento del mercado exportable de la empresa **TROPIFRUTAS S.A.** en el primer semestre del 2013?

1.4.- JUSTIFICACIÓN

La investigación se basará netamente en fomentar la exportación de un producto no tradicional como lo es el concentrado de papaya hacia el nuevo mercado Estadounidense.

El propósito es incentivar las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales como es esta fruta procesada con fines de optimizar el tiempo de los consumidores a la hora de su preparación y sobretodo dar a conocer la buena calidad con la que trabaja la empresa **TROPIFRUTAS S.A.** y esto a su vez mejorará el bienestar común del país.

Además de la implícita utilidad que generará a la empresa **TROPIFRUTAS S.A.** por diversificar su producto exportable hacia el mercado de los EEUU, reflejándose directamente en la balanza comercial del país.

1.5.- OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Fomentar la exportación del concentrado de papaya para introducir y posesionar su producto en el mercado Estadounidense y de esta manera incrementar sus exportaciones y generar una utilidad a la empresa.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Analizar el mercado del concentrado de papaya, para determinar su oferta y demanda.
- ✓ Promocionar el nuevo producto de concentrado de papaya al mercado Estadounidense.

- ✓ Establecer los nuevos nichos de mercado para aumentar la producción.
- ✓ Evaluar económica y financieramente el proyecto para conocer la rentabilidad del mismo.

1.6.- INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Promover la exportación del concentrado de papaya como producto agroindustrial final hacia el mercado Estadounidense desarrollando un comercio más diversificado y activo.

CAPITULO II

2.0 MARCO TEÓRICO

2.1. ESTADO DE ARTE

La investigación se apoya en la fundamentación teórica de las tradicionales teorías económicas y comerciales pero con perspectivas y aplicaciones actuales como lo establece Michael Porter, analizador del origen y la competitividad de las naciones y los modelos económicos idóneos y comparativos, el mismo que formula políticas industriales orientadas a promover la competitividad de una nación, como mercados paralelos, también establece la especialización de productos.

Recalcando que estas teorías ya fueron enunciadas hace tres siglos pero adaptadas al efecto de este proyecto de investigación.

Porter elaboró un modelo que permite comprender este proceso, ya su vez identificar la manera de cómo estos pueden mejorar la cantidad y calidad de los recursos que poseen de manera más eficiente, por eso hemos escogido esta teoría para aplicarla a la exportación de concentrado de papaya al mercado Estadounidense por parte de la empresa agroindustrial **TRUPIFRUTAS S.A.**

Por tal razón hemos decidido estudiar las fuerzas competitivas del teórico Michael Porter de su ilustrado libro (*COMPETITIVE STRATEGY (ESTRATEGIA COMPETITIVA)*) la misma que nos indica las cinco fuerzas para lo cual una compañía debe de estar comprendida de los cinco factores importantes dentro de una industria y estos a su vez hay que aprender a dominarlos para poder perdurar en el mercado, tomando buenas determinaciones para ser encaminados al éxito con alto rendimiento a largo plazo.

La intención de la Estrategia Competitiva de la industria **TROPIFRUTAS S.A.**, es acceder a un nuevo mercado como lo es Estados Unidos con la exportación del concentrado de papaya por lo tanto hemos notado que es indispensable analizar las cinco fuerzas del teórico Michael Porter.

2.1.1 AMENAZA DE NUEVOS CONTRINCANTES

Una de las fuerzas competitivas es el acceso de nuevos contrincantes y habla sobre la viabilidad o el impedimento que un nuevo contrincante puede examinar cuando requiere comenzar a ejercer en una industria.

Para que una empresa ingrese a un nuevo mercado es importante que este cumpla con todas las condiciones que requieren los clientes para su aprobación.

Es conveniente saber acerca de la competencia, tanto como sabemos de la empresa **TROPIFRUTAS S.A.**; sabemos que en estos momentos la competencia es fuerte y es complicado mantenerse sin batallar contra ella. Entre nuestros competidores están todos los países exportadores del concentrado de papaya como lo es México. Por eso es de vital importancia estar sobre los contrincantes con una persistente capacitación tanto en la calidad como en el servicio. Para que de esta manera reconozcan que nuestro producto es de gran calidad para así aumentar las exportaciones de nuestro país.

El ingreso de potenciales contrincantes puede aumentar, debido a numerosas investigaciones en cuanto al tema.

2.1.2 AMENAZAS DE POSIBLES PRODUCTOS SUSTITUTOS

En la segunda fuerza competitiva nos menciona que: “Un producto sustituto es aquel que satisface las mismas necesidades que un producto en estudio.

Constituye una amenaza en el mercado porque puede alterar la oferta y la demanda y más aún cuando estos productos se presentan con bajos precios, buen rendimiento y buena calidad.

Los productos sustitutos obligan a las empresas a estar en alerta y bien informados sobre las novedades en el mercado ya que puede alterar la preferencia de los consumidores”

Los posibles productos sustitutos que constantemente amenazan por la diversidad de frutas que existen como el durazno y la piña, porque cuentan con una gama de productos procesados como son la mermeladas, jugos, jugos concentrados, pulpas deshidratadas y enlatados, ya que ellos se han posicionado correctamente en el mercado.

Aunque se requiere comercializar un producto distinto, es necesario tener presente la presión que se va a generar en la competencia porque siempre va a estar presente. Por dominar ese mercado y de esa manera confrontar la presión del mismo para poder entrar al mercado Estadounidense.

2.1.3. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

En la tercera fuerza competitiva nos menciona que: “Los proveedores son un elemento muy importante en el proceso de posicionamiento de una empresa en el mercado porque son aquellos que nos suministran la materia prima para la producción de nuestros bienes y va a depender de su poder de negociación que tengan para que nos vendan sus insumos; es decir mientras más proveedores existan menor es su capacidad de negociación porque hay diferentes ofertas entonces ellos tienden a ceder un poco el precio de sus insumos lo cual es favorable para nosotros”.

Los procesos inevitables para que una industria **TROPIFRUTAS S.A.** opere exitosamente se obtienen de la rapidez y eficacia con la que trabajen los proveedores o distribuidores porque ellos son quienes nos suministran la materia prima para la fabricación de nuestros productos, asimismo es

importante el precio de negociación que ellos nos den para comprar los insumos a nuestra industria, porque de esto va a depender el valor que le demos al producto terminado para que sea comercializado en el mercado.

2.1.4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

En la cuarta fuerza competitiva Porter nos menciona los siguientes factores:

- ✓ Concentración de clientes
- ✓ Volumen de compras
- ✓ Diferenciación
- ✓ Información acerca del proveedor
- ✓ Identificación de la marca
- ✓ Productos sustitutos

La exigencia de los compradores va incrementando de acuerdo a sus necesidades, por la cual requieren mejor calidad, por tal razón la empresa **TROPIFRUTAS S.A.**, consideró transformar la materia prima en un producto procesado para darle un valor agregado.

Mientras más considerable es la demanda de los compradores, mayores serán las ventas de los proveedores para de esa manera fabricar los productos que deleitan a los clientes. Es así que **TROPIFRUTAS S.A.**, sintió la necesidad de incursionar en un nuevo mercado como lo es Estados Unidos para expandir más la venta de sus productos.

Es de gran importancia que la calidad de los productos sea superior para que no haya exigencias por parte de los clientes.

También es necesario que el cliente cuente con toda la información más relevante como calidad, informe nutricional o precio, para que exista una diferenciación entre la competencia y nuestro producto.

Además, la marca debe ser reconocida por el cliente para que sea de su preferencia y pueda diferenciarla entre otras marcas de la competencia.

Sin olvidar que la gama de productos sustitos puede predominar en el cliente por sus bajos precios, sin embargo, si nuestro producto posee todo lo necesario para que satisfaga las necesidades de los clientes **TROPIFRUTAS S.A.** no se sentirá amenazada por los contrincantes.

2.1.5. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES

En la quinta fuerza competitiva nos menciona que: “De acuerdo con Porter, ésta quinta fuerza es el resultado de las cuatro fuerzas anteriores y la más importante en una industria porque ayuda a que una empresa tome las medidas necesarias para asegurar su posicionamiento en el mercado a costa de los rivales existentes.

Actualmente en la mayoría de sectores existe la competencia y para derrotarla hay que saber controlar muy bien el macro y microambiente y sobre todo si queremos sobrevivir en el mercado tenemos que diferenciarnos del resto y posicionarnos sólidamente”.

Las principales industrias que en la actualidad se están dedicando a la producción del concentrado de frutas como maracuyá, mango, piña, melón, durazno, papaya, entre otras frutas en el Ecuador son:

TABLA 1

EMPRESAS PRODUCTORAS DE CONCENTRADOS

Quicornac S.A

Agrícola e Industrial Ecuaplantation S.A

Ecuavegetal S:A

Exofrut

Agroindustrial Fruta de la Pasión Cía. Ltda.

Ecualexporfoods S.A

Industria Conservera del Guayas S.A

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

Estas fábricas productoras de jugos de concentrados de frutas cuentan con una infraestructura adecuada, la suficiente experiencia y amplitud de posicionamientos en los mercados internacionales para exportar sus productos.

2.1.6 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

La empresa **TROPIFRUTAS S. A.** es una compañía legalmente constituida en la República del Ecuador y viene funcionando desde el 18 Abril de 1988, posee dos plantas procesadores de frutas, la principal en Guayaquil y una Sucursal en Quevedo.

La compañía fue creada para el procesamiento, comercialización y exportación de productos alimenticios derivados de las frutas tropicales, se inició extrayendo jugos y concentrados de: maracuyá, mango, ciruela, papaya, después diez años se logró consolidar su posición en el mercado europeo, con los jugos y concentrados de maracuyá, las otras frutas no pudieron consolidarse en el mercado por su sabor muy diferente a las frutas del continente mencionado.

Durante los diez años de operaciones su principal experiencia ha estado orientada a brindarle valor agregado a la producción: (Recepción, lavado, empaque y comercialización en concentrados de frutas como papaya, banano, maracuyá, entre otras.

Luego se buscó otra alternativa de producción y se incursionó con el proceso de banano, para obtener puré, después de unos cinco años se consolidó la venta de este producto en el mercado.

Para garantizar y facilitar la entrada del producto al mercado internacional la compañía tuvo que obtener permisos internacionales de estándares de calidad en alimentos como el FDA y el HACCP.

2.1.7 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Actualmente se han diversificado las actividades dedicándose a brindar crédito a la producción, acopio y comercialización de frutas procesadas, con el fin de mejorar el nivel de vida de los consumidores, también se ha asumido una actitud de responsabilidad empresarial, socio económico y cultural en armonía con el medio ambiente. Lo que se requiere es expandir las exportaciones de **TROPIFRUTAS S.A.** con el fin de dar a conocer el concentrado de papaya en el mercado Estadounidense y de esa manera aportar excelente calidad y valor agregado optimizando tiempo al consumir concentrado de papaya conservando sus nutrientes.

2.2.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Para desarrollar la fundamentación teórica es necesario mencionar la definición, la sistemática, la variedad, distribución geográfica, ecología, clima y suelo, abono, plagas y enfermedades a la que está expuesta la plantación de papaya al momento de su cosecha para poder después producir el concentrado de papaya.

Otro punto que es importante mencionar es el valor nutritivo, la conservación y los diferentes usos que se puede hacer con esta fruta.

Además, se menciona el proceso que se utiliza para transformar y a la vez producir el concentrado de papaya, con todos y cada uno de los pasos requeridos para el buen control de calidad.

Asimismo, es necesario saber minuciosamente los pasos para el proceso aduanero al momento de exportar el concentrado de papaya a los Estados Unidos, teniendo en cuenta que se debe contar con estándares y certificados de calidad para su ingreso a este mercado. Al igual se debe contar con la información actual de los convenios o tratados comerciales entre EEUU – ECUADOR.

Del mismo modo, hay que saber y tener muy en cuenta que este producto requiere envasado y embalaje de acorde a las exigencias del mercado Estadounidense.

También se deberá contar con el departamento de comercialización, para de esa manera saber el ámbito de aplicación que se deberá escoger como base legal para la competitividad de mercados paralelos, asumiendo la diversificación de riesgos. Y sobre todo el aprovechamiento de la demanda.

2.2.1 EXPORTACIÓN DEL CONCENTRADO DE PAPAYA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE.

Considerando que el sector agrícola requiere transformar sus productos incorporándoles valor agregado, así también como la opinión de expertos en el área agrícola que identifican a este sector como una actividad de impacto para la economía del país, ya que el cultivo de papaya tiene un gran potencial de desarrollo por sus condiciones agroclimáticas.

En la actualidad la papaya se la consume como fruta fresca y por ser un producto perecedero se requiere procesarlo para su conservación y mejor aprovechamiento. Por tal razón se desea introducir este producto en forma procesada al mercado Estadounidense porque se presume que tendrá una gran acogida por los nutrientes y beneficios que posee esta fruta.

2.2.2 DEFINICIÓN DE LA PAPAYA

Los tipos de climas por ser diferentes permiten cultivar una gran variedad de productos agrícolas, siendo así de gran oportunidad y sobretodo de gran ventaja para el desarrollo de la agroindustria en el país.

La papaya en el Ecuador es un producto de mucha tradición, pero a pesar de sus grandes cosechas y cultivos no ha podido alcanzar un gran nivel para la exportación. La papaya de variedad criolla ha incrementado por el hábito de

ser cultivada por los pequeños productores, en la actualidad la papaya hawaiana es la principal que se destina para la exportación.

2.2.2.1 SISTEMÁTICA

La papaya, cuyo nombre científico es *Carica papaya*, pertenece a la familia de las caricáceas, orden parietales. En Centroamérica es conocida vulgarmente por los nombres de <<higuera de las islas>>, <<lechosa>> (Puerto Rico), <<papaya calentana>>, <<mammeira>> (Brasil), y <<mammona>> y <<fruta lombá>> (Cuba).

ORDEN PARIETALES: Comprende plantas herbáceas y leñosas, de flores pentámeras y doble periantio, con un número indefinido de estambres y tres carpelos abiertos, unidos entre sí con plantación parietal, que da lugar a un fruto unilocular.

CARICÁCEAS: Comprende árboles de tronco relativamente grueso y jugoso, escasamente ramificados. Hojas grandes reunidas en el extremo del tronco, palmatopartidas, con lóbulos a su vez divididos en forma pinnada, pecioladas y sin estípulas. Flores actinomorfas, pentámeras, unisexuales o hermafroditas. Las flores masculinas tienen corola largamente tabular y diez estambres unidos a ella; las femeninas tienen la corola tabular corta y de tres a cinco carpelos unidos formando un ovario súpero unilocular, con numerosos óvulos de placentación parietal. Las flores hermafroditas son de tipo intermedio a las monosexuadas. Fruto en baya.

Las flores masculinas se unen en inflorescencias en dicario; unas y otras se originan en la axila de las hojas.

Todos los órganos de las plantas segregan un látex. De esta familia se conocen unas cuarenta especies intertropicales, casi todas americanas; el género *Carica* comprende cinco especies, de las cuales la más importante es la *Carica papaya* o papaya.

PAPAYA: Es un árbol de desarrollo limitado, pero rápido, pues su vida tiene una duración de siete a quince años, y aunque llega a una altura de más de diez metros sólo da rendimiento durante los primeros años.

De porte singular, tiene el aspecto de un pequeño árbol de tronco simple, sin ramificar, de consistencia más carnosa que leñosa, con las cicatrices de las hojas desprendidas a lo largo de él y con un gran penacho o cogollo en su ápice. Las hojas, de gran tamaño y provistas de un largo pecíolo, son palminervias y están divididas en siete grandes lóbulos en disposición palmada, que a su vez se encuentra divididos de forma pinnada.

La papaya tiene los sexos separados, pues incluso las flores masculinas y femeninas están en distinto pie de la planta, por lo que es una planta dioica; sin embargo, algunas veces las flores masculinas y femeninas están en el mismo pie, por lo que la planta es monoica, y si existen flores masculinas, femeninas y hermafroditas, entonces la planta es polígama.

Naturalmente en el cultivo sólo interesan las flores productoras de frutos, es decir, las femeninas, y también las plantas monoicas y las polígamas; las masculinas, que deben estar en cantidad mínima, sólo son precisas como polinizadoras o fecundantes.

En resumen, en el papayo existen tres tipos de planta, atendiendo a sus flores: sólo con flores masculinas (planta macho), sólo con flores femeninas (planta hembra), y con flores masculinas, femeninas y hermafroditas (plantas polígamas); sólo estas dos últimas dan fruto.

La flor masculina se encuentra formando racimos de 15-20 florecillas situadas en el extremo de largos pedúnculos de más de medio metro de longitud, que nacen de la axila de las hojas. Estas flores, en comparación con las femeninas y hermafroditas, son pequeñas; el cáliz está formado por una corona o estrella de cinco puntas poco marcadas y situado en la prolongación del pedúnculo; la corola, formada por cinco pétalos, es gamopétala y tiene la forma de un largo tubo, en cuyo interior se encuentran

diez estambres en dos verticilos con cinco estambres en cada uno, soldados a ella por un corto filamento.

A veces, estas flores presentan rudimentos de pistilo sin estigma. Normalmente, estos pistilos no se convierten en fruto, pero algunas veces dan lugar a unos frutos alargados de muy mala calidad, situados en los extremos de los pedúnculos.

Las flores femeninas tienen el cáliz formado por una corona o estrella de cinco puntas bien marcadas, situadas en la prolongación del pedúnculo. La corola está formada por cinco pétalos separados, de forma oval alargada, de color blanco amarillento; cuando son tiernos su punta tiene color violeta, y se desprenden con facilidad. Naturalmente, estas flores no tienen estambres, o a la más conservan cinco estaminoides, restos estériles de los estambres.

Los carpelos, en número de cinco, son abiertos y están soldados entre sí dando lugar a un ovario unilocular de placentación parietal, con cinco estigmas muy divididos en disposición palmada. El fruto es globoso, muy desarrollado (entre 5-10 kg de peso).

Hay tres tipos de flores hermafroditas; unas parecidas, en su aspecto, a las flores femeninas, son las llamadas pentandrias; otras parecidas a las masculinas, las elognatas y finalmente unas de caracteres intermedios entre éstas, las *intermedias* o *irregulares*.

Las primeras tienen el mismo aspecto que la flor femenina, de la que se diferencian únicamente en que tienen cinco estambres fértiles y en que en el ovario se aprecian cinco lóbulos correspondientes a los cinco pistilos. Los frutos son grandes, globosos y lobulados.

La flor elognata es alargada, cilíndrica y gamopétala, tiene diez estambres fértiles y el ovario es cilíndrico y alargado. Los frutos también son alargados.

La flor intermedia o irregular tiene el aspecto entre la pentandria y la elognata, pero no está bien formada y produce frutos de tamaño y forma irregular.

Los frutos más apreciados son los procedentes de plantas femeninas y son unas grandes bayas de aspecto y tamaño parecido a un melón, cuyo peso puede variar entre medio y ocho kilos. Su pulpa es de color amarillo naranja, de consistencia similar a la de la mantequilla, jugosa, perfumada y azucarada de sabor muy agradable; esta pulpa rodea a una gran cavidad y contiene numerosas semillas negras, redondas y rugosas, de tamaño de un guisante.

Es un fruto sumamente alimenticio que contiene vitaminas A, B, B2 y C, y si se aprieta su corteza, exuda un látex blanquecino cuyo principio activo es la papaína, fermento activo de propiedades análogas a la pepsina y muy usado en medicina. La presencia de este fermento en el fruto del papayo hace que éste, además de ser un excedente alimento, sea un coadyuvante de la digestión.

Asimismo, este látex que sale de la corteza del fruto se encuentra, pero en menor cantidad, repartido por toda la planta: hojas, tronco, etc., lo que da unas aplicaciones industriales por su contenido en papaína.

2.2.2.2 VARIEDADES

En Ecuador se produce en Guayas, Manabí, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsáchilas y Santa Elena. Existen alrededor de 3 000 hectáreas cultivadas.

En el país se producen tres tipos de papaya. La tainung 1, la hawaiana y la conocida como maradol o nacional. Todas tienen propiedades diferentes, pero los usos son comunes.

Papaya hawaiana: Esta variedad tiene una forma de pera. Su peso puede variar entre 400 y 800 gramos. Es la más dulce de su variedad y por eso se la usa frecuentemente en jugos.

En el centro de la fruta se acumulan docenas de semillas redondas negras, de aproximadamente 5 milímetros de largo, cubiertas de un material transparente y gelatinoso.

Papaya tainung 1 (Formosa): Esta especie se destaca porque tiene la pulpa de color rojo y un buen aroma fuerte. Su peso promedio es de 1,1 kilos.

La madurez se identifica cuando el fruto empieza a tornarse amarillo pintón por lo menos en un 40% de la superficie y se hace suave al tacto. La papaya requiere de seis meses para la floración y otros cinco para la cosecha.

Papaya maradol o nacional: Esta variedad también se asemeja a la pera, pero es más alargada en relación con la papaya hawaiana. Su peso varía entre 1,5 y 2 kilos.

Se desarrolla mejor en clima cálido, se adapta mejor y produce más en regiones a menos de 800 metros de altura. La temperatura adecuada para su cultivo oscila entre los 25 y 38 grados. Se puede sembrar en cualquier época del año.

2.2.2.3 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

El papayo tiene su origen natural en América Central, probablemente al sur de México, de donde se ha extendido por todos los países tropicales, cultivándose desde tiempo inmemorial en toda la zona citada, las Antillas, Brasil y en África Tropical (KENIA, Tanganica, etc.) y en Norteamérica (California, Florida, etc.).

Los españoles y portugueses la introdujeron en Filipinas y Malasia, y de allí paso a las Islas de Hawái, India y a Ceilán, donde se cultiva en gran escala. Asimismo, se desarrolla muy bien en todo el archipiélago canario.

2.2.3 ECOLOGÍA

2.2.3.1 CLIMA

La humedad y el calor son las condiciones esenciales para el buen desarrollo de la planta y logró de una buena fructificación. Requiere zonas de una pluviosidad media de 1800 mm anuales y una temporada media anual de 20-22 °C; aunque puede resistir fríos ligeros, si no tiene la cantidad suficiente de calor, se desarrolla mal y los frutos no llegan a madurar.

El viento no le es muy perjudicial, ya que su tallo, de aspecto parecido a una palmera, es muy flexible; a él están muy sujetos los peciolos de las hojas y los pedúnculos de las flores, por lo que es muy difícil que se desprendan; de esta forma, el viento hará balancear al árbol, romperá algunas hojas, pero no dañará ni flores ni frutos.

En la región mediterránea sólo se podría cultivar en sus zonas más cálidas, cercanas al litoral y protegidas de los vientos, siempre que se suministrara la adecuada cantidad de agua (unos 2000 metros cúbicos por hectárea y año).

2.2.3.2 SUELO

Son adecuados diversos tipos de suelo, siempre que sean fértiles, blandos, profundos y permeables.

Al tener sus tallos y raíces blandas y esponjosas, no deben cultivarse en terrenos demasiados húmedos y compactos con mal drenaje, ya que fácilmente se pudrirían las raíces.

En las zonas ecuatoriales se desarrolla muy bien en los terrenos resultantes de arranque de una zona selvática natural, donde la tierra es rica en humus y está empapada de humedad.

2.2.4 MULTIPLICACIÓN DE LA PAPAYA

La forma más fácil y económica de propagar el papayo es por medio de semillas, a pesar de las dificultades que se presentan al obtenerse plantas de diferente sexo, y que a veces las plantas resultantes no reproducen exactamente características de la planta originaria. Si se quiere tener la seguridad de obtener plantas exactamente iguales a la originaria, tanto en sus características como en su sexo, no hay otra solución que proceder a la multiplicación de la planta por medio de esquejes.

2.2.4.1 MULTIPLICACIÓN POR ESQUEJES

Los esquejes se obtienen de las ramificaciones del arbolito, y puesto que éste no se ramifica normalmente, sino cuando ya es viejo (al cabo de tres o cuatro años de cultivo), se debe proceder a la obtención artificial de los esquejes. Para ello, en los árboles de tres años que ya deben retirarse del cultivo se procede a la operación de desmoche, que consiste en eliminar la cabeza o cogollo del árbol, con lo que se le obliga a ramificarse, produciendo unas ramas o cogollas laterales.

Cuando los brotes tienen una longitud de 25 a 30 cm se cortan a ras del árbol; con el fin de evitar la pérdida de savia, se cauterizan las heridas sumergiendo la parte cortada en agua caliente a unos 50 °C y se procede a su plantación en macetas de plástico de color negro de 20 X 35 cm de diámetro, empleando una mezcla a partes iguales de tierra franca de jardín, arena gruesa y mantillo.

Colocar las macetas en un lugar cubierto, caliente, pero fuera de la acción directa de los rayos solares, donde se mantendrán con buena humedad hasta que emitan raíces y sean aptas para el trasplante.

Este procedimiento, por el que se obtiene plantas iguales a la originaria, presenta la dificultad de que es muy laborioso y obliga a mantener un año más a gran parte de la plantación vieja, con el fin de obtener los renuevos necesarios.

2.2.4.2 MULTIPLICACIÓN POR SEMILLAS

En este caso obtendremos diferentes resultados, según empleemos semillas procedentes de árboles femeninos, cuya flor haya sido fecundada por flores procedentes de árboles masculinos, o semillas procedentes de árboles femeninos y hermafroditas, cuyas flores hayan sido fecundadas por el polen procedente de flores hermafroditas.

En el primer caso, al sembrar las semillas se producirán la mitad de plantas macho y la mitad de plantas hembra; en este último caso se sembrarán en cada maceta tres o cuatro semillas de las que saldrán varias plantitas, macho y hembra. Al hacer el trasplante se hará el de la mata completa; en el primer año al desarrollarse, las plantas llegarán a florecer y entonces será el momento de dejar una sola planta de cada conjunto, eliminando las otras y dejando en la plantación una planta macho por cada quince hembras, para que actúe de polinizadora.

En el segundo caso se debe proceder a la obtención forzada de semillas que produzcan solamente plantas hermafroditas o femeninas. Para ello se escogerá una flor de una planta femenina, en cuyos estigmas se depositará el polen, recogido con un pincelito, de los estambres de una flor hermafrodita. Cubrir las flores así tratadas con una bolsita de plástico blanco o de celofán, permaneciendo así hasta que el fruto esté maduro.

Ya que cada fruto contiene de 800 a 1000 semillas, bastará repetir esta operación en cuatro o cinco flores para disponer de abundante cantidad de semillas.

En este caso será suficiente depositar un par de semillas por maceta, y una vez germinadas, cuando las plantas hayan alcanzado una altura de 10 cm, dejar una sola.

El poder germinativo de las semillas del papayo suele ser corto, por lo que conviene hacer la siembra lo más cerca posible a la época de recolección.

Si bien la siembra puede hacerse directamente en el lugar definitivo, es mejor proceder a la siembra previa en semillero. Preparar los semilleros empleando macetas de turba o plástico negro de 10 cm de diámetro y 15 cm de profundidad. La tierra empleada en el semillero debe estar formada por una mezcla igual a la indicada en la plantación de renuevos: tierra franca de jardín, mantillo y arena gruesa a partes iguales.

Con el fin de facilitar la germinación de las semillas, debe eliminarse una capa de gelatina que las recubre, lo cual se consigue cogiendo unas quince o veinte semillas y un puñado de tierra y frotándolas con las dos manos.

Las semillas, depositadas en las macetas, deben cubrirse con una capa de tierra de medio centímetro. El semillero se formará reuniendo las macetas en un lugar orientado a mediodía a ser posible.

La tierra del semillero deberá mantenerse húmeda, pues a los diez días de la siembra empezará la germinación, y cuando las plantitas alcancen los 10-15 cm podrán trasplantarse al lugar definitivo, el cual suele suceder a los dos meses de la siembra.

2.2.5 PLANTACIÓN

La plantación suele hacerse a marco real a una distancia de tres metros, en hoyos que tengan una profundidad de ochenta centímetros y una anchura de cincuenta; es buena práctica llenarlos con una mezcla de estiércol bien fermentado y tierra.

Las plantas deben colocarse de manera que el cuello (inserción de raíces a tronco) esté justo a nivel del suelo, de lo contrario se pudriría el tallo.

Al hacer el trasplante debe cuidarse que la planta salga de la maceta con su pan de tierra, por lo que es preciso regar previamente.

Si se ha realizado la multiplicación por medio de esquejes o por semillas de una planta polinizadora por el polen de una flor hermafrodita, bastará plantar una sola planta por hoyo. Si las semillas proceden del cruce de flor masculina y flor femenina, deberán plantarse tres plantas por hoyo, y cuando al fin del primer año hayan florecido, eliminar las que no interesen dejando una sola por hoyo, de modo que en la plantación se encuentren en la proporción de quince femeninas por una masculina.

Siempre que las condiciones climatológicas lo permitan y con el objeto de obtener beneficios inmediatos de un terreno donde se han plantado árboles de crecimiento lento, como agrios, aguacates, etc., y colocados a un marco superior a los seis metros, se puede intercalar, durante los tres o cuatro primeros años de esta plantación, otra de papayo, que con su rápido crecimiento dará sombra a los arbolitos de la plantación principal y, al mismo tiempo, con su producto, harán fructíferos los primeros años de la plantación.

2.2.5.1 PRINCIPALES LUGARES DONDE SIEMBRAN PAPAYA

Los principales lugares donde siembran papaya en la provincia del Guayas son Naranjito, Yaguachi y Milagro.

Seguido de los principales lugares donde siembran papaya en la provincia de Santa Elena son la comuna San Rafael (Hacienda Las Marías, Hacienda Anacardo), las mismas tiene infraestructura propia (planta de tratamiento para exportar papaya hawaiana) la primera con ocho años y la segunda que arranco desde el 2008, y otros lugares tales como: Saya, El Azúcar, Villingota, Chanduy, Rio Verde.

Estas comunas y parroquias se manejan bajo un sistema consolidado para poder exportar su producción porque solo hay una o dos empresas que tienen infraestructura y capacidad para exportar.

Guayas y Santa Elena destinan su producción especialmente a Europa y actualmente a los Estados Unidos, cumpliendo estrictas normas de sanidad y sustentabilidad agrícola, garantizando inocuidad, seguridad alimentaria, protección del medio ambiente y siguiendo procedimientos basados en las buenas prácticas agrícolas (BPA).

2.2.6 LABOREO

Dada la superficialidad de las raíces y el estrecho marco de la plantación, no son aconsejables labores profundas ni tampoco es adecuado el empleo de herbicidas, por el carácter poco leñoso del tronco del papayo, que podría ser dañado.

Por otra parte, debe tenerse el terreno libre de malas hierbas, que deben eliminarse por escardas manuales o con una motoarada o cultivador; es mejor proteger el terreno con láminas de plástico negro, que no permitan el desarrollo de las malas hierbas. También pueden intercalarse plantaciones de leguminosas enriquecedoras del suelo al fijar nitrógeno.

2.2.6.1 RIEGOS

La cantidad precisa por hectárea de cultivo es de 2000 metros cúbicos anuales, que distribuidos en riegos poco abundantes cada quince días, permitan mantener el suelo húmedo.

Asimismo el riego por goteo está muy indicado, con lo que se obtiene un gran ahorro de agua a la vez que se mantiene el suelo siempre húmedo.

El papayo resiste bastante bien la sequía.

2.2.6.2 ABONADO

Al hablar de la plantación, ya se ha indicado la necesidad de añadir estiércol maduro a la tierra de los hoyos, y si no es posible esta aplicación puede sustituirse por la incorporación, por planta, de medio kilo de sulfato potásico y medio de superfosfato de cal.

Después el arbolito necesitará nitrógeno, cuya carencia es fácil reconocer por el aspecto anémico y amarillento de las hojas. En el primer año se aplicarán 700 g de sulfato amónico por planta, repartidos entre todos los riegos, y en los años siguientes esta cantidad se aumentará a 1000 g anuales.

2.2.6.3 PLAGAS

Estas plagas descritas a continuación se controlan disolviendo una cucharada de Roxión en 20 litros de agua y aplicándolo por aspersion con intervalos de 20 días.

Para controlar la mosca de la papaya, los frutos atacados y caídos se deben recoger y luego enterrarlos.

También se pueden poner trampas dentro del cultivo con botellas de champaña, con un hueco en el fondo y a las cuales se les echa un cebo hecho con maleza.

1.- Pulgón verde: Insecto pequeño que chupa la savia de las hojas y cogollos y transmite algunas enfermedades virosas.

2.- Lorito Verde: Insecto pequeño en forma de cuña que chupa la savia y se encuentra en los bordes de las hojas.

3.- Mosca de la fruta: Insecto que ataca los frutos los cuales maduran y se caen, de los huevos salen las larvas que atacan la pulpa y las semillas.

4.-Mosca blanca: Insecto chupador de savia, ayuda al desarrollo de la enfermedad denominada fumagina, caracterizada por una ceniza de color negro que cubre las hojas.

5.-Arañita Roja: Insecto que ataca a las hojas especialmente en el verano volviéndolas de color amarillo.

2.2.6.4 ENFERMEDADES

ANTRACNOSIS: Ataca el fruto produciendo manchas oscuras hundidas, de color café negruzco. Se controla con Dithane M-45 disolviendo 100 gramos en 20 litros de agua, aplicándolo en aspersión sobre los frutos.

PUDRICIÓN DEL PIÉ: Se localiza principalmente en el cuello de la planta, el tallo y la raíz, los buenos drenajes dentro de la plantación evitan su incidencia.

PUDRICIÓN RADICAL: Es producida por un complejo de hongos que atacan a la raíz de la planta y gustan mucho del ambiente húmedo, por lo cual se controlan fácilmente haciendo buenos drenajes en plantación.

MANCHA DE ANILLO: Ataca las hojas jóvenes de la planta, las venas se vuelven amarillas y se deforman, el síntoma en el fruto se caracteriza por las manchas redondas, se deben controlar los pulgones que la transmiten con control biológico.

2.2.6.5 FRUCTIFICACIÓN Y RECOLECCIÓN

Ya en el primer año y a los nueve o diez meses de la plantación en asiento, el papayo fructifica, pero normalmente no debe dejarse en producción más de tres años. Anualmente un papayo produce unos cincuenta frutos, de los que se deben dejar para cosechar en plena madurez unos veinte y coger los restantes aún verdes.

La recolección de los frutos se inicia cuando el extremo de este comienza a tomar un color amarillento. También cuando la leche o látex se vuelve blanco.

Las papayas pueden pesar de 5 a 10 kilos según la variedad y la fertilización que se haya hecho en la plantación. Una vez recolectadas hacer una buena clasificación teniendo en cuenta tamaño, color y sanidad.

Después de la clasificación se colocan en cajas de madera o de cartón, para evitar magullamientos, lo que daña la calidad del fruto, perdiendo precio en el mercado, ocasionando disminución en los ingresos del fruticultor.

Un papayo puede producir en el primer año, según la variedad cultivada de 30 a 35 kilogramos.

2.2.6.5.1 MANEJO POST COSECHA – CONCENTRADO DE PAPAYA

Las exportaciones de fruta fresca son prácticamente inexistentes, por lo que se analiza exclusivamente el valor agregado que es el concentrado de papaya que presenta un creciente mercado en Estados Unidos y actualmente está fuertemente posicionado en la Unión Europea.

Por existir una gran cantidad de productores, la comercialización de la fruta fresca se realiza a través de centros de acopio (localizados en las zonas de producción) que adquieren la fruta de los productores. Los centros de acopio transportan la papaya en camiones a las plantas procesadoras.

Antes de iniciar el proceso se debe realizar una limpieza de todos los equipos que van a ser usados. Esta limpieza se llama Cleaning In Place – CIP (Limpieza en el Lugar) y debe realizarse todos los días antes de iniciar la producción; es decir, antes de arrancar cada batch (lote).

Para iniciar el proceso industrial, los camiones son pesados y posteriormente colocan la fruta en una tolva, la cual es transportada hacia unos silos que se llenan de forma secuencial. Luego, las frutas pasan por un canal de agua para ser lavadas. En la segunda etapa de lavado se utiliza químicos (detergentes) y cepillos para eliminar toda la suciedad que tienen pegadas las frutas.

Luego se inicia un proceso de selección, mediante el cual se desechan las frutas que no están suficientemente maduras y aquellas que presentan serios deterioros. Las frutas no apropiadas pasan por un túnel para luego ser desechadas, mientras que las seleccionadas empiezan su proceso para extraer y separar las semillas y la cáscara y se almacena el jugo fresco en tanques. Las cáscaras son llevadas a camiones donde en muchos casos se utilizan como alimento para ganado.

El jugo que se obtuvo en el proceso de extracción es llevado a una máquina centrífuga donde se eliminan partículas, es decir, los residuos que se extraen del jugo. El jugo centrifugado es igual al jugo fresco que se obtiene de la extractora, salvo que el primero está libre de contaminación.

A continuación, el jugo tiene que ser pasteurizado a altas temperaturas para eliminar microorganismos, hasta llegar a niveles aceptados por el mercado. El nivel de microorganismos depende de cada cliente y el uso que se le dará al producto.

Una vez pasteurizado, el jugo pasa a la etapa de pre-concentrado, donde pasa de 150 a 250 Brix. Finalmente, se pasa por un evaporador donde se obtiene el concentrado final a 500 Brix.

Durante el proceso de obtención del concentrado de papaya, se pierde aroma, por esta razón antes de que el proceso termine, se utiliza un recuperador de aroma que se inyecta al concentrado para que tenga el sabor característico de la fruta.

Cabe recalcar que el proceso para obtener el concentrado de papaya es totalmente tecnificado y en las únicas partes del proceso donde intervienen personas es en la selección de la fruta, en el proceso de envasado y en el transporte del concentrado hacia las cámaras frigoríficas.

2.2.6.6 CONSUMO Y APLICACIONES DEL FRUTO

El fruto del papayo puede consumirse verde en ensaladas aliñadas con zumo de limón, o cortado en rodajas y hervido con agua y azúcar, a modo de jalea dulce; maduro se consume como postre frío, aliñado con azúcar y limón.

La planta produce de todas sus partes un látex lechoso que bota del tejido con facilidad cuando se le ha provocado alguna rozadura o corte. Mencionada sustancia contiene una superior proporción de papaína enzima

proteolítica (capaces de digerir proteínas), el látex derivado de frutos verdes es usado como ablandador de carnes, en la purificación de cervezas y tostadura de pieles; asimismo en la preparación de gomas de mascar, cosméticos y por último en remedios caseros para mejorar afecciones digestivas, asma, constipación, artritis, úlceras, diarreas, gripe, reumatismo y disentería, entre otras utilidades, por tal razón la papaya era conocida como fruta medicinal más que como fruta nutritiva.

La corteza y las hojas eran utilizadas para retirar manchas o colorantes o para suavizar carne, las semillas se las usaba como desparasitante y antipirético, además se usan las flores para combatir la tos y el impétigo.

La papaína se la recomienda como enzima en casos de debilidad duodenal o gastritis, por su acción proteolítica. Es usada también en tratamientos dermatológicos para cuidados de la piel que presenten eczema, psoriasis y ulceración.

La papaína tiene la propiedad de digerir las proteínas, pudiendo llegar a licuar hasta mil veces su peso de sustancias albuminoides, y actúa al revés de la pepsina en medios neutros o alcalinos; de aquí su empleo en farmacias como digestivo.

La mejor manera de extraer el látex consiste en escoger frutos verdes de tres a cuatro meses y hacerles cortes en toda su longitud; empleando una cuchilla muy fina practicar cuatro incisiones paralelas de 3 milímetros de profundidad, separadas entre sí 1cm. Esta operación debe realizarse por la mañana muy temprano, y a las tres o cuatro horas se habrá recogido todo el látex; puede repetirse esta operación dos veces por semana.

Este látex debe recogerse en la bolsa de plástico que rodea el tronco del árbol, sostenida por un aro metálico de manera que se forme un recipiente colector alrededor del tronco.

Este látex, puesto a secar en recipientes de cristal o porcelana forma al final una sustancia, la papaína, pulverulenta y grumosa, de color blanco amarillento, casi inodora y de sabor parecido a la pepsina, que es soluble en agua e insoluble en alcohol y éter.

El fruto maduro de papaya después de 13 días de cosecha se suaviza y es de rápido deterioro, por tal razón es importante procesarla o industrializarla para poder conservar el fruto y de esta manera poder comercializar el producto correctamente brindándole el valor agregado que requiere. Los productos que se pueden obtener de la papaya son los siguientes:

*TABLA 2
CONSUMO Y APLICACIONES DEL FRUTO*

DEL FRUTO INMADURO:	papaína, ensaladas o encurtidos y extracción de pectina
DEL FRUTO MADURO:	
EXOCARPIO:	esencias, papaína y pectina
MESOCARPIO:	Mermeladas, confitado, siropes, trozos en almíbar, en conserva, pulpa (natural y concentrada), deshidratada, esencias, néctares, jugos, jarabes y miel.
ENDOCARPIO:	Jalea, mermelada, miel, sidra, vinagre, esencia, aceites, cosméticos y tortas (alimentos concentrados de animales como guacamayas, cacatúas, pericos, periquitos australianos y otros).

FUENTE: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

Además por sus propiedades suavizantes, hidratantes, regenerativas y por el significativo contenido de carotenos pioneros de Vitamina A, la papaya es utilizada en cosméticos o ungüentos como en la elaboración de shampoos, acondicionadores para el cabello, cremas de manos y cuerpo, productos para piel sensible y auxiliares contra la celulitis.

2.2.6.7 VALOR NUTRITIVO DE LA PAPAYA

A parte de ser una fruta dulce y apetitosa, los expertos indican que se han realizado estudios y que esta fruta posee un alto contenido nutritivo: está compuesta esencialmente por agua y carbohidratos como azúcares con poco o nada de almidón; en menor proporción contiene minerales como potasio, hierro y calcio, posee una gran fuente de vitaminas, principalmente Vitaminas “A” (Retinol) y “C” (ácido ascórbico), además de algunas del complejo B. Es baja en calorías. Los azúcares que posee la papaya son la sacarosa, glucosa y fructosa.

Por el bajo contenido de ácidos es un fruto muy considerado. Los principales ácidos que incluye la papaya son el ácido cítrico, el ácido málico, el ácido ascórbico (vitamina “C”) y el acetoglutárico. Tiene un pH entre 4.5 y 6.0 en cada porción comestible. A continuación se presenta un cuadro el contenido nutritivo de 100 gramos de pulpa de papaya.

*TABLA 3
INFORMACIÓN NUTRICIONAL DE LA PAPAYA*

Energía	119 kcal
Proteínas	1.9 g
Carbohidratos	29.8 g
Fibra	5.5 g
Vitamina A	863 UI
Vitamina C	188 mg
Vitamina B2	0.1 mg
Niacina	1.0 mg
Ácido Fólico	116 mg
Sodio	09 mg
Potasio	781 mg
Calcio	73 mg
Magnesio	30 mg

FUENTE: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

La coloración roja de la pulpa de la papaya es por la existencia de terpenoides carotenoides (enzimas), entre los que se encuentra la violaxantina y la caricaxantina. En la papaya de coloración amarilla el color es por el contenido de licopenos que no se encuentran en la roja.

La papaína se encuentra en el látex de la papaya y variando la concentración en función del grado de la papaína se encuentra el bencilglucosinolato. La papaína contiene dos enzimas cuando esta cruda: la papaína y la quimiopapaína. La pulpa de la papaya contiene además distintas enzimas como la invertasa, peroxidasa y la pectina estearasa.

En las hojas y las semillas y en cantidades reducidas de la pulpa del fruto se encuentra el alcaloide llamado carpaína.

2.2.6.8 FORMA DE CONSUMO Y DERIVADOS

El fruto se consume como fruta fresca o en jugo. Se utiliza para preparar refrescos, néctares, yogures, mermeladas, licores, helados, pudines enlatados.

a) Como fruta fresca:

Como fruta en estado natural, no es muy conocido en los mercados internacionales, que están familiarizados con el concentrado.

La papaya tiene un peso promedio de 1 a 3 kg (según su variedad), y se empacan en cajas de cartón alrededor de 12 frutos con un contenido neto de 12 Kg o más.

b) En forma de concentrado

La elaboración de concentrado de papaya es uno de los principales productos agroindustriales, ya que posee ciertas características que lo hacen

muy apropiado para este proceso como es un bajo costo de envasado, esto se debe a que se lo hace en fundas plásticas de polietileno y en tanques metálicos, cuyos costos no son significativos y su almacenamiento es congelado, para evitar el uso de preservantes y evitar su descomposición.

A este proceso está sometida la mayor parte de producción de la fruta. Se lo envasa en fundas de polietileno, las mismas que serán introducidas en unos tanques metálicos (tambores), que son cerrados con un aro de seguridad para ser transportados.

c) En forma de jugo

Se extrae del fruto una vez que se ha eliminado la semilla y cualquier impureza que presente. Luego se lo preserva por sistemas térmicos mediante una planta pasteurizadora donde se realiza el proceso de cocido – enfriado rotativo o por enfriamiento (congelación), mediante este último procedimiento, el producto ofrece mejores cualidades.

Después que ha sido endulzado y diluido, la bebida que se obtiene tiene muy buen sabor, el mismo que puede ser utilizado en combinación con otras frutas para preparar diversas recetas de cocina en la preparación de bebidas, dulces o cócteles.

d) En forma de Néctar

El néctar se obtiene a partir del extracto de papaya, al que se le agrega agua, azúcar y ácido. Actualmente se lo industrializa en jugos combinado con puré de banano.

2.2.7 LA COMERCIALIZACIÓN DE LA FRUTA EN ESTADO NATURAL

2.2.7.1 CANALES Y MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN

En la visita realizada a la empresa **TROPIFRUTAS S.A.**, en fruta, se conoció que existen dos canales de comercialización. En el primero, el productor es visitado por el minorista en la finca, mientras que en el segundo canal, el productor acude a los centros urbanos para vender su producción al comerciante mayorista.

Es importante hacer referencia a los diferentes agentes de la cadena de comercialización internos hasta la llegada del producto industrializado a los mercados internacionales.

El productor.- Su sistema de producción en el cultivo de papaya en fruta está orientado al mercado; es decir produce para generar ingresos que le permitan cubrir sus necesidades básicas de subsistencia; sin embargo, por sus condiciones precarias no cuentan con asistencia técnica especializada.

El acopiador rural o minorista.- Es el primer eslabón de la cadena, pues compra la papaya directamente en finca, además que adquiere otros productos para revender en los centros urbanos.

Mayorista urbano.- Es el principal comerciante de papaya por los volúmenes de fruta que comercializa, es decir, acopia y vende a las industrias procesadoras de jugos y concentrados de frutas.

Planta Procesadora.- Es la industria que procesa y comercializa los concentrados y jugos de frutas tanto en el mercado nacional como en el externo.

El canal que la planta procesadora utilizaría para la distribución final del concentrado tiene dos alternativas: La primera, a través de los bróker que existen en el exterior, quienes serán los encargados de colocar el concentrado de papaya en la industria que demanda para diferentes aplicaciones en el área de alimentos y bebidas, La segunda, sería la venta directa a la industria en el mercado externo, prescindiendo de los bróker intermediarios, aunque son necesarios para quienes no conocen los mercados externos; de manera que la empresa tendrá que desarrollar un sistema de mercadeo que garantice la colocación de la producción de concentrados en los diferentes mercados internacionales.

2.2.8 PROCESO

El concentrado de papaya, es el líquido que se obtiene de la extracción de las papayas, que es sometido a un procedimiento adecuado que asegure su preservación en envases herméticos y se denomina por su nombre “concentrado de papaya”.

Siempre el jugo de fruta que se entrega para la venta a los consumidores debe ser 100% jugo, sin contener aditivos.

2.2.8.1 CLASIFICACIÓN DE LA FRUTA

La fruta debe ser clasificada por su óptima calidad y por el nivel de madurez solicitado, de otra manera una ración puede perderse por la aparición de una cantidad pequeña de la fruta en mal estado.

2.2.8.2 LAVADO

Para asegurar la ausencia de hongos y otros microorganismos que puedan afectar el producto, antes del proceso al que es sometido, la fruta debe

lavarse en agua clorinada, que es preparada con la mezcla de una pequeña cantidad de cloro casero, aproximadamente una cucharadita, en un galón de agua.

2.2.8.3 PREPARACIÓN DE LA FRUTA

La preparación inicial de la fruta incluye el pelado y rebanado. Este tratamiento debe desarrollarse en un sitio en donde las condiciones de higiene sean perfectas: los trabajadores utilizarán uniformes limpios, lavaran y desinfectaran sus manos cuidadosamente con frecuencia y laborarán sobre áreas que puedan limpiarse con facilidad, como las mesas o las piedras de madera con cubierta de metal o plástico. Los instrumentos de trabajo deben mantenerse limpios durante todo el proceso.

2.2.8.4 EXTRACCIÓN DE JUGO

La extracción del jugo se la realiza con un prensador de fruta, un molidor o un extractor de uso manual de pulpa.

2.2.8.5 COLADO

Los concentrados, deben ser filtrados y es necesario utilizar un lienzo.

2.2.8.6 USO DEL CALOR

2.2.8.6.1 PASTEURIZADO

Para que la pasteurización sea óptima se la realiza en ollas de acero inoxidable sometidas a fuego directo, la temperatura inmediatamente se elevará a 60-70 °C.

2.2.8.6.2 ENVASADO

Una de las principales limitaciones suele ser el material adecuado de envasado. La mayoría de estos productos se envasa en frascos de vidrio; pero en la actualidad, los envases y bolsas de plástico se vuelven cada vez más comunes.

Antes de la selección de un envase o embalaje, es plantearse qué tipo de protección se necesita que este tenga para con el producto; en caso de productos alimenticios se debe evitar la humedad, golpes o magulladuras por lo que el envase o embalaje debe ser lo suficientemente resistente

Envase: Es todo recipiente o soporte que contiene o guarda un producto, protege y facilita su transporte. Este envase se adecua a las necesidades del consumidor, refiriéndose a términos de tamaño ergonomía, calidad, etc.

Unidad de carga: Es una combinación o agrupación de empaques terciarios o embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para que se facilite el manipuleo y transporte del producto.

2.2.8.6.3 LAVADO, PREPARACIÓN Y ENVASADO

Es primordial el cuidadoso lavado y la preparación de los envases. Un producto de buena calidad colocado en un envase sucio se echara a perder con facilidad. Es recomendable observar lo siguiente:

Controlar y excluir cualquier envase que no esté en buenas condiciones. Es indispensable lavarlo, ya sea a mano o a máquina, y enjuagarlo cuidadosamente.

Los envases deben ser esterilizados a vapor hasta que éste salga por el cuello de la botella.

2.2.8.7 SELLADO

Para el sellado se pueden usar métodos tradicionales o puede utilizarse papel encerado asegurado con una banda de jebe. Pero estos métodos tradicionales presentan una serie de inconvenientes, pues permite el ingreso de insectos o derrame del producto mientras se transporta. Se recomienda usar envases sellados al vacío.

Empaque: Un empaque es un elemento fabricado por la unión de distintos materiales con el objeto de contener, proteger. Su objetivo primordial es el de proteger el producto, el envase o ambos y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución.

Embalaje: Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje debe satisfacer tres requisitos: ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.), y demostrarlo para promover las ventas. Además debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc.

2.2.8.8 ENFRIADO

Es importante que los jugos sean envasados y sellados cuando todavía están calientes. Se sugiere enfriar el producto tan pronto sea posible, ya que si se mantiene por un largo periodo a altas temperaturas podría alterarse tanto el sabor como el color

2.2.8.9 ETIQUETADO Y PRESENTACIÓN

El paso final más importante es la presentación del producto al consumidor – en el ciclo de producción. Asignar un interés adecuado aprobara enriquecer las ventas con un minúsculo costo extra. Las decisiones que se tomen acerca del tamaño de los frascos u otro tipo de envases, el periodo de expiración, el etiquetado y la propaganda, por citar algunos aspectos, deciden el prototipo de consumidor y el mercado al que el producto irá dirigido.

2.2.8.10 CONTROL DE CALIDAD

La importancia del control de calidad no debe de ser subestimada y no muy costoso. Todas las empresas deben introducir alguna forma de control de calidad, sin importar la magnitud de operaciones, para de esta manera asegurar una calidad pareja en el producto y reducir las pérdidas por devolución. El fabricante debe demostrar responsabilidad frente al cliente.

2.2.9 GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN

2.2.9.1 ORGANISMOS Y ENTIDADES QUE INTERVIENEN EN UNA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN

- ✓ Proveedores
- ✓ Empresas Certificadoras
- ✓ Agentes de Adunas
- ✓ Servicio Nacional de Aduanas
- ✓ Compañía de Transporte (Agente de Carga FORWARDE)
- ✓ Compañía de Seguros
- ✓ Banco Comercial
- ✓ Importador

2.2.10 PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN

2.2.10.1 PERSONAS QUE PUEDEN EXPORTAR

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas.

2.2.10.2 REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN EXPORTADOR

- ✓ Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
- ✓ Obtener firma digital o TOKEN.
- ✓ Registrarse como exportador en ECUAPASS. (Links del video de registro y guía para la instalación de la herramienta ECUAPASS).

2.2.11 TRÁMITE

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

2.2.11.1 ETAPA PRE-EMBARQUE

2.2.11.1.1 DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

Los documentos que deberá completar el exportador previo al embarque serán los siguientes:

- ✓ Factura comercial original.

- ✓ DAE (Declaración Aduanera de Exportación)
- ✓ Lista de empaque.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen (Preferencial o no preferencial dependiendo del país al cual se exporte)
- ✓ Documento de Transporte multimodal (Vía Marítima = Bill of Lading/ Vía Terrestre = Carta de Porte Internacional (CPI) / Vía Aérea = Guía Aérea).

2.2.11.1.2 APERTURA DE LA EXPORTACIÓN

Con el sistema **ECUAPASS** en la actualidad, usted por su propia cuenta puede aperturar la exportación y para lo cual requiere de los siguientes documentos:

- ✓ Factura Comercial Original
- ✓ Lista de empaque
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)

Nota: Cabe indicar que dependiendo del tamaño de su empresa y de la actividad económica de la misma, donde se involucren más de un encadenamiento productivo, se sugiere contratar los servicios de un agente de aduanas para que lo asesore en la apertura y cierre de la exportación.

2.2.12 ETAPA POST-EMBARQUE

2.2.12.1 CIERRE DE LA EXPORTACIÓN

Finalmente, usted podrá cerrar la exportación ante la SENAE y obtener el definitivo DAE, para lo cual cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Para este trámite se requiere de los siguientes documentos:

- ✓ Copia de la factura comercial.
- ✓ Copia de lista de empaque.
- ✓ Copia de Certificado de Origen
- ✓ Copias no negociables de Documento de Transporte multimodal

2.2.13 ZONAS DE PRODUCCIÓN

Las principales zonas de cultivo de papaya en Ecuador se encuentran en las siguientes zonas:

- Manabí (Portoviejo y Chone)
- Guayas (Yaguachi)
- Santa Elena (San Rafael, Chanduy, Río Verde)
- Santo Domingo (Vía Quevedo)
- Los Ríos (Vía a Quevedo)
- El Oro (Huaquillas)
- Esmeraldas (Quinindé y san Lorenzo)

El cultivo de papaya en Ecuador se está desarrollando aceleradamente, especialmente en las zonas de Santo Domingo, vía Quevedo, Guayas, Santa Elena, entre las zonas más relevantes, siendo una de las razones de la expansión de este cultivo es su alto consumo como fruta y las oportunidades de exportación que se le están abriendo.

Guayas provincia que se destaca principalmente por su desarrollo productivo y económico, su desarrollo agrícola es amplio, ligado a la vanguardia tecnológica y conocimientos técnicos que día a día son adquiridos.

Santa Elena es una provincia que se encuentra ubicada a 120km de la ciudad de Guayaquil, que antes perteneció a la provincia del Guayas, ha sido agrícola por mucho tiempo, pero en los últimos años pocos sectores han

recibido el apoyo económico, tecnológico, educativo y social que le permita mantener esta tradición ancestral.

2.2.14 ACUERDOS COMERCIALES.

Bloques económicos a los cuales pertenecemos son:

- ✓ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- ✓ Comunidad Andina (CAN)
- ✓ Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGP) y países miembros de la Unión Europea.
- ✓ Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGP) y ATPDEA con Estados Unidos.

.2.15 REGULACIONES PARA EXPORTAR HACIA ESTADOS UNIDOS

2.2.15.1 LICENCIAS DE IMPORTACIÓN

En términos generales los EE.UU. es un país que no requiere licencias o permisos de importación previamente expedidos para poder hacer una compra en el exterior. Todas las importaciones son presentadas por medio de un “Import Entry Form” (formato oficial de registro de importación), en el cual se declara los datos de producto, el proveedor y el importador.

2.2.16 ESTUDIO DE MERCADO

2.2.16.1 ESTUDIO DE MERCADO DEL CONCENTRADO DE PAPAYA

2.2.16.1.1 PRODUCCIÓN NACIONAL DE CONCENTRADO DE PAPAYA

De la visita directa realizada a la empresa Industria TROPIFRUTAS S.A, Av Marcel Laniado de Wind y Km 12.5 Vía a Daule- Provincia del Guayas, considerada la mayor industria productora de concentrados; y de las visitas realizadas a los principales organismos gubernamentales y del sector privado como el Banco Central del Ecuador, Pro Ecuador, no fue posible disponer de la información relacionada específicamente con la producción nacional del concentrado de papaya. Aunque si logramos obtener cifras de una serie anual de las exportaciones bajo la denominación de concentrado de papaya, en volúmenes y valor FOB y los respectivos países de destino.

2.2.16.2 PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE CONCENTRADO DE PAPAYA

De las exportaciones totales de jugo y concentrados de papaya del Ecuador, sabemos que el concentrado de maracuyá es el más importante de las exportaciones hacia el mercado Europeo, es por esto que en este proyecto queremos que el concentrado de papaya también sea uno del concentrado más adquirido por el mercado Estadounidense. En nuestro país existen seis modernas plantas procesadoras para obtener el concentrado de papaya con las exigencias del mercado exterior. Su principal ventaja radica en ofrecer un producto a precios accesibles y con un buen nivel de calidad. A continuación se muestra algunos datos de estas empresas productoras.

2.2.16.3EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Las exportaciones no tradicionales registraron un desempeño bastante activo con respecto a los registros observados el año anterior 2011 con USD3595.925, 92 millones de enero a septiembre, mientras que en este año 2012 de enero a septiembre alcanza un valor de USD4072.537, 48 millones, reflejando un crecimiento.

Esto registró debido a un aumento en la carga exportada de este tipo de productos, así como el crecimiento en los precios internacionales.

En septiembre del 2012, las ventas de productos no tradicionales primarios USD1151437 millones, frente a lo observado en el período del 2011. Por otra parte las exportaciones de productos no tradicionales industrializados ascendieron los USD 2.921.101 millones, representando un crecimiento anual.

2.3.- HIPÓTESIS

Si la empresa **TROPIFRUTAS S.A.** expandiera su exportación de concentrado de papaya hacia el mercado Estadounidense, ésta incrementaría su producción en el mercado.

2.4.- VARIABLES O CRITERIOS DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA 4

CUADRO OPERACIONAL VARIABLE INDEPENDIENTE Y DEPENDIENTE

	Variables	Concepto	Indicadores	Instrumentos	Índices
Variable Independiente	Exportar concentrado de papaya al mercado Estadounidense	Salida o venta de Concentrado de papaya hacia los Estados Unidos	* Demanda de producto en el mercado Estadounidense. * Facilitar el ingreso al mercado internacional de dicho producto	* Datos Estadísticos	Tropifrutas S.A.
Variable Dependiente	Incrementar la utilidad de la empresa	Obtener ganancia por la exportación	* Presencia del producto ecuatoriano en el mercado Estadounidense * Producto de fácil acceso en el mercado nacional	* Estados Financieros * Encuestas	Departamento Financiero y Departamentp de Comercio Exterior

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

2.5.- INDICADORES

Datos históricos donde no registran exportaciones de concentrado de papaya hacia el mercado Estadounidense.

- ✓ Proceso para la producción del concentrado de papaya
- ✓ Procedimiento para exportar
- ✓ Estudios de mercados
- ✓ Balanza comercial
- ✓ Encuesta

CAPITULO III

3.- METODOLOGÍA

El nivel de estudio de nuestra investigación se enfoca de manera descriptiva y explicativa, debido a que se basa en la interpretación para poder introducir un producto no tradicional como es el concentrado de papaya al mercado Estadounidense.

El diseño de estudio es cualitativo, ya que nos involucraremos minuciosamente a revisar teorías fundamentadas para explicar la razón de la investigación del problema, es necesario que se haga un estudio de casos para justificar de qué manera sería posible posicionar el concentrado de papaya en el potencial mercado estadounidense.

De acuerdo al proyecto el tipo de investigación que escogimos por sus objetivos es aplicada, ya que sirve de conocimientos básicos para aplicarlos en beneficio de la empresa **TROPIFRUTAS S.A.** y de esa manera resolver cualquier problema que se presente.

Este tipo de investigación es de campo porque se la realizará en el lugar donde se produce el concentrado de papaya, y así podremos palpar la realidad a la cual está sometida la empresa.

Otro punto que es válido mencionar es que por la naturaleza del tipo de investigación escogimos el de acción, porque de esta manera se buscará soluciones a los problemas que se vayan presentando en el camino, y a su vez realizar cambios para mejorar la productividad y por ende la exportación.

Y por último nuestro proyecto se acoge en lo factible porque realizaremos una propuesta para solucionar los problemas que tengan mayor prioridad, para eso nos basaremos en teorías y diagnósticos debidamente sustentados en lo real.

3.1.- UNIVERSO MUESTRAL.

La muestra o población será homogénea y estratificada. Demostrando una perspectiva efectiva. Determinaremos la muestra como tipo no probabilística porque esta depende directamente de la toma de decisiones de los grupos seleccionados. Para esto se utilizará muestras no probabilísticas de tipo casual.

Para llevar a cabo las encuestas se consideró el Universo muestral de 47 personas:

Las encuestas fueron realizadas en el Aeropuerto José Joaquín de Olmedo a diferentes turistas Norteamericanos o posibles consumidores que estuvieron en nuestro país en el mes de octubre. Las preguntas se realizaron con el objetivo de establecer la demanda del mercado.

Asimismo se las realizó al azar sin importar el status económicos ni la profesión de las personas. Con la información general de la encuesta se determinó que de las 36 personas encuestadas; 14 fueron mujeres y 22 hombres.

Y además se encuestó a 11 productores de papaya de las provincias del Guayas cantón Yaguachi y en la provincia de Santa Elena (Chanduy y Río Verde) de las 11 personas encuestadas 2 son mujeres y 9 hombres.

Todos se dedican a la producción de papaya. Se obtuvieron como resultado datos importantes que ayudan a estimar la oferta del mercado local.

3.2.- MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

Nuestra técnica está enfocada en realizar encuestas a los consumidores extranjeros y a los productores de papaya de acuerdo a los resultados obtenidos por los indicadores.

3.3.- APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS

Los instrumentos de investigación serán aplicados a un grupo de turistas americanos que visiten el Ecuador para saber si nuestro producto tendrá la acogida que se requiere en el mercado norteamericano, y también los instrumentos se aplicaran a un grupo reducido de productores de papaya porque de esta manera podremos saber si se contará con suficiente materia prima para poder procesar el concentrado de papaya.

3.4 PROCESAMIENTO DE DATOS

ENCUESTA DIRIGIDA A:

Los turistas norteamericanos que arribaron en el aeropuerto José Joaquín de Olmedo para visitar nuestro país.

1. ¿Usted ha escuchado hablar del concentrado de papaya y su elaboración en diferentes productos?

Tabla 5

CUADRO FRECUENCIA 1

Xi	Ni	Hi
Si	28	77,78%
No	8	22,22%

FUENTE: POSIBLES CONSUMIDORES TURISTAS NORTEAMERICANOS

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

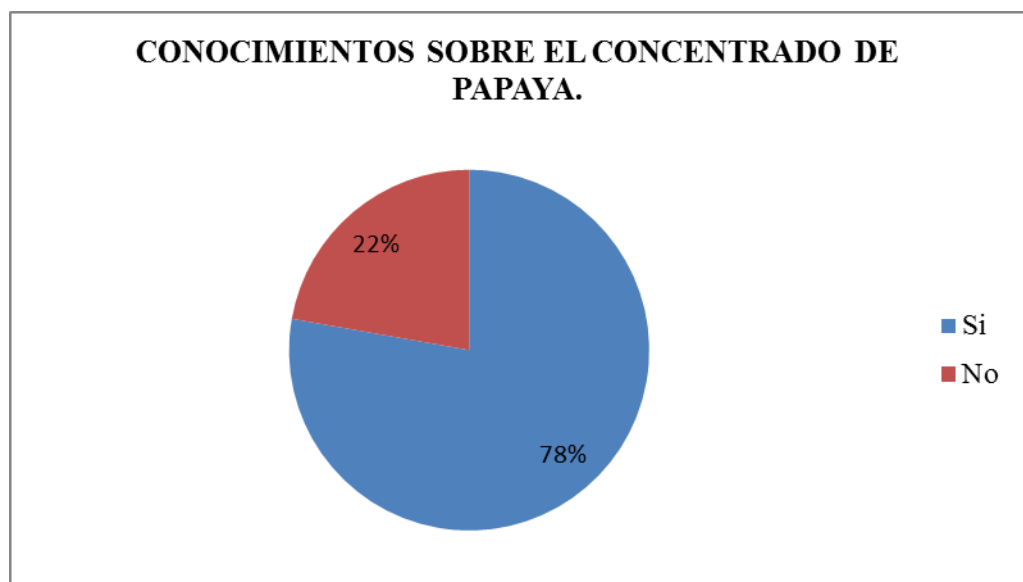


GRÁFICO 1: RELACION PORCENTUAL CONOCIMIENTO CONCENTRADO DE PAPAYA

ANÁLISIS:

El 78% de los posibles consumidores respondieron que si han escuchado hablar del concentrado de papaya, mientras que el 22% señalaron que no.

2. ¿Tiene usted conocimiento de lo nutritivo es el consumir la papaya?

TABLA 6
CUADRO DE FRECUENCIA 2

Xi	ni	Hi
Si	24	66,67%
No	12	33,33%

FUENTE: POSIBLES CONSUMIDORES TURISTAS NORTEAMÉRICANOS
ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

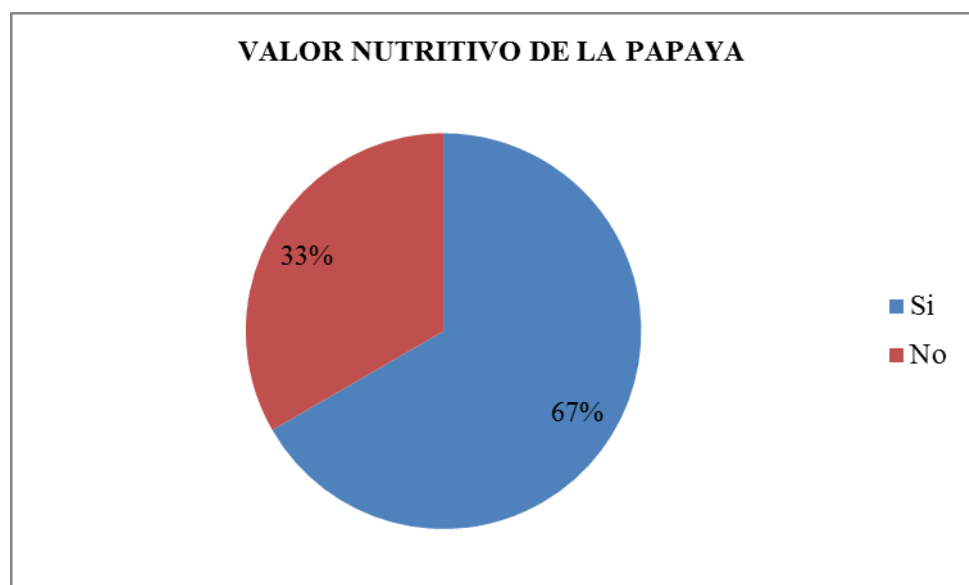


GRÁFICO 2: RELACIÓN PORCENTUAL VALOR NUTRITIVO DE LA PAPAYA

ANÁLISIS:

En la encuesta realizada a lo turista (posibles consumidores), el 67% respondieron si tienen conocimiento de lo nutritivo que es consumir la papaya, y el 33% respondieron que no.

3. ¿Cuándo usted consume producto de papaya?

TABLA 7
CUADRO DE FRECUENCIA 3

Xi	ni	Hi
Semanal	19	0,53
Quincenal	8	0,22
Mensual	7	0,19
Nunca	2	0,06

FUENTE: POSIBLES CONSUMIDORES TURISTAS NORTEAMERICANOS
ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

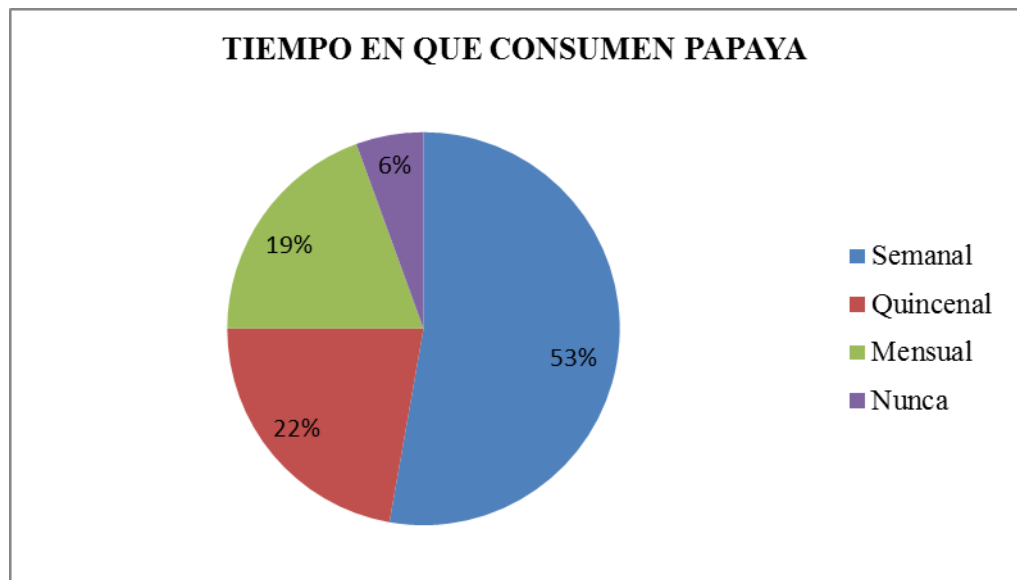


GRÁFICO 3: RELACIÓN PORCENTUAL CONSUMO DE PAPAYA

ANÁLISIS:

El 53% de los encuestados señalaron que no consumen el concentrado de papaya semanalmente, el 22% quincenal, 19% mensual y el 6% nunca. Por lo que podemos decir que si existe demanda de la fruta.

4. ¿En su degustación cuál de estos productos elaborados de papaya es de su preferencia?

TABLA 8
CUADRO DE FRECUENCIA 4

Xi	ni	Hi
En néctar	5	0,14
En almíbar	3	0,08
Mermelada	2	0,06
Pulpa	9	0,25
Jugo	14	0,39
Ninguno de los anteriores	3	0,08

FUENTE: POSIBLES CONSUMIDORES TURISTAS NORTEAMERICANOS

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

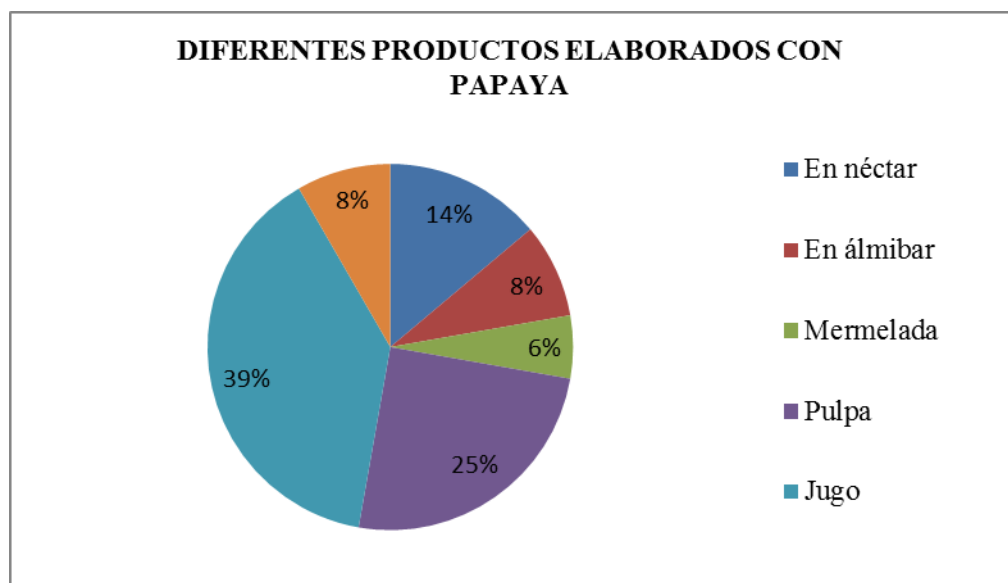


GRÁFICO 4: RELACIÓN PORCENTUAL PRODUCTOS ELABORADOS CON PAPAYA

ANÁLISIS:

Según las encuestas realizadas vemos que existe una gran preferencia el consumir la papaya en jugos con un 38%, a pesar que esta fruta también es apetecida en fruta con un 25%.

5. ¿Le gustaría que en el mercado se comercialice más variedad de producto de papaya?

TABLA 9
CUADRO DE FRECUENCIA 5

Xi	Ni	Hi
Si	26	0,72
No	10	0,28

FUENTE: POSIBLES CONSUMIDORES TURISTAS NORTEAMERICANOS

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

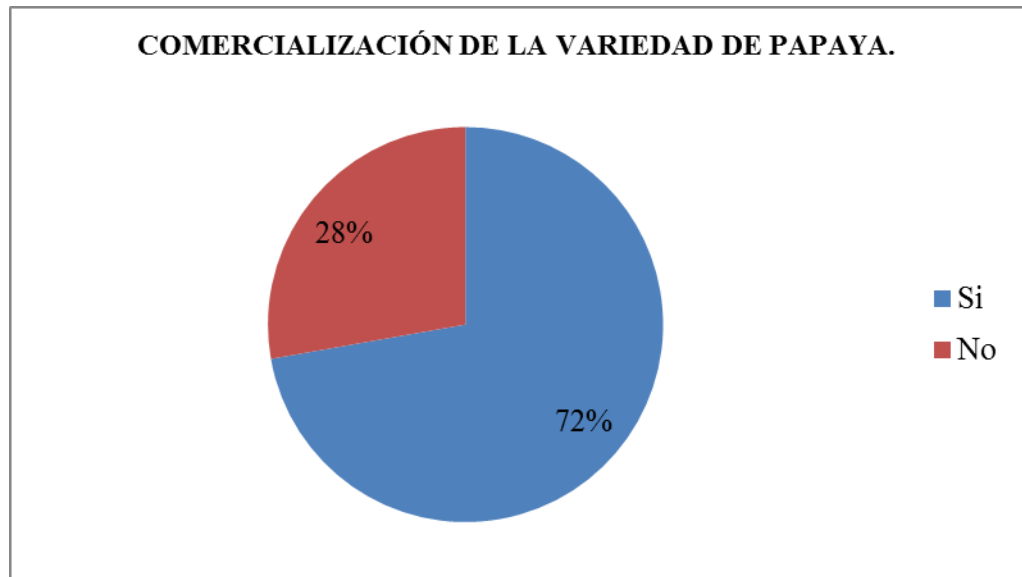


GRÁFICO1: RELACIÓN PORCENTUAL COMERCIALIZACIÓN DE VARIEDADES DE PAPAYA

ANÁLISIS:

El 72 % de las personas encuestadas respondieron que si les gustaría que se comercialice más variedad del producto de papaya, y un 28% respondieron lo contrario.

6. ¿Señale en qué consume el producto de papaya?

TABLA 10
CUADRO DE FRECUENCIA 6

Xi	ni	Hi
En frutas frescas	8	0,22
En frutas elaboradas	26	0,72
En ninguna manera	2	0,06

FUENTE: POSIBLES CONSUMIDORES TURISTAS NORTEAMERICANOS

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

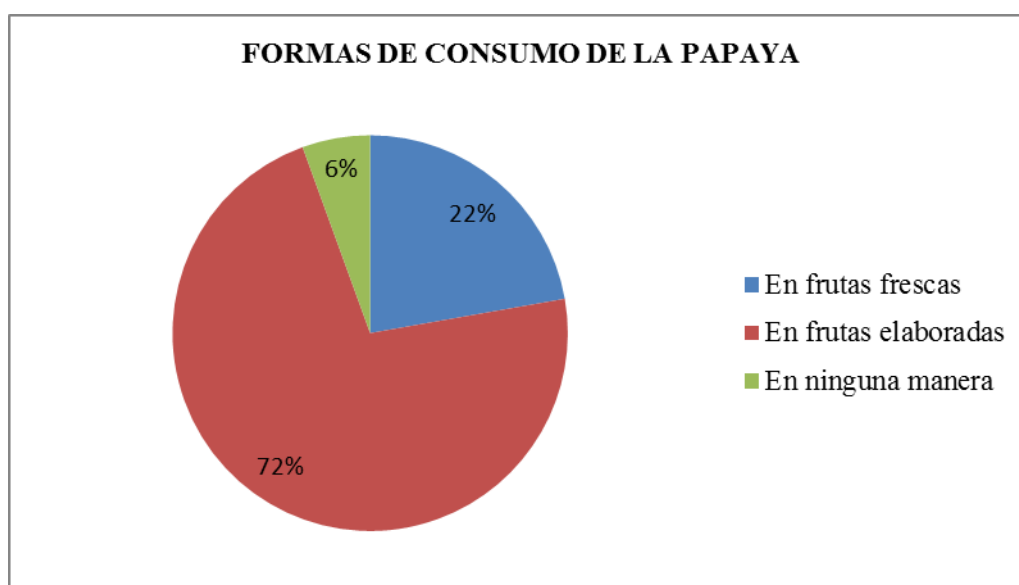


GRÁFICO 6: RELACIÓN PORCENTUAL FORMAS DE CONSUMIR PAPAYA

ANÁLISIS:

El 72% de las personas encuestadas señalaron que consumen el producto como fruta elaboradas, el 22% lo consumen en frutas frescas.

7. ¿Cuál es el motivo por el que no ha consumido el concentrado de papaya?

TABLA 11
CUADRO DE FRECUENCIA 7

Xi	ni	Hi
No es conocido	17	0,47
No le gusta	8	0,22
No está disponible	11	0,31

FUENTE: POSIBLES CONSUMIDORES TURISTAS NORTEAMERICANOS

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

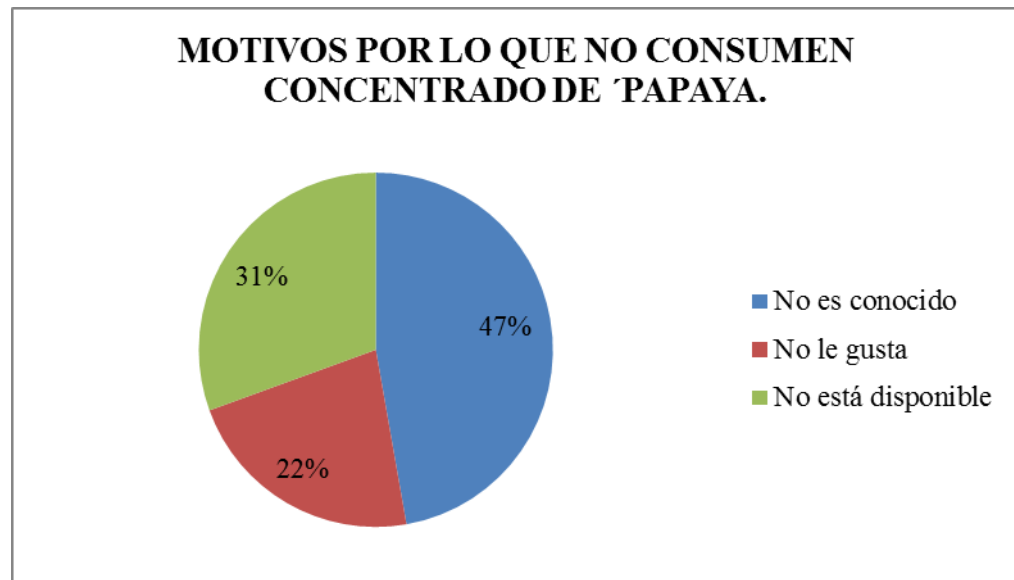


GRÁFICO 7: RELACIÓN PORCENTUAL MOTIVOS POR LOS QUE NO SE CONSUME PAPAYA

ANÁLISIS:

Un 47% de los encuetados indicaron que el producto no es conocido por ellos, el 22% no les gusta y el 31% señalan que no está disponible.

ENCUESTA DIRIGIDA A:

Los productores o cosechadores de papaya de la provincia del Guayas.

8. ¿Cuántas hectáreas de papaya cultiva usted?

TABLA 12

CUADRO DE FRECUENCIA 8

Xi	ni	Hi
De 1 a 2 hectáreas	1	0,09
De 3 a 5 hectáreas	1	0,09
De 6 a 8 hectáreas	4	0,36
De 9 a más hectáreas	5	0,45

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

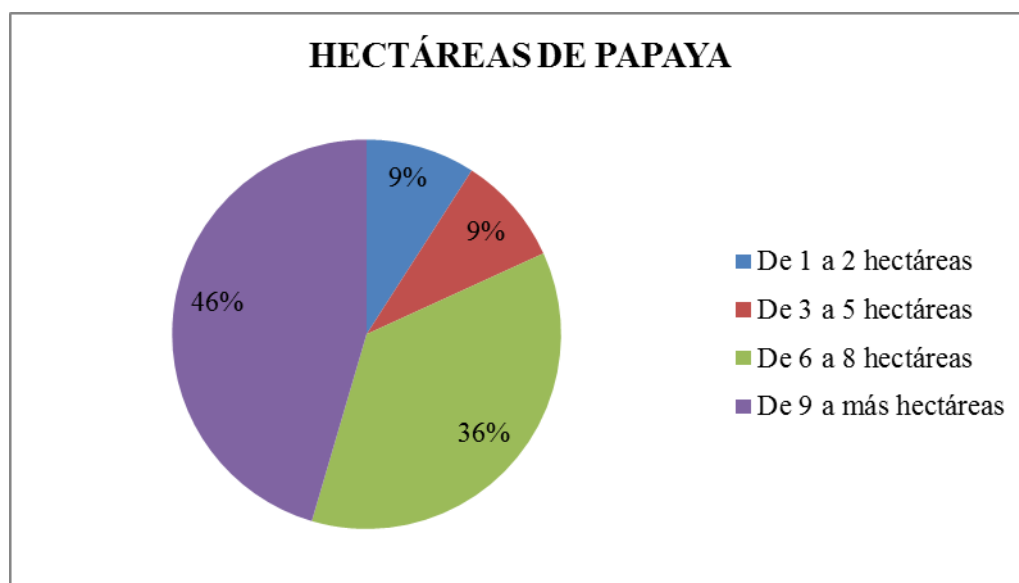


GRÁFICO 8: RELACIÓN PORCENTUAL HECTÁREAS DE PAPAYA

ANÁLISIS:

Se preguntó a los agricultores cuantas hectáreas de papaya cultivan, con el fin de establecer la oferta del cultivo de la papaya, se puede observar que el 36% son grandes productores que sobrepasan las 8 ha de cultivo.

9. ¿Cuándo es la época de mayor producción?

TABLA 13
CUADRO DE FRECUENCIA 9

Xi	ni	Hi
Enero a Marzo	2	0,18
Abril a Junio	6	0,55
Julio a Septiembre	0	0,00
Octubre a Diciembre	0	0,00
Cualquier época del año	3	0,27

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

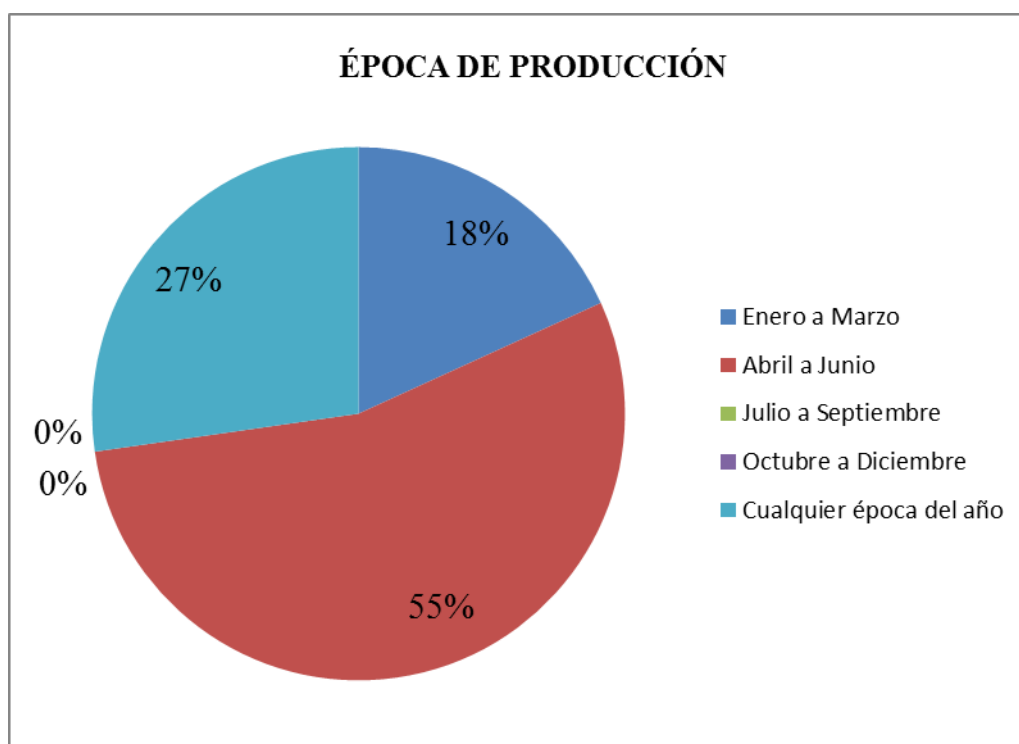


GRÁFICO 9: RELACIÓN PORCENTUAL ÉPOCA DE PRODUCCIÓN

ANÁLISIS:

A pesar de que todas las personas encuestadas concuerdan que la papaya es un cultivo que se cosecha todo el año con un 27%, el 50% señaló que los meses de mayor producción son de Abril a Junio por el invierno y el 18% dijo que ellos cosechan de Enero a Marzo, según los diagnósticos de los fenómenos naturales.

10. ¿Qué tipo de fertilización utiliza para el cultivo?

TABLA 14
CUADRO DE FRECUENCIA 10

Xi	ni	Hi
Abonos Orgánicos	1	0,09
Abonos Químicos	2	0,18
Mixtos (Orgánicos y Químicos)	8	0,73

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

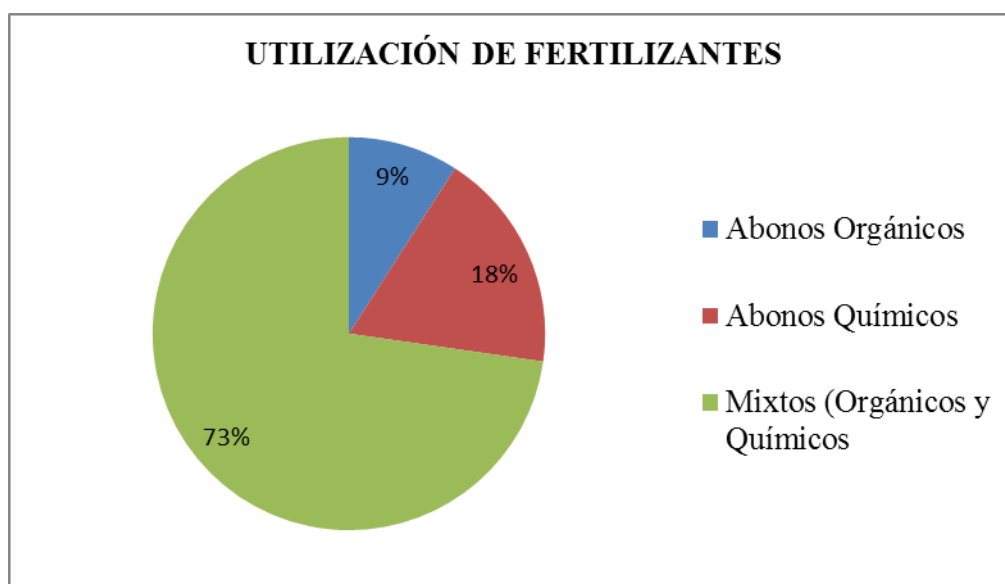


GRÁFICO 10: RELACIÓN PORCENTUAL USO DE FERTILIZANTES

ANÁLISIS:

El 73 % de las personas encuestadas utilizan fertilización mixta para sus cultivos, esto quiere decir que utilizan fertilizantes químicos y abonos orgánicos. Como abono orgánico utilizan los desechos vegetales de las mismas plantas con un 9% y el 18% en fertilizantes químicos dependiendo el requerimiento del cultivo.

11. ¿Qué variedad de papaya es la que más cultivan para producir el concentrado?

TABLA 15
CUADRO DE FRECUENCIA 11

Xi	ni	Hi
Hawaiana	2	0,18
Tainung o criolla	6	0,55
Maradol o nacional	3	0,27

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

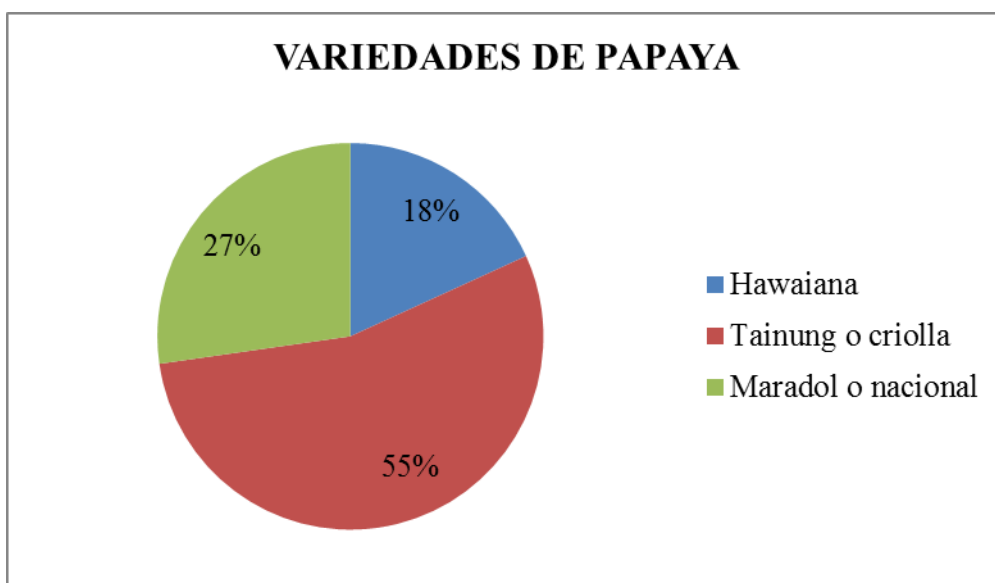


GRÁFICO 11: RELACION PORCENTUAL VARIEDADES DE PAPAYA

ANÁLISIS:

La variedad de la papaya que más se cultiva en la provincia del Guayas (cantón Yaguachi es la Tainung o criolla con un 55% y la maradol con un 27%, mientras que la provincia de Santa Elena la hawaiana con un 18%. Cabe mencionar que la variedad de tainung o criolla es la más adquirida para el concentrado de papaya.

12. ¿Cuál es la plaga que más ataca al cultivo de la papaya?

TABLA 16

CUADRO DE FRECUENCIA 12

Xi	ni	Hi
Ácaro	2	0,18
Mosca Blanca	2	0,18
Mosca de la fruta	3	0,27
Arañita Roja	1	0,09
Pulgón verde	1	0,09
Lorito Verde	1	0,09
Otras Plagas	1	0,09

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

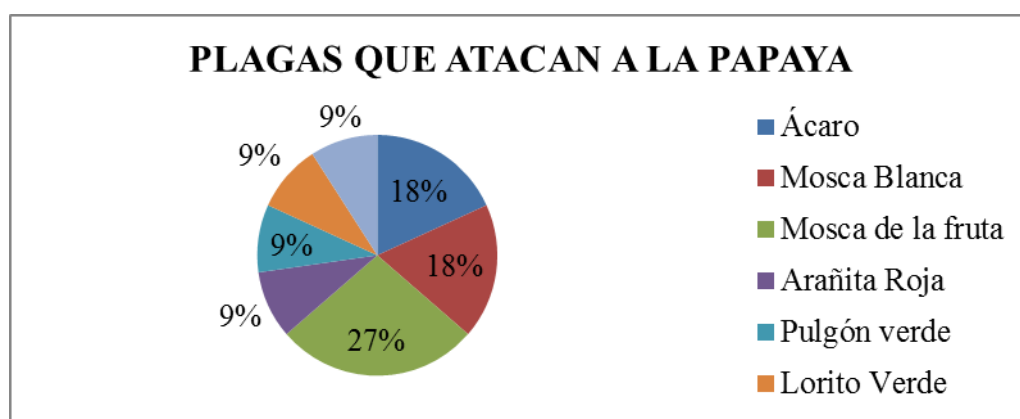


GRÁFICO 12: RELACIÓN PORCENTUAL PLAGAS QUE ATACAN A LA PAPAYA

ANÁLISIS:

Según las encuestas realizadas existen diferentes tipos de plagas, los agricultores señalan que no son de importancia económica, pero cuando se vuelven agresivas hay que atacarlas con químicos. El 27% de los encuestados señalan que la plaga que más se ataca es la mosca de la fruta, y esta ataca directamente al fruto maduro, la cual debe ser desechada porque el fruto infectado no puede ser comercializado. Asimismo existen plagas como el ácaro (18%), Mosca blanca (18%), arañita roja (9%), pulgón verde (9%), lorito verde (9%) y otras plagas con un 9%.

13. ¿Cuál es la enfermedad que más ataca al cultivo de la papaya?

TABLA 17

CUADRO DE FRECUENCIA 13

Xi	ni	Hi
Antracnosis	5	45%
Pudrición de Pié	2	18%
Pudrición Radical	1	9%
Mancha de anillo	2	18%
Otras enfermedades	1	9%

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

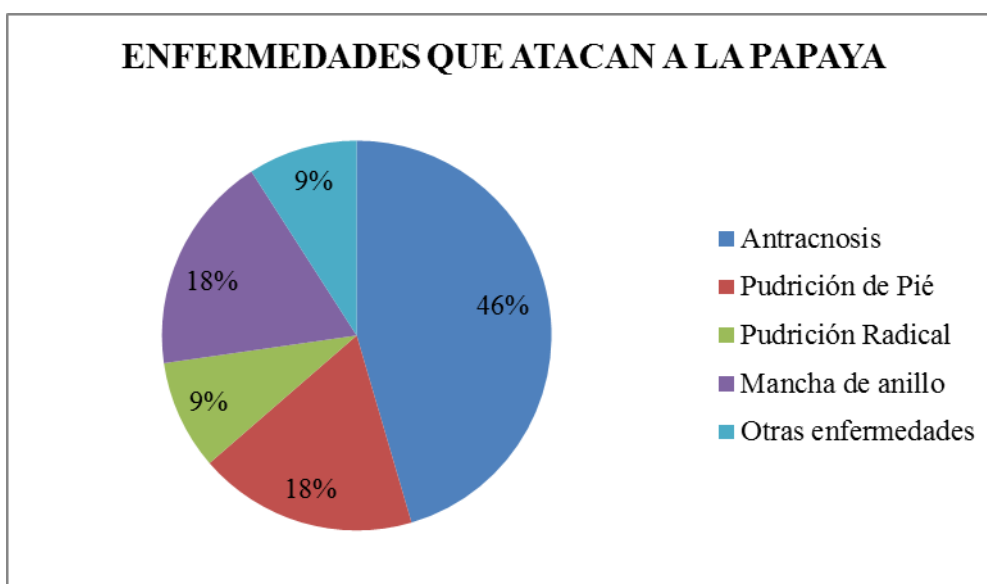


GRÁFICO 13: RELACIÓN PORCENTUAL ENFERMEDADES QUE ATACAN A LA PAPAYA

ANÁLISIS:

El 45% de los encuestados señalan que la enfermedad que más ataca al cultivo de la papaya es la antracnosis decir (*Colletotrichum gloeosporioides*). Pudrición del pié (18%), pudrición radical (9%), mancha de anillo (18%) y el 9% de otras enfermedades.

14. ¿Cuántas personas trabajan en el cultivo de la papaya?

TABLA 18
CUADRO DE FRECUENCIA 14

Xi	ni	Hi
De 1 a 2 personas	0	0%
De 3 a 5 personas	2	18%
De 6 a más personas	9	82%

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

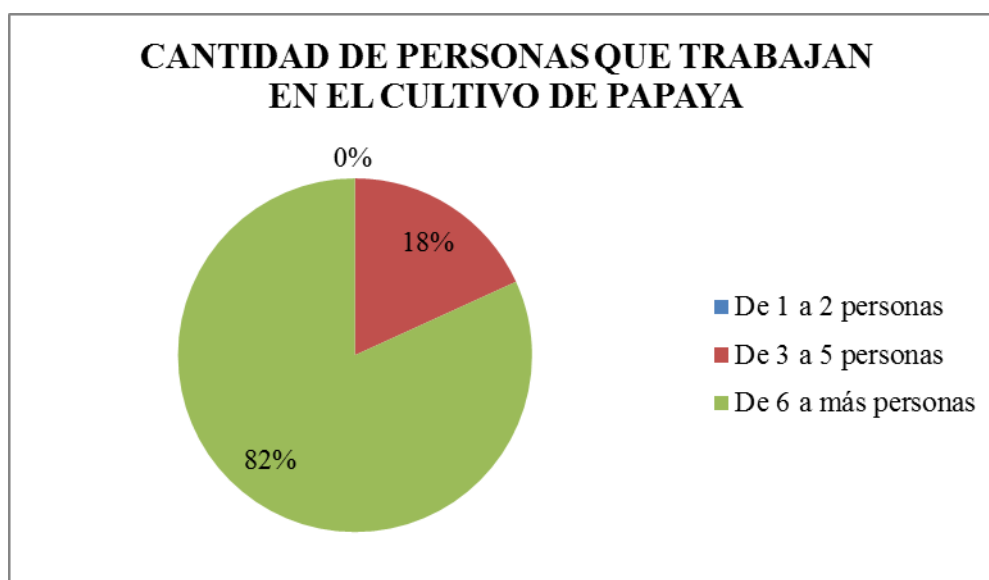


GRÁFICO14: RELACIÓN PORCENTUAL DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL CULTIVO

ANÁLISIS:

Los productores señalan que el cultivo requiere de mano de obra diaria, el 82% de los productores que venden a las industrias procesadoras de frutas quienes trabajan en sus cultivos con 6 a más personas y el 18% señalaron que trabajan de 3 a 5 personas.

15. ¿A quiénes venden su producción?

TABLA 19
CUADRO DE FRECUENCIA 15

Xi	Ni	Hi
Consumidor final	0	0%
Fabricas exportadoras	6	55%
Fincas	0	0%
Mercados	5	45%

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

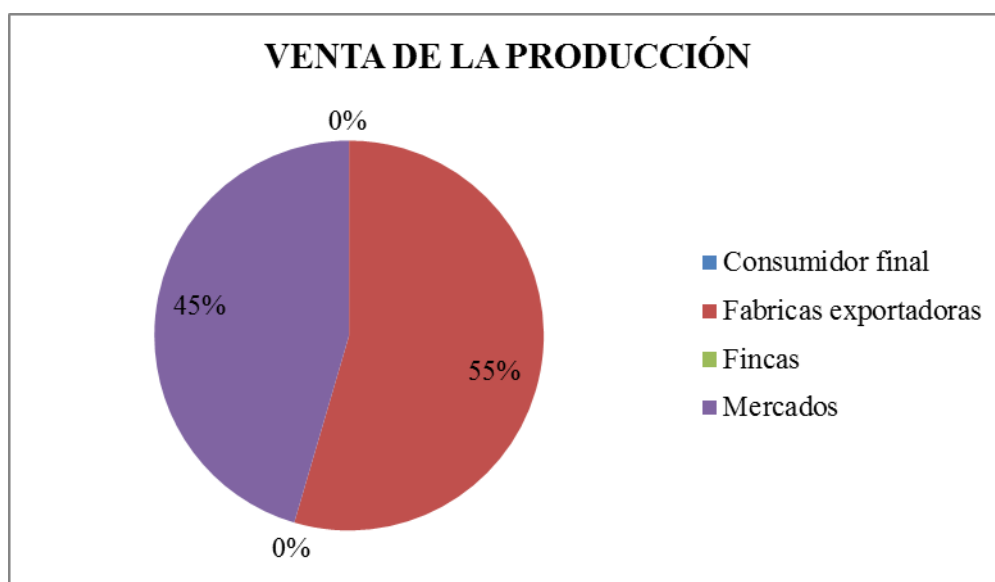


GRÁFICO 15: RELACIÓN PORCENTUAL VENTA DE LA PRODUCCIÓN

ANÁLISIS:

El 55% de los productores señalaron que ellos venden su producción a fábricas exportadoras, mientras que el 45% venden a los mercados mayoristas.

16. ¿A qué precio vende el kilo de papaya a los mercados productores?

TABLA 20

CUADRO DE FRECUENCIA 16

Xi	ni	Hi
De \$0.25 a 0.50	11	100%
De \$1.00 a 1.50	0	0%

FUENTE: PRODUCTORES O COSECHADORES DE PAPAYA

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

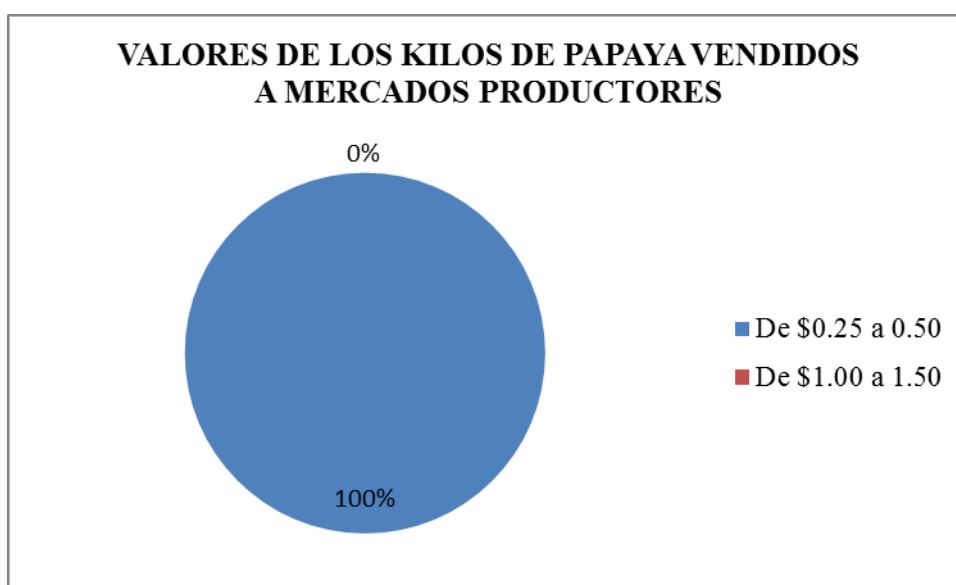


GRÁFICO 16: RELACIÓN PORCENTUAL KILOS DE PAPAYA VENDIDOS A MERCADOS PRODUCTORES

ANÁLISIS:

El 55% de los productores señalaron que venden de \$2 a más porque ellos venden por docena a los mayorista, mientras que el 45% le vende a las fabricas procesadoras de alimento, cabe recalcar que en esta última los productores le venden por kilo.

3.4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.-

Según las encuestas realizadas a viajeros que venían de EEUU a visitar nuestro país, indican que la demanda está constituida en estos habitantes, para lo cual se elaboraron siete preguntas, que fueron claves para saber que la papaya elaborada en concentrado tendrá una excelente acogida, ya que se preguntó si han consumido concentrado de papaya y 28 personas indicaron que sí, dando como resultado 77,78% y tan solo el 22,22% desconoce el producto.

Los Estados Unidos es un mercado con un nivel de vida elevado, que exige calidad en los productos que adquiere.

Los encuestados indicaron que si tienen conocimiento del valor nutritivo que posee esta fruta, dando como resultado 66.67%, y también dentro de los niveles de consumo señalaron 53% que la mayoría consume papaya semanalmente por lo que sí es factible exportar el concentrado de papaya en este mercado.

Una de las otras interrogantes hechas a los consumidores fue la degustación de su preferencia e indicaron 39% elige jugo, 25% consume la fruta fresca y 14% en néctar, porque son catalogadas como alimentos beneficiosos para la salud.

Asimismo con el 72% los turistas afirmaron que desean sean que se comercialice la papaya preparadas en otras variedades.

Sabemos muy bien que los EEUU es un país de ritmo acelerado por el estilo de vida que llevan, por lo que respondieron el 72% que ellos prefieren consumir frutas ya elaboradas para un rápido consumo y optimizar tiempo.

Otros turistas respondieron con 47% que no han consumido concentrado de papaya porque no conocen el producto, seguido del 31% que indican que

este producto no está disponible en los mercados, y tan solo el 22% no gusta de esta fruta.

Generalizando todas las respuestas nos da como resultado que si podemos expandir la exportación de concentrado de papaya hacia los EEUU, y de esta manera incrementar la producción en el mercado.

Se realizó encuestas a los productores de papaya que proveen a la fruta fresca a la empresa **TROPIFRUTAS S.A.**, se preguntó cuántas hectáreas de cultivo utilizan para la papaya, dando como resultado que el 45% utiliza más de 9 hectáreas para cultivar, seguido del 36% que utiliza de 6 a 8 hectáreas.

Otra interrogante que dio buenos resultados fue la época de mayor producción, en el cual los productores respondieron que el 55% prefiere sembrar en los meses de abril, mayo y junio. Pero cabe recalcar que estos productores señalan con 27% que cualquier época es buena para el cultivo.

Uno de los puntos importantes al momento de sembrar son los fertilizantes, el 73% utiliza fertilizantes mixtos para su cultivo, lo cual abarata costos. El 18% utiliza abonos orgánicos, que son desechos vegetales de las mismas plantas, además de ser económicos. Y tan solo el 9% utiliza abonos químicos por su elevado costo.

Para la producción del concentrado de papaya los productores coincidieron con el 55% que **TROPIFRUTAS S.A.** prefiere comprar la papaya en variedad Tainung o criolla, mientras que el 27% respondió que la variedad Maradol también utilizan.

Unas de las plagas que más ataca al cultivo de la papaya, indicaron los productores, es la mosca de la fruta con el 27%, que ataca al fruto maduro; seguido de la mosca blanca con el 18% y el acaro con el 18%.

Otro tema importante son las enfermedades que le dan a la planta de la papaya, el 45% indica que la ANTRACNOSIS produce al fruto manchas oscuras hundidas de color café, el 18% indica que tanto la pudrición del pie y la pudrición radical es otra enfermedad que afecta a la fruta.

Los productores respondieron que el 82% necesitan de 6 a más personas estén pendiente del cuidado de sus cultivos, según el número de hectáreas que posean.

Asimismo la producción de papaya es vendida con 55% a fábricas exportadoras de frutas frescas o frutas procesadas, y el 45% de los productores venden a los mercados.

El precio al que es comercializada la papaya por kilo para venderla a los mercados productores varía según el peso del fruto, señalando que el 100% vende de 0,25 a 0,50 centavos por kilo.

3.5.- RECURSOS

3.5.1.- INSTRUMENTALES.-

3.5.1.1.- FUNGIBLES: materiales como copias, esferos, lápices, borradores, resaltadores, revistas, periódicos, textos, marcadores, cuadernos, resmas de papel bond.

3.5.1.2.- PERMANENTES: materiales como oficinas, bibliotecas, laptops, cámaras, celulares, grabadoras de voz, vehículo.

3.5.2.- CRONOGRAMA

TABLA 21
CUADRO DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Tiempo	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Alternativas																				
CAPÍTULO I																				
Presentación del Diseño de Tesis																				
Aprobación del Diseño																				
Introducción																				
Tema																				
Diagnóstico																				
Definición del Problema																				
Justificación y Objetivos																				
Intencionalidad de la Investigación																				
CAPÍTULO II																				
Marco Teórico																				
Fundamentación Teórica																				
Hipótesis																				
Variables e Indicadores																				
CAPÍTULO III																				
Metodología																				
Universo Muestral																				
Aplicación de Instrumentos																				
Procesamiento de Datos																				
Recursos y Resultados																				
CAPÍTULO IV																				
Conclusiones																				
Recomendaciones																				
Propuesta																				

3.5.3.- PRESUPUESTO.-

Nuestro presupuesto utilizado para el desarrollo del proyecto se expondrá en los estados financieros.

3.6.- RESULTADOS, PRODUCTOS

Por medio de la promoción y del desarrollo de estrategias lograremos obtener como resultado la factible exportación de concentrado papaya hacia el potencial mercado Estadounidense, y a su vez esto mejorará la

productividad e ingresos económicos de la empresa. Y por ende ayudará a reducir el déficit de la balanza comercial en mercados paralelos.

Mantener un estándar comercial competitivo como lo establecen las teorías económicas antes citadas para de esta manera ser más eficientes.

3.7.- VIABILIDAD O FACTIBILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

El análisis de factibilidad nos ha orientado a determinar la ventaja económica que existe para poder producir el concentrado de papaya, y a su vez hemos podido observar que si contamos con suficiente abastecimiento de la fruta, para poder convertirla en concentrado y de esta manera exportarla hacia un potencial mercado económico como es Estados Unidos.

El tiempo con el que contamos para cumplir con los requerimientos que se necesitan para la exportación del concentrado de papaya será de 5 meses para de esta manera hacer el estudio minucioso de los gastos de producción, de fabricación y de exportación.

Otro punto que se tomará en cuenta será la factibilidad legal, ya que se cuenta con el Organismo Gubernamental CORPEI (Corporación de Promoción de Exportación e Inversiones) que esta regularizada por el COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones).

CAPITULO IV

4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1.- CONCLUSIONES

- ✓ La economía ecuatoriana se ha sustentado en el sector agrícola, principalmente en aquellos productos tradicionales como el banano, café cacao, arroz, azúcar y a partir de 1972 del petróleo. Sin embargo, el país está incursionando con dinámica en la incorporación de cultivos y procesamiento de productos agroindustriales no tradicionales basados en hortalizas y frutas en conserva de los climas frío y cálido de los que dispone el Ecuador; entre estos, los jugos, concentrados y néctares de frutas como la papaya, cuyas características, técnicas favorables en el proceso de cultivo, en su cosecha y en el procesamiento y comercialización que al momento se desarrolla y que son aprovechadas por algunas empresas en el país.

- ✓ Una vez finalizado el estudio para la exportación del concentrado de papaya a los Estados Unidos, se puede concluir que en este mercado si existe demanda insatisfecha según los datos del banco central de Ecuador de la base de datos de exportaciones e importaciones 2011, mercado que debe ser aprovechado por los productores y exportadores ecuatorianos para satisfacer nos necesariamente en su totalidad a esta demanda sino en función a la capacidad de cada empresa.

- ✓ En la investigación realizada en el presente proyecto se puede concluir, que nuestro país por su variedad en climas y suelos, tiene la posibilidad de producir la materia prima (papaya) todo el año en

zonas como: Quevedo, Santo Domingo Tsáchilas, El Carmen, Chone, Milagro, El Triunfo, Macará, Yaguachi, entre otras. De esta manera se cultiva y se comercializa la materia prima para luego ser procesada con excelente calidad con potencial de exportación.

- ✓ La demanda del concentrado de papaya actualmente en Estados Unidos, supera a la oferta por lo que existe demanda insatisfecha con propiedades alimenticias que forma parte esencial de la alimentación diaria de las familias en este país, confirmando que existe mercado para nuestro producto, mismo que exige productos de calidad y que tiene un poder de negociación alto, por tal razón en cuanto a precio se refiere, paga lo justo, permitiendo que nuestra inversión tenga buenos beneficios económicos. Adicionalmente es de vital importancia recalcar que para poder llevar el concentrado de papaya al mercado Estadounidense se debe cumplir con todas la formalidades que exige la ley, tanto en Ecuador como en los Estados Unidos para de esta manera evitar inconvenientes.
- ✓ El concentrado de papaya para llegar al mercado consumidor final Estados Unidos sean familias, o sitios turísticos como restaurantes u hoteles, utiliza un canal de distribución indirecto como son las cadenas de supermercados, y zonas francas, quienes compran este producto en mayores cantidades y lo presentan al consumidor en perchas lo cual es consumido de forma indirecta en jugos, batidos, yogurt, o en la forma más conveniente para la necesidad del consumidor.
- ✓ El proyecto es viable cuando el VAN es mayor que cero, en el caso del estudio propuesto se obtuvo \$ 60442.11
- ✓ Por otro lado la TIR obtenida es 30.69 % que es mayor que la tasa mínima de rendimiento exigida por el proyecto, demostrando de esta manera la viabilidad financiera del proyecto.

- ✓ En resumen, al considerar en forma simultánea los cuatro métodos de valoración, el proyecto para elaborar concentrado de papaya para exportar a los Estados Unidos en la provincia del Guayas, cantón de Yaguachi es **VIABLE** para llevarlo a ejecución,

- ✓ Por tal situación, para el Ecuador resulta inminente desarrollar e incrementar nuevos productos para la exportación mitigando con ello la dependencia absoluta que tiene en las exportaciones de petróleo y de productos tradicionales como el banano, camarón, café cacao, etc.

- ✓ Ampliando de esta manera el volumen de las exportaciones, la diversificación de la oferta exportable, el incremento de nuevos exportadores y la apertura de nuevos mercados.

4.2.- RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda que el Gobierno a través de la Cámara de Agricultura organice programas de capacitación en lo referente a infraestructura y técnicas de cultivo para los pequeños y medianos productores de papaya, a fin de contribuir al mejoramiento de la calidad del producto que conlleva a la apertura de los mercados internacionales.
- ✓ Es necesario difundir las bondades nutricionales que implica el consumo del concentrado de papaya en la alimentación de la población, básicamente por considerarse un producto natural que ayuda a mantener un equilibrio en la salud de los habitantes
- ✓ Se considera indispensable cumplir con todas las exigencias fitosanitarias que requiere el producto para lograr la aceptación del concentrado de papaya no solo en el mercado nacional sino en el ámbito internacional.
- ✓ Con el incremento de producción de la papaya no solamente seremos beneficiados con el ingreso de divisas, sino con otros factores igualmente importantes como son: incremento de la inversión nacional y extranjera, creación de fuentes de trabajo, apertura e ingreso a mercados nuevos como lo es el Norteamericano, mayor tecnificación y especialización en la producción; es recomendable fomentar el interés por el trabajo de campo evitando así migraciones a las grandes ciudades.
- ✓ La alta rentabilidad del producto planteado, asegura que el ingreso de divisas al país será la oportunidad que tiene el sector agrícola e industrial de mejorar sus condiciones de vida, ya que el primer sector de sobremanera ha sido olvidado por los gobernantes de turno; es conveniente generar un apoyo a través de la dotación de recursos financieros, para de esta manera poder llevar a feliz término las inversiones requeridas en este proyecto.

- ✓ Por último se recomienda que el proyecto en mención se ponga inmediatamente en marcha en los términos y condiciones anteriormente expuestos para evitar alteraciones tanto en los cálculos como en los resultados presentados.

4.3 PROPUESTA

4.3.1 TITULO DE LA PROPUESTA

EXPORTACIÓN DEL CONCENTRADO DE PAPAYA POR LA EMPRESA **TROPIFRUTAS S.A.** HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE.

4.3.2 JUSTIFICACIÓN

La propuesta del proyecto consiste en el desarrollo de varias formulaciones a partir de la papaya para la creación de concentrado, en el cual se evaluaron las propiedades sensoriales que posee, aceptación y vida útil.

La investigación se basará netamente en fomentar la exportación de un producto no tradicional como lo es el concentrado de papaya hacia el nuevo mercado Estadounidense.

Mediante la creación de nuestra propuesta se justifica por la demanda creciente que ha tenido el concentrado de jugos de frutas tropicales en los mercados de los Estados Unidos y Europa lo que originará una fuente de ingresos a los productores de frutas tropicales del cantón Yaguachi, Santa Elena y zonas aledañas.

El propósito es incentivar las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales como es esta fruta procesada con fines de optimizar el tiempo de los consumidores a la hora de su preparación y sobretodo dar a conocer la buena calidad con la que trabaja la empresa **TROPIFRUTAS S.A.**, y esto a su vez mejorara el bienestar común del país.

En la actualidad no hay disponible en el medio un manual de procedimientos de la extracción de concentrados de frutas tropicales esta información es de suma utilidad poder contar con un documento que nos

brinde la información esencial así como también la documentación y pasos necesarios para el efecto.

Este producto, permite preparar de manera instantánea un refresco natural, jaleas, mermeladas, entre otros conservando la mayor parte de propiedades de la fruta.

Este proyecto lo realizamos porque nos dimos cuenta de la imperiosa necesidad de aumentar la productividad de papaya para exportar al mercado estadounidense.

Con el incentivo a la producción y exportación de la papaya como nuestro producto agrícola con valor agregado se beneficiaría los pequeños y medianos productores lo que le permitiría mejorar su situación económica beneficiando a los campesinos con fuente de trabajo y mejor aprovechamiento de sus tierras.

4.3.3 FUNDAMENTACIÓN

Uno de los principales problemas que afecta al sector productor es el escaso incentivo y crédito a la producción agrícola de esta zona, lo cual genera que los pequeños y medianos productores de esta zona emigre a la ciudad dejando tierras improductivas por la falta de oportunidades y de esta manera no puedan comercializar la papaya en las grandes industrias para ser procesadas y convertidas en concentrado y a su vez exportado.

Otro problema que afronta es la aplicación de tecnologías y técnicas en la producción como resultado tenemos la poca producción, eficiencia, falta de conocimiento para bridle a sus productos estándar de calidad para la exportación.

A través de nuestro estudio y observaciones nos hemos dado cuenta que el 50 % de los pequeños y medianos productores de frutas tropicales no están debidamente capacitados no cuenta con la suficiente información para el

desarrollo de sus cultivos en la producción de papaya, es decir cultivan de la manera tradicional, no le dan el tratamiento adecuado a la fruta y eso hace que el producto no sea de calidad y sirva para la transformación y exportación.

Para el desarrollo de la propuesta, sobre la capacitación de los productores, se considera apropiado realizar el trabajo en las actividades diarias de los productores en el cantón Yaguachi.

El manual para la elaboración de concentrado de frutas tropicales se realizó partiendo de la realidad agrícola de Yaguachi. Servirá como instructivo para los productores de la papaya en el cantón Yaguachi teniendo en cuenta que el mercado de concentrados de frutas tropicales es altamente competitivo y que siempre es posible alcanzar los estándares de calidad con valor agregado que deseen dar a sus productos de acuerdo a las exigencias de calidad internacional para la exportación a los Estados Unidos.

4.3.3.1 UNIDAD 1: ANALISIS DEL MERCADO

4.3.3.1.1 PRODUCCIÓN NACIONAL DE CONCENTRADO DE PAPAYA

De la visita realizada a la empresa Industrial TROPIFRUTAS S.A, cuya planta situada en la ciudad de Guayaquil, Av. Marcel Laniado de Wind y Km 12.5 Vía a Daule- Provincia del Guayas, considerada la mayor industria productora de concentrados de frutas; y de la poca información encontrada en los principales organismos gubernamentales y del sector privado como el Banco Central del Ecuador, Pro Ecuador, no fue posible disponer de la información relacionada específicamente con la producción nacional del concentrado de papaya. Aunque si logramos obtener cifras de una serie anual de las exportaciones bajo la denominación de concentrado de papaya, en volúmenes y en valor FOB y los respectivos países de destino.

PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE CONCENTRADO DE FRUTAS DESTINO AL MUNDO

TABLA 22

CUADRO DE PORCENTAJES DE CONCENTRADO DE FRUTAS

PRODUCTO	TONELADAS PROMEDIO		
	ECUADOR	TROPIFRUTAS	%
CONCENTRADO MARACUYA	20,683.88	3,849.98	19%
CONCENTRADO MANGO	835.84	160.16	19%
CONCENTRADO PIÑA	687.62	158.72	23%
CONCENTRADO PAPAYA	122.61	74.69	61%
CONCENTRADO BANANO	662.70	150.00	23%
OTROS	437.77	-	0%
Total	23,430.43	4,393.55	19%

FUENTE: EMPRESA TROPIFRUTAS 2002-2010

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

Analizando el cuadro vemos que la capacidad Concentrados **TROPIFRUTAS S.A.** promedio: 4.393,55 (19% capacidad).

4.3.3.1.2 PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE CONCENTRADO DE PAPAYA

De las exportaciones totales de jugo y concentrados de papaya del Ecuador, sabemos que el concentrado de maracuyá es el más importante de las exportaciones hacia el mercado Europeo, es por esto que en este proyecto queremos que el concentrado de papaya también sea el concentrado más adquirido por el mercado Estadounidense. En nuestro país existen seis modernas plantas procesadoras para obtener el concentrado de papaya con las exigencias del mercado exterior. Su principal ventaja radica en ofrecer un producto a precios accesibles y con un buen nivel de calidad. A continuación se muestra algunos datos de estas empresas productoras.

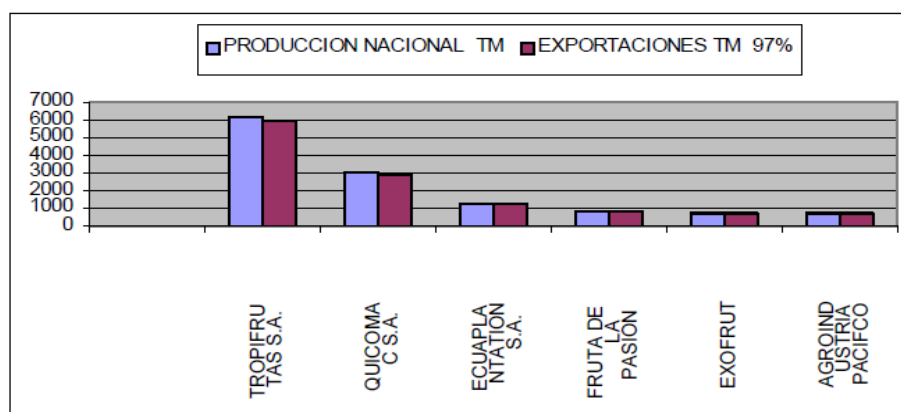
TABLA 23
CUADRO DE EMPRESAS PRODUCTORA Y EXPORTADORAS

EMPRESAS	PRODUCCION NACIONAL TM	EXPORTACIONES TM 97%	MERCADO LOCAL TM 3%
TROPIFRUTAS S.A.	6,115	5,930	185
QUICOMAC S.A.	3,051	2,968	83
ECUAPLANTATION S.A.	1,246	1,211	35
FRUTA DE LA PASION	826	797	29
EXOFRUT	763	735	28
AGROINDUSTRIA PACIFICO	712	691	21
TOTALES	12,713	12,332	381

FUENTE: Alex García

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

GRÁFICO 17: PRODUCCIÓN NACIONAL DE CONCENTRADOS



Fuente: Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador SICA.

4.3.3.1.3 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Las exportaciones no tradicionales registraron un desempeño bastante activo con respecto a los registros observados el año anterior 2011 con USD3595.925,92 millones de enero a septiembre, mientras que en este año 2012 de enero a septiembre alcanza un valor de USD4072.537,48 millones, reflejando un crecimiento.

Esto se registró debido a un aumento en la carga exportada de este tipo de productos, así como el crecimiento en los precios internacionales.

En septiembre del 2012, las ventas de productos no tradicionales primarios USD1151437 millones, frente a lo observado en el período del 2011. Por otra parte las exportaciones de productos no tradicionales industrializados ascendieron los USD 2.921.101 millones, representando un crecimiento anual. En el gráfico 2.1 y 2.2 se observa el análisis realizado.

TABLA 24
CUADRO DE EXPORTACIONES NO PETROLERAS DEL ECUADOR

3.1.2 EXPORTACIONES POR GRUPOS DE PRODUCTOS (1) Miles de dólares FOB										
Período	TOTAL EXPORTACIONES	NO PETROLERAS								
		Total	Tradicionales						No tradicionales	
			Total	Banano y plátano (3)	Café y elaborados	Camaron	Cacao y elaborados	Atún y pescado (4)		
			a=b+e	e=f+l	f=g+h+i+j+l	g	h	i		j
2011	Enero-septier	16.650.356	6.910.566	3.314.640	1.693.622	185.527	866.156	386.579	182.756	3.595.926
	Enero	1.621.544	706.196	363.082	219.959	15.633	75.424	31.870	20.196	343.114
	Febrero	1.690.477	737.025	360.584	201.941	17.188	83.047	36.588	21.819	376.442
	Marzo	2.032.006	796.803	404.724	206.038	11.964	106.557	56.101	24.063	392.079
	Abril	1.831.304	818.636	400.006	213.779	14.028	107.295	46.727	18.176	418.629
	Mayo	2.009.484	816.118	378.845	199.537	15.094	97.639	44.930	21.646	437.272
	Junio	1.863.189	740.463	336.756	165.899	19.817	101.117	30.724	19.198	403.708
	Julio	1.974.011	789.762	373.326	172.387	33.663	109.493	38.456	19.327	416.435
	Agosto	1.772.259	738.549	340.344	148.023	25.538	93.504	51.058	22.222	398.204
	Septiembre	1.856.082	767.015	356.974	166.057	32.602	92.080	50.124	16.110	410.041
	Octubre	1.827.860	792.364	388.785	185.199	24.663	98.491	62.909	17.523	403.579
	Noviembre	1.868.973	771.813	398.601	173.482	23.330	101.897	79.465	20.427	373.212
	Diciembre	1.975.163	902.742	426.905	194.161	26.656	111.846	57.567	36.674	475.837
2012 (5)	Enero-septier	18.127.119	7.345.475	3.272.937	1.568.532	190.135	964.289	305.615	244.367	4.072.537
	Enero	2.121.575	742.052	358.533	188.282	15.322	90.355	34.207	30.367	383.520
	Febrero	2.025.455	795.719	369.695	178.041	20.876	90.290	47.451	33.037	426.023
	Marzo	2.058.386	865.497	435.102	216.789	17.136	120.851	49.926	30.401	430.395
	Abril	2.069.240	763.668	362.203	190.189	19.389	102.190	27.921	22.515	401.465
	Mayo	2.142.419	845.218	382.945	191.023	17.159	121.812	28.600	24.351	462.274
	Junio	1.839.246	838.601	375.956	169.874	24.074	130.923	21.865	29.220	462.645
	Julio	1.872.900	870.723	353.923	165.020	21.607	116.988	24.059	26.250	516.800
	Agosto	1.968.545	814.178	333.636	141.414	29.410	103.081	30.558	29.173	480.542
	Septiembre	2.029.354	809.818	300.944	127.900	25.163	87.800	41.028	19.053	508.873

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 25

CUADRO DE INDUSTRIALIZADOS NO TRADICIONALES

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (1) Miles de dólares FOB											
Período	TOTAL NO TRADICIONALES	PRIMARIO		INDUSTRIALIZADOS NO TRADICIONALES							
		Total Primarios	Total Industrializados	Jugos y conservas de frutas	Harina de pescado	Otros elaborados del mar	Prendas de vestir de fibras textiles	Manuf. c. de cuero, plástico y caucho	Elaborados de banano	Otros industrializados	
2011	Enero-septier	3.595.926	930.956	2.664.970	129.210	96.218	17.321	19.928	155.393	63.226	411.425
	Enero	343.114	98.265	244.849	12.995	14.763	1.460	1.511	11.580	4.990	37.773
	Febrero	376.442	129.565	246.876	12.462	18.068	2.113	1.494	15.997	6.264	37.579
	Marzo	392.079	91.146	300.933	13.675	21.190	1.859	1.922	19.152	6.446	45.342
	Abril	418.629	116.192	302.437	17.856	9.312	1.535	2.179	17.997	8.467	42.670
	Mayo	437.272	113.199	324.073	13.277	7.177	1.690	2.441	14.959	7.651	43.163
	Junio	403.708	91.302	312.406	13.330	7.430	2.550	1.962	18.529	6.875	47.797
	Julio	416.435	93.672	322.764	18.248	8.470	1.954	3.271	18.772	7.660	49.241
	Agosto	398.204	101.235	296.970	13.537	4.457	1.836	2.848	20.414	6.990	51.430
	Septiembre	410.041	96.381	313.661	13.829	5.350	2.324	2.300	17.992	7.884	56.430
	Octubre	403.579	112.200	291.379	12.642	7.202	2.126	2.083	20.796	6.316	44.647
	Noviembre	373.212	107.681	265.532	11.348	6.710	1.323	1.850	18.882	5.877	43.324
Diciembre	475.837	113.386	362.451	11.236	7.345	1.592	2.395	21.352	6.119	47.115	
2012 (2)	Enero-septier	4.072.538	1.151.437	2.921.101	98.131	77.585	24.375	17.435	153.654	67.475	396.923
	Enero	383.520	119.305	264.215	10.870	7.383	1.574	780	13.037	6.709	40.749
	Febrero	426.023	146.500	279.524	8.342	5.822	2.159	1.295	15.971	6.159	42.931
	Marzo	430.395	109.841	320.554	12.885	6.740	1.862	2.246	17.049	8.219	48.948
	Abril	401.465	123.606	277.859	10.644	5.375	944	1.676	18.465	6.880	43.218
	Mayo	462.274	141.532	320.742	11.667	7.048	2.182	2.065	18.067	8.642	44.479
	Junio	462.645	134.081	328.564	10.398	8.555	2.198	1.806	16.425	7.912	43.247
	Julio	516.800	135.805	380.995	10.683	17.259	5.346	2.266	17.922	8.450	35.299
	Agosto	480.542	126.044	354.498	11.655	10.257	5.045	3.299	18.904	8.322	47.944
	Septiembre	508.873	114.722	394.152	10.987	9.146	3.066	2.003	17.812	6.182	50.108

FUENTE: Banco Central Del Ecuador

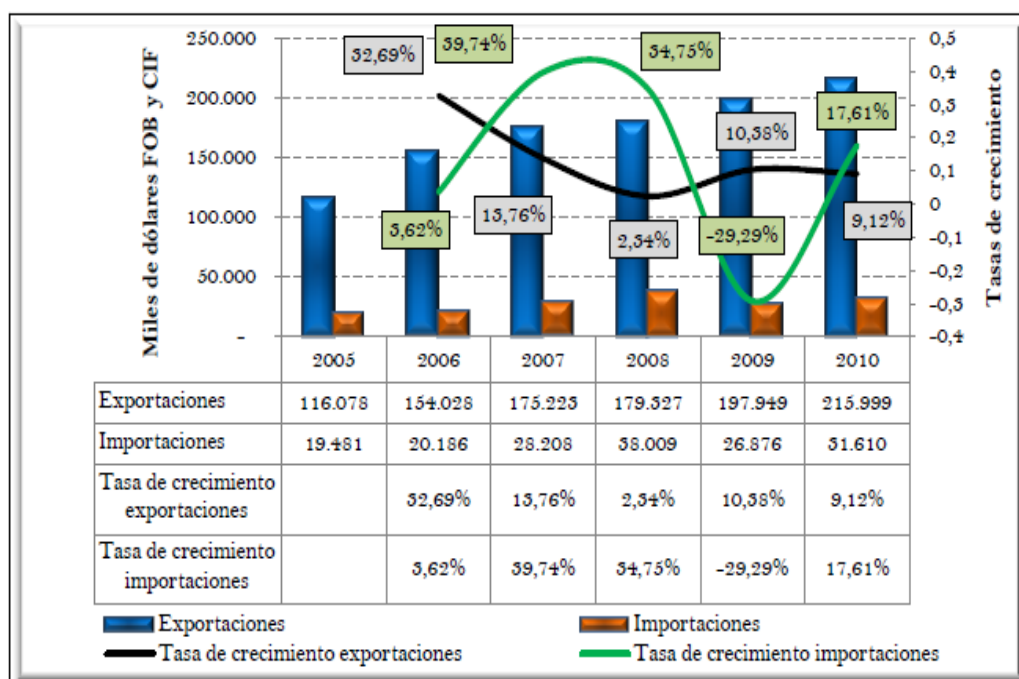
ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

4.3.3.1.4 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE JUGOS Y CONSERVAS DE FRUTAS

Dentro de las exportaciones no tradicionales, se encuentran las frutas tropicales como la papaya, maracuyá, mango y piña, de las cuales se derivan productos como pulpas, concentrados, deshidratados, concentrados, mermeladas, enlatados, puré, entre otras.

Analizando la categoría de los productos exportados en la categoría de jugos y conservas de frutas de manera agregada, se observa un crecimiento continuo desde el año 2005, pasando de USD\$116 millones en el 2005 a USD\$216 millones en el 2010; con tasas de crecimiento positivas en todos los años. Por otro lado, en las importaciones representan un monto reducido en comparación a las exportaciones, pero igualmente presentan una tendencia creciente dentro del período 2005-2010.

GRÁFICO 18: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE JUGOS Y CONSERVAS DE FRUTAS

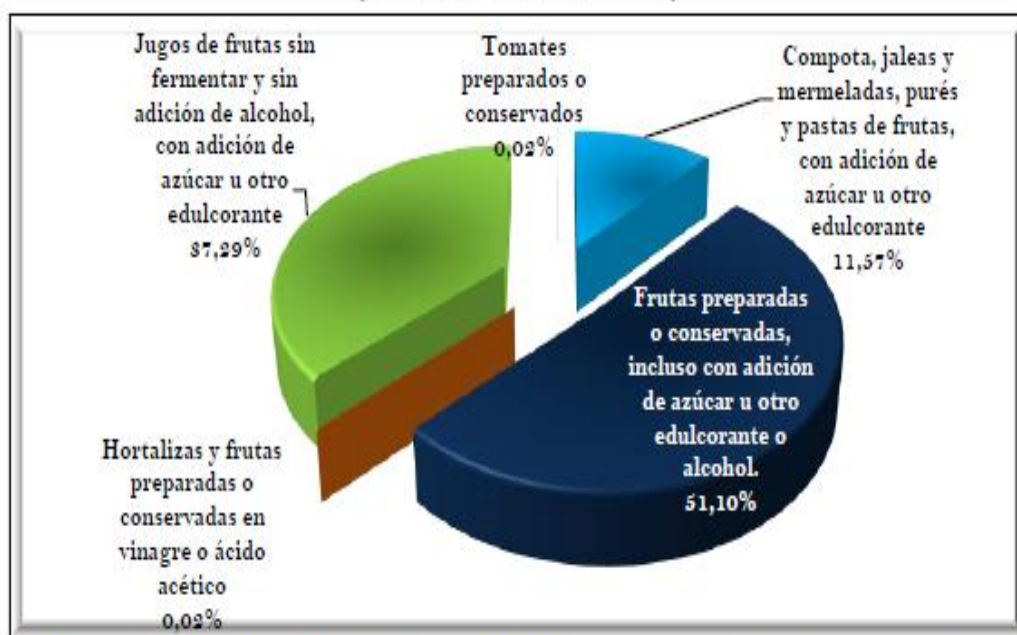


Fuente: Banco Central del Ecuador. Base consolidada de exportaciones e importaciones 2003-2011.

Por otro lado analizando el valor FOB, el nivel más importante es la de conservas y preparados de frutas que consisten en frutas con adición de azúcar, agua o algún otro edulcorante; la mencionada tiene participación del 51%, dentro del total. La siguiente en importancia es la de jugos de frutas con un 37%, y las mermeladas con el 12%

GRÁFICO 19

Composición de las exportaciones de jugos y conservas de frutas (Miles de dólares FOB)

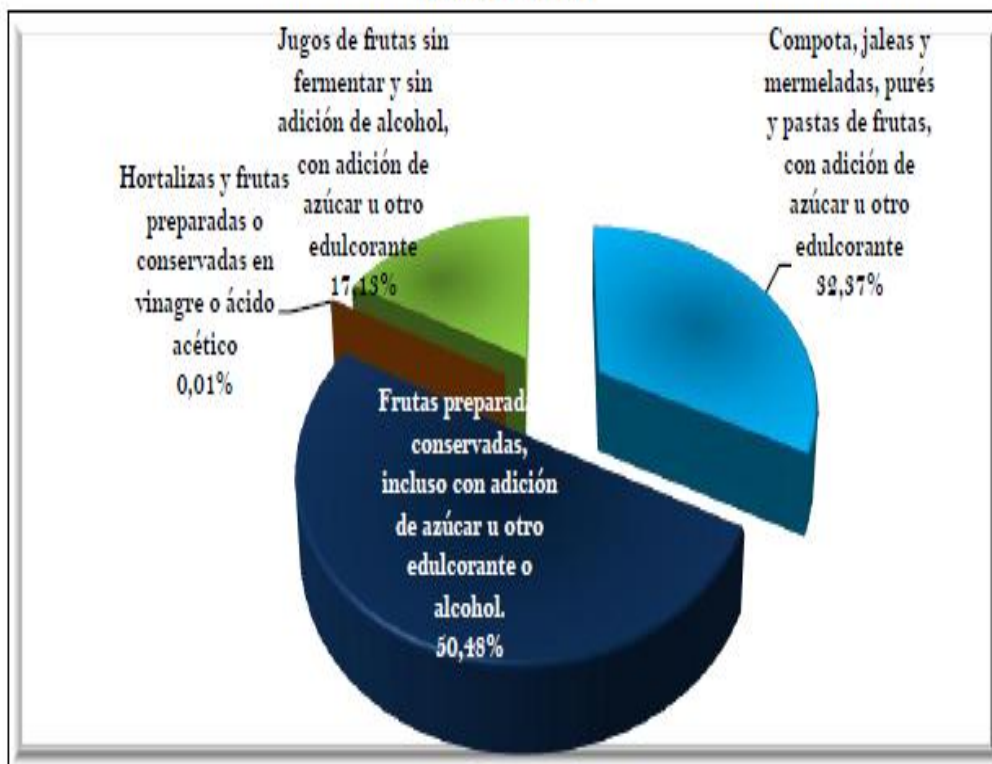


Fuente: Banco Central del Ecuador. Base consolidada de exportaciones e importaciones 2003-2011.

Analizando el volumen, la categoría de frutas preparadas o conservas mantiene su amplia participación con un 50.5%, mientras que los jugos de frutas sin fermentar y sin alcohol, con adición de azúcar u otro endulzante o alcohol con 17%, compotas jaleas y mermeladas, purés con adición de azúcar u otro edulcorante 32%., lo cual demuestra que los volúmenes de los jugos son más altos al momento de exportar reflejando que en los concentrados de frutas si hay una gran demanda.

GRÁFICO 20

Composición de las exportaciones de jugos y conservas de frutas (Toneladas)



Fuente: Banco Central del Ecuador. Base consolidada de exportaciones e importaciones 2003-2011.

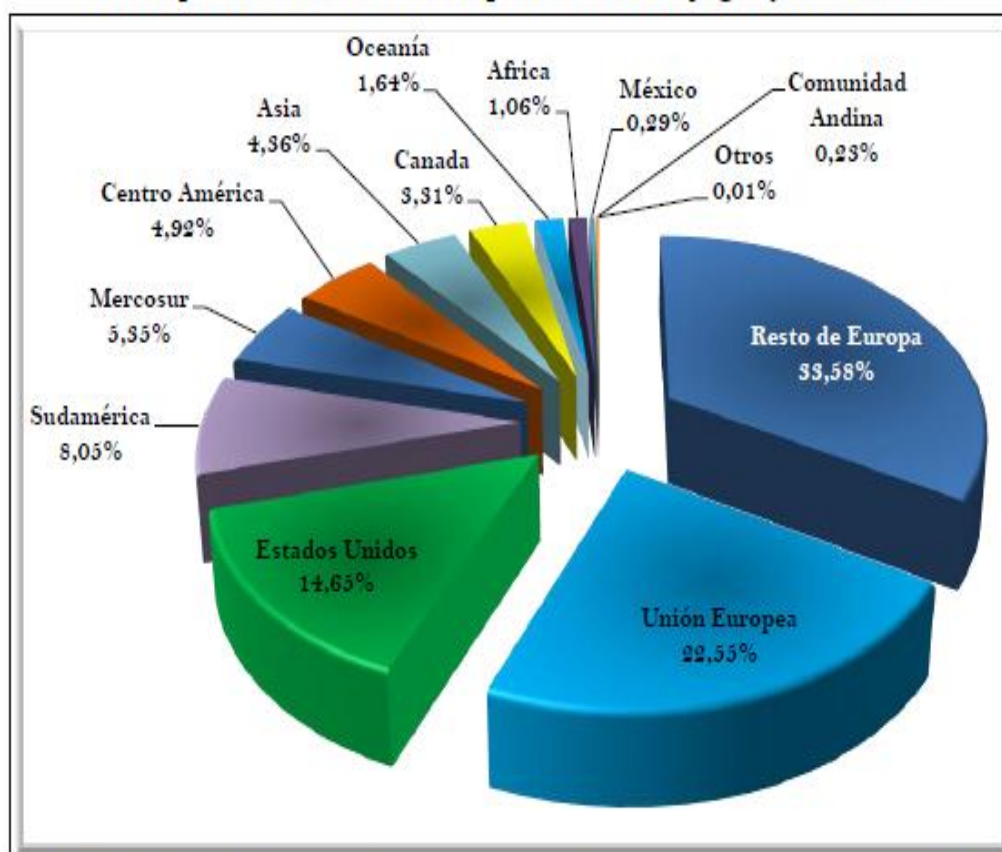
4.3.3.1.5 PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES

Los destinos de nuestras exportaciones son los países Europeos, de esta manera, la participación de la Unión Europea es del 23%; los demás países de Europa es de un 34%, sumando de manera conjunta a más del 50% del total exportado. En tercer lugar se encuentra Estados Unidos con un 15% mismo que necesitamos incursionar exportando el concentrado de papaya desde la empresa **TROPIFRUTAS S.A** en el Ecuador, seguido del resto de Sudamérica (Chile y Venezuela) con 8%; y del Mercosur y Centroamérica con un 5 % y la participación del resto de países están por debajo del 5%, Según la base consolidada de exportaciones e importaciones 2003- 2010 del Banco Central del Ecuador.

Cabe mencionar que en el cuadro que presentamos no refleja que al país que deseamos incursionar es uno de los consumidores de mayor demanda para su consumo.

GRÁFICO 21

Principales destinos de las exportaciones de jugos y conservas



Fuente: Banco Central del Ecuador. Base consolidada de exportaciones e importaciones 2003-2011

El principal destino de las exportaciones no petroleras durante el primer bimestre del 2012 ha sido los Estados Unidos, representando cerca del 23% del total exportado en el período.

Notamos que al revisar los 20 principales destinos de nuestras exportaciones no petroleras, 7 corresponden a países de América.

TABLA 26
CUADRO DE EXPORTACIONES NO PETROLERAS

Exportaciones No Petroleras		
Principales Destinos		
Miles USD FOB		
Enero-Febrero 2012		
País	Monto	%Participación
ESTADOS UNIDOS	346,171	23.62%
COLOMBIA	156,216	10.66%
RUSIA	116,358	7.94%
VENEZUELA	101,945	6.96%
ALEMANIA	62,369	4.26%
ITALIA	61,658	4.21%
HOLANDA(PAISES BAJOS)	56,460	3.85%
ESPAÑA	52,579	3.59%
PERU	42,913	2.93%
BELGICA	40,887	2.79%
CHILE	39,682	2.71%
BRASIL	38,240	2.61%
JAPON	35,070	2.39%
VIET NAM	32,906	2.25%
FRANCIA	31,568	2.15%
ARGENTINA	20,478	1.40%
CHINA	20,335	1.39%
UCRANIA	17,383	1.19%
REINO UNIDO	16,034	1.09%
CANADA	15,118	1.03%
Subtotal	1,304,369	88.99%
Los demás Países	161,345	11.01%
Total general	1,465,714	100.00%

FUENTE Y ELABORACIÓN: PROECUADOR- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

4.3.3.1.6 PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES

Estados Unidos es uno de los principales compradores de frutas en los mercados internacionales y está considerado con un 41% de las importaciones mundiales, los Países Bajos con un 7%, Alemania con 7%, Reino Unido con 7% y Japón 6%, seguido de Portugal con un 5%.

Estados Unidos en los meses de marzo y julio incrementa su demanda y en los mercados europeos incrementan su demanda en mayo, diciembre y enero, mientras desciende su consumo en julio y agosto. En el Reino Unido

en los meses de verano tiene su aumento de demanda del concentrado de papaya.

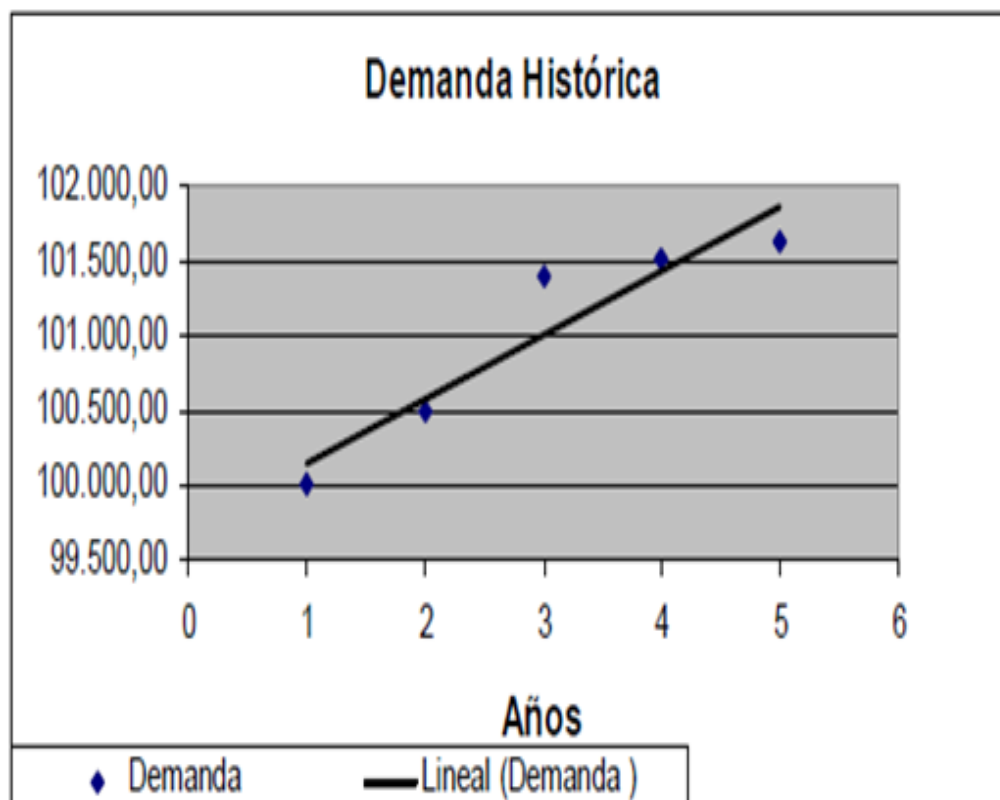
TABLA 27
CUADRO DE PAISES IMPORTADORES

Países Importadores	Valor (miles de USD)	Volumen (t)
Estados Unidos de América	84.187	124.330
Alemania	19.637	8.516
Reino Unido	18.852	8.334
Canadá	17.003	12.913
Países Bajos	15.825	9.258
Portugal	15.418	5.913
Japón	9.391	3.817
Francia	7.575	3.620

Fuente: Trade Map (septiembre 2009)

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE

GRAFICO 22



4.3.3.1.7 DEFINICIÓN DE MERCADO META (Ubicación Estado Virginia)

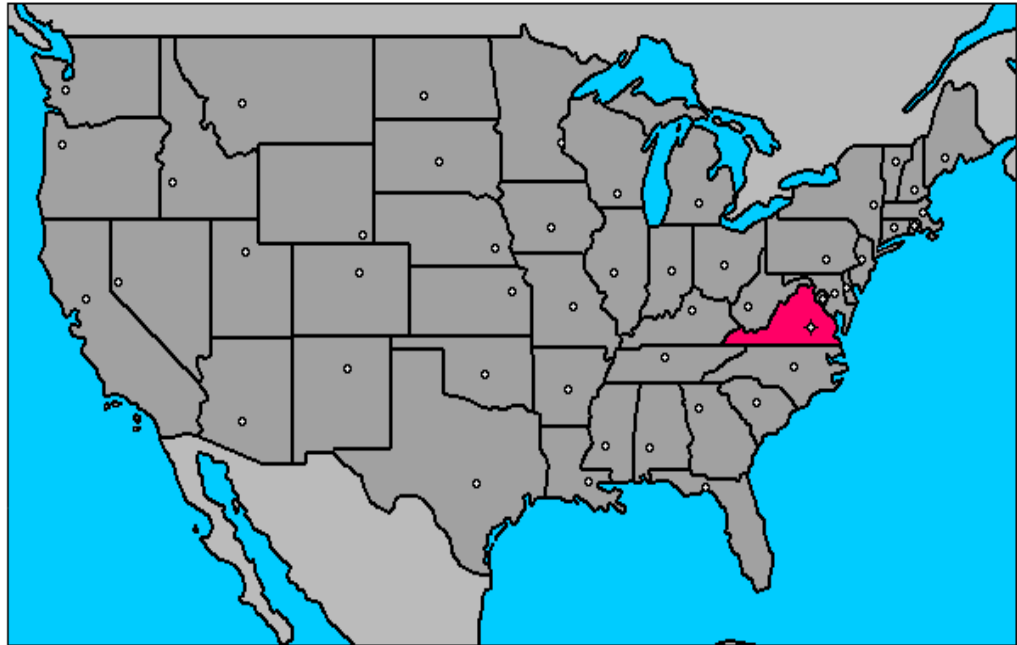


GRAFICO 23: SEGMENTACION DEL ESTADO DE VIRGINIA

El actual estudio se realizara, en los Estados Unidos de Norteamérica, específicamente en el estado de Virginia.

El Estado se encuentra ubicado al Norte y Noroeste con el estado de Virginia Occidental, al Noreste con el estado de Maryland y con el Distrito de Columbia, al Este con el océano Atlántico, al Sur con el estado de Carolina del Norte, y al Suroeste con los estados de Tennessee y Kentucky. Según el censo 2010, tiene una población de 8, 001,024

4.3.3.2 UNIDAD 2: PROCESOS DE PRODUCCIÓN

4.3.3.2.1 PROCESO:

El concentrado de papaya, es el líquido que se obtiene de la extracción de las papayas, que es sometido a un procedimiento adecuado que asegure su preservación en envases herméticos y se denomina por su nombre “concentrado de papaya”.

Siempre el jugo de fruta que se entrega para la venta a los consumidores debe ser 100% jugo, sin contener aditivos.

El proceso al que es sometida la papaya para obtener el concentrado inicia con la clasificación de la fruta, luego el lavado y la extracción, filtrado y colado. A continuación se lo demuestra en la siguiente ilustración:



GRÁFICO 24: PROCESO PARA PRODUCIR EL CONCENTRADO DE PAPAYA
ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

4.3.3.2.2 CLASIFICACIÓN DE LA FRUTA

La fruta debe ser clasificada por su óptima calidad y por el nivel de madurez solicitado, de otra manera una ración puede perderse por la aparición de una

cantidad pequeña de la fruta en mal estado; suele suceder que estando la fruta en buen estado, debido a su aspecto no resulta tolerable en los grandes mercados.



4.3.3.2.3 LAVADO

Para asegurar la ausencia de hongos y otros microorganismos que puedan afectar el producto, antes del proceso al que es sometido, la fruta debe lavarse en agua clorinada, que es preparada con la mezcla de una pequeña cantidad de cloro casero, aproximadamente una cucharadita, en un galón de agua. Después, la fruta es enjuagada atentamente con agua limpia. Si se ha tratado la fruta con pesticidas u otros químicos, necesita atención particular. Luego, se lavan las papayas con agua pura para eliminar cualquier residuo del cloro agregado.



4.3.3.2.4 PREPARACIÓN DE LA FRUTA

La preparación inicial de la fruta incluye el pelado y rebanado. Este tratamiento debe desarrollarse en un sitio en donde las condiciones de higiene sean perfectas: los trabajadores utilizarán uniformes limpios, lavaran y desinfectaran sus manos cuidadosamente con frecuencia y laborarán sobre áreas que puedan limpiarse con facilidad, como las mesas o las piedras de madera con cubierta de metal o plástico. Los instrumentos de trabajo deben mantenerse limpios durante todo el proceso.

Es recomendable usar instrumentos o utensilios de acero inoxidable, de madero o plástico de buena calidad, por la agrura de la fruta. Las ollas de bronce, cobre o hierro no son recomendables, porque la acción de ácidos en estos metales afecta a la fruta. Las vajillas de cerámica también son aconsejables. Los empleados deberán además cubrir sus manos con guantes de caucho.

Durante el proceso, la fruta debe estar guardada en envases cubiertos hasta la siguiente etapa del proceso.

En el proceso de pelado, cortado y rebanado de fruta, para colaborar a la calidad del producto final, las porciones deben ser aproximadamente del mismo tamaño, con el propósito que el calor penetre de forma uniforme y que la mezcla de ingredientes sea lo más exacta posible.



4.3.3.2.5 EXTRACCIÓN Y COLADO DEL JUGO

La extracción del jugo se la realiza con un prensador de fruta, un molidor o un extractor de uso manual de pulpa, preferentemente de acero inoxidable; o licuando la fruta y luego colando con una gasa o un colador de plástico.

Todo producto, sea este jarabe, de apariencia cristalina o concentrados, deben ser filtrados. Para esto es necesario utilizar un lienzo.



4.3.3.2.6 PASTEURIZADO

Para que la pasteurización sea óptima se la realiza en ollas de acero inoxidable sometidas a fuego directo, la temperatura inmediatamente se elevará a 60-70 °C. La mezcla se lleva al fuego por un periodo corto, hasta que alcance la temperatura apropiada para el pasteurizado. Los envases llenos, con las tapas cerradas sin entallar, se deben adecuar en una olla que se llevara a cocción, dejando libre el cuello del envase. El tiempo solicitado para la pasteurización varía según el tamaño del frasco.



4.3.3.2.7 ENVASADO

Una de las principales limitaciones suele ser el material adecuado de envasado. La mayoría de estos productos se envasa en frascos de vidrio; pero en la actualidad, los envases y bolsas de plástico se vuelven cada vez más comunes. El envasado en cartón laminado tiene grandes oportunidades, ya que colabora a superar los problemas que se tiene con los frascos de vidrio. Aparte de que este envase es económico, es liviano, lo que aminora los costos de flete.



4.3.3.2.8 LAVADO, PREPARACIÓN Y ENVASADO

Es primordial el cuidadoso lavado y la preparación de los envases. Un producto de buena calidad colocado en un envase sucio se echara a perder con facilidad. Es recomendable observar lo siguiente:

Controlar y excluir cualquier envase que no esté en buenas condiciones. Es indispensable lavarlo, ya sea a mano o a máquina, y enjuagarlo cuidadosamente.

Los envases deben ser esterilizados a vapor hasta que éste salga por el cuello de la botella. Este proceso permite apartar a tiempo los frascos que no se encuentran en condiciones de ser usados, ya que al entrar en contacto con el vapor éstos se rasgan. Además, el esterilizado reduce las posibilidades de que se presenten microorganismos peligrosos.

La escala de operación depende del sistema que se utilice para el llenado de los envases.

Para mayores niveles de producción se pueden utilizar equipos manuales o semiautomáticos provistos de un pistón.



4.3.3.2.9 SELLADO

Para el sellado se pueden usar métodos tradicionales o puede utilizarse papel encerado asegurado con una banda de jebe. Pero estos métodos tradicionales presentan una serie de inconvenientes, pues permite el ingreso de insectos o derrame del producto mientras se transporta. Se recomienda usar envases sellados al vacío.

En general existen dos tipos de tapas: las de presión y las de rosca. Si se opera a pequeña escala, las tapas de rosca se pueden colocar manualmente. Como medida de control de calidad, se reservará una pequeña muestra del producto final para verificar si se ha producido el vacío en el envase.



4.3.3.2.10 ENFRIADO

Es importante que los jugos sean envasados y sellados cuando todavía están calientes. Se sugiere enfriar el producto tan pronto sea posible, ya que si se mantiene por un largo periodo a altas temperaturas podría alterarse tanto el sabor como el color. Si los frascos se meten de inmediato en agua fría, el cambio brusco de temperatura puede hacer que se rompan los envases. Si se planea trabajar a mayor escala, se pueden fabricar localmente equipos simples que permitan el enfriamiento gradual del producto.

Es importante señalar que durante la primera fase del enfriado se produce el sellado entre la tapa y el envase a medida que se va creando el vacío, y que el agua puede ser succionada dentro del envase. Por ese motivo, resulta necesario utilizar agua clorinada.



4.3.3.2.11 ETIQUETADO Y PRESENTACIÓN

El paso final más importante es la presentación del producto al consumidor – en el ciclo de producción. Asignar un interés adecuado aprobara enriquecer las ventas con un minúsculo costo extra. Las decisiones que se tomen acerca del tamaño de los frascos u otro tipo de envases, el periodo de expiración, el etiquetado y la propaganda, por citar algunos aspectos, deciden el prototipo de consumidor y el mercado al que el producto irá

dirigido. Deben tomarse en cuenta los factores mencionados, y se aconseja la asesoría de un profesional especializado.

Existen equipos especiales que se operan manualmente, pero generalmente se utiliza el etiquetado a mano. A pesar de que se trabaje a grande escala no es recomendable utilizar máquinas de etiquetado automático.



4.3.32.12 CONTROL DE CALIDAD

La importancia del control de calidad no debe de ser subestimada y no muy costoso. Todas las empresas deben introducir alguna forma de control de calidad, sin importar la magnitud de operaciones, para de esta manera asegurar

una calidad pareja en el producto y reducir las pérdidas por devolución. El fabricante debe demostrar responsabilidad frente al cliente.

Para ratificar la calidad del producto deben comprobarse medidas que se mencionan a continuación en las etapas del proceso:

TABLA 28
CUADRO DE ETAPAS PARA EL PROCESO DEL CONCENTRADO

ETAPA DEL PROCESO	MEDIDAS
Selección de la fruta:	Madura, sin hongos, insectos o magulladuras, tamaño y variedad
Acondicionamiento de la fruta:	Lavado, pelado y libre de insectos
Filtrado:	Jugo de apariencia cristalina
Pasteurizado:	Temperatura y tiempo indicados. Mover constantemente verificando que el jugo se calentó de manera uniforme, determinar el contenido de azúcar mediante el uso de refractómetro.
Llenado:	Limpieza de la boca del envase, para asegurar el perfecto sellado.
Envasado:	Esterilización de los envases, sin rajaduras u otros daños, el tamaño y la forma adecuada y el sellado al vacío.

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

A parte de las medidas requeridas anteriormente, deben verificarse todos los factores que intervienen en el proceso productivo, como la limpieza de la planta, los uniformes y utensilios y, sobretodo la higiene adecuada de los trabajadores.

4.3.3.3 UNIDAD 3: PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR

4.3.3.3.1 GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN

4.3.3.3.1.1 ORGANISMOS Y ENTIDADES QUE INTERVIENEN EN UNA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN

- ✓ Proveedores
- ✓ Empresas Certificadoras
- ✓ Agentes de Aduanas
- ✓ Servicio Nacional de Aduanas
- ✓ Compañía de Transporte (Agente de Carga FORWARDE)
- ✓ Compañía de Seguros
- ✓ Banco Comercial
- ✓ Importador

4.3.3.3.2 PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN

4.3.3.3.2.1 PERSONAS QUE PUEDEN EXPORTAR

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas.

4.3.3.3.2.2 REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN EXPORTADOR

- ✓ Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
- ✓ Obtener firma digital o TOKEN.

- ✓ Registrarse como exportador en ECUAPASS. (Links del video de registro y guía para la instalación de la herramienta ECUAPASS).

4.3.3.2.2.3 OBTENCIÓN DEL RUC ANTE EL SRI, COMO EXPORTADOR

El Registro Único de Contribuyente (RUC) se implementó para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines de proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC, se comprende de trece números, los cuales identifican a las personas naturales o sociedades que realizan alguna actividad económica en el Ecuador, en forma ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben de pagar impuestos.

Los requisitos para la obtención del RUC son:

Persona Natural:

- ✓ Copia y Original de la Cedula de Identidad o Ciudadanía.
- ✓ Copia y Original del Pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente (Extranjero no residente).
- ✓ Copia y Original de la papeleta de votación, del último año del proceso electoral.
- ✓ Copia y Original de la planilla de algún Servicio Básico, que contenga la información de la dirección donde se pueda verificar los datos de dirección y teléfono del interesado.
- ✓ Requisitos adicionales para personas naturales que cumplen con actividades específicas.

Persona Jurídica:

- ✓ Formulario, suscripto por el representante legal
- ✓ Copia la escritura pública, inscrita en el registro mercantil

- ✓ Copia del nombramiento del representante legal
- ✓ Copia a color de cedula y papeleta de votación
- ✓ Copia y original de alguna planilla de servicio básico, donde se pueda constatar la dirección de la empresa.

4.3.3.3.2.4 REGISTRO EN EL ECUAPASS

La empresa o el productor una vez que haya realizado los trámites correspondientes en el Servicio de Rentas Internas con la obtención del Registro Único de Contribuyente, debe de registrarse como Exportador en el nuevo sistema que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador incorporo en Octubre del año 2012, el cual se denomina ECUAPASS.

Para que el exportador pueda registrarse ante el ECUAPASS, debe de obtener una firma electrónica, el cual son datos del usuario que están contenido en un formato electrónico utilizando un dispositivo USB denominado TOKEN.

Este dispositivo puede se lo puede obtener en las siguientes entidades que están legalmente autorizadas por la Aduana: Banco Central del Ecuador y Security Data.

4.3.3.3.3 BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Los documentos necesarios para obtener el Token en el Banco Central de Ecuador.

Persona Natural

- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que

habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)

- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono

Persona Jurídica

- Conocer el número de RUC de la empresa
- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- Autorización firmada por el Representante Legal.

4.3.3.3.4 SECURITY DATA

Los documentos que se necesitan para obtener el Token en Security Data son:

Persona Natural

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original de la planilla de un servicio básico, que certifique la dirección que conste en el RUC (luz, agua, teléfono, celular, Tvcable, gas o internet) de cualquiera de los últimos tres meses, a nombre de la persona que solicita el certificado. – (Si la planilla no está a su nombre o no es de la dirección del RUC NO se podrá tramitar la solicitud). Se puede aceptar también el contrato de arrendamiento del local o vivienda en el cual conste la dirección del

RUC y que este a nombre de la persona que solicita el certificado. El contrato debe tener los sellos del juzgado del inquilinato + las tres últimas facturas del pago hecho.

- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) en caso de tenerlo.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Ser persona física y mayor de edad.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Persona Jurídica

- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de Proveedores (RUP) de la empresa en caso de Disponerlo.
- Original o Copia certificada y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la Autorización firmada por el representante legal.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Una vez que el exportador este registrado ante el SRI y la Aduana mediante el **ECUAPASS**, debemos comenzar a realizar la documentación pertinente

que el exportador necesita para poder comercializar su producto con todas las normas técnicas que exige el mercado Estadounidense.

Es importante que el exportador tenga en consideración las Normas Técnicas de Rotulado y Etiquetado que exige el INEN, de acuerdo a la Resolución R15 de este organismo.

El Reglamento R15, establece los requisitos que debe cumplir el rotulado de productos, para proteger la salud y la seguridad de las personas, prevenir prácticas que puedan inducir a error a los consumidores y proteger el medio ambiente.

Los requisitos para cumplir con el rotulado según las Normas Técnicas R15 INEN son:

- Nombre o denominación del producto
- Marca comercial
- Identificación del lote o número de serie
- Modelo o tipo (si aplica)
- Contenido neto (si aplica)
- Razón social y dirección completa de la empresa productora o comercializadora.
- Lista de componentes, con sus respectivas especificaciones (donde aplique)
- País de fabricación del producto
 - Si el producto es perecible:
- Fecha máxima de uso (año, mes y día)
- Condiciones de conservación
- Norma de referencia: NTE INEN en caso que esta exista o normas extranjeras que apliquen al rotulado de ese producto.
- En caso que el producto contenga algún insumo o materia prima que represente riesgo o peligro, debe declararse.

- Advertencia del riesgo o peligro que pudieran derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo cuando estos sean previsibles.
- La información debe estar en español, sin perjuicio de que se pueda incluir adicionalmente esta información en otro idioma.
- Todos los requisitos antes expuestos los tendrá certificar una organismo autorizada por el INEN, el mismo que realizará un Certificado de conformidad, luego de que el organismo otorgue el certificado correspondiente el INEN emitirá la licencia respectiva de etiquetado y rotulado.

Al momento que el exportador tenga la autorización del INEN, sobre el etiquetado y rotulado del producto se podrá realizar el trámite del Registro Sanitario en el Ministerio de Salud, dado que para esta entidad es requisito el etiquetado del producto.

Los requisitos para el registro sanitario son los siguientes:

- Nombre o denominación del producto
- Marca comercial
- Identificación del lote o número de serie
- Modelo o tipo (si aplica)
- Contenido neto (si aplica)
- Razón social y dirección completa de la empresa productora o comercializadora.
- Lista de componentes, con sus respectivas especificaciones (donde aplique)
- País de fabricación del producto
 - Si el producto es perecible:
- Fecha máxima de uso (año, mes y día)
- Condiciones de conservación
- Norma de referencia: NTE INEN en caso que esta exista o normas extranjeras que apliquen al rotulado de ese producto.

- En caso que el producto contenga algún insumo o materia prima que represente riesgo o peligro, debe declararse.
- Advertencia del riesgo o peligro que pudieran derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo cuando estos sean previsibles.
- La información debe estar en español, sin perjuicio de que se pueda incluir adicionalmente esta información en otro idioma.
- Todos los requisitos antes expuestos los tendrá certificar una organismo autorizada por el INEN, el mismo que realizará un Certificado de conformidad, luego de que el organismo otorgue el certificado correspondiente el INEN emitirá la licencia respectiva de etiquetado y rotulado.

La presencia de un Agente de Aduana es importante debido que es la persona o empresa autorizada por la Aduana a realizar las transmisiones electrónicas de las exportaciones y/o importaciones.

El Agente de Aduana que se deba de contratar, debe de ser una persona o empresa responsable que pueda brindar un Servicio eficaz y que cumpla con todos los procedimientos que exige la Aduana, así mismo que indique al exportador el estado de su trámite.

Los documentos que se debe de entregar al Agente de Aduana para la apertura de la Declaración Aduanera de Exportación son los siguientes:

Factura Comercial:

La factura comercial debe ser autorizada por el SRI, adicional debe de contener la siguiente información:

- Ciudad y Fecha
- Nombre, dirección, teléfono y correo electrónico del Comprador
- Forma de Pago
- Termino de Negociación

- Modo de Transporte
- Cantidad de venta
- Descripción del Producto
- Valor Unitario
- Valor Total
- Partida Arancelaria
- Subtotal
- Total

Al emitir la factura, se debe verificar las fechas de autorización y de vencimiento de autorización del SRI, dado que una factura con fecha de vencimiento no puede ser declarada ante la Aduana.

4.3.3.3.5 EMPRESA QUE VA A REALIZAR EL TRANSPORTE INTERNACIONAL

Se debe de conocer cuál es la empresa Naviera, Aerolínea o Consolidadora con la que se va a realizar el transpore internacionales, para que nos indiquen las fecha de recepción de la carga, fecha de cierre de la misma y valores por concepto de gastos locales.

Este número es un requisito importante, dado que no se cuenta con un documento de transporte final (guía aérea, documento de embarque), en la que se pueda constatar los pesos, bultos de la carga, por lo tanto con el número de carga se puede dar referencia que la mercadería tiene un modo e transporte en la cual se va a enlazar información.

- Certificado INEN (R15)
- Registro Sanitario
- Lista de Empaque

Es un documento en el cual se detalla el peso, volumen, cantidad de cada bulto o caja que se va a exportar, es considerado como un documento de soporte para verificar dicha información antes indicada.

4.3.3.3.6 TRÁMITE

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

4.3.3.3.6.1 ETAPA PRE-EMBARQUE

4.3.3.3.6.1.1 DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

Los documentos que deberá completar el exportador previo al embarque serán los siguientes:

- Factura comercial original.
- DAE (Declaración Aduanera de Exportación)
- Lista de empaque.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (Preferencial o no preferencial dependiendo del país al cual se exporte)
- Documento de Transporte multimodal (Vía Marítima = Bill of Lading/ Vía Terrestre = Carta de Porte Internacional (CPI) / Vía Aérea = Guía Aérea).

4.3.3.3.6.2 APERTURA DE LA EXPORTACIÓN

Con el sistema **ECUAPASS** en la actualidad, usted por su propia cuenta puede aperturar la exportación y para lo cual requiere de los siguientes documentos:

- ✓ Factura Comercial Original
- ✓ Lista de empaque
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)

Nota: Cabe indicar que dependiendo del tamaño de su empresa y de la actividad económica de la misma, donde se involucren más de un encadenamiento productivo, se sugiere contratar los servicios de un agente de aduanas para que lo asesore en la apertura y cierre de la exportación.

4.3.3.3.7 HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

4.3.3.3.7.1 COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN

La cotización es el documento en el cual se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial. La cotización debe contemplar lo siguiente:

- ✓ **OBJETO:**
Es importante especificar las características del producto (medidas, materiales, peso, calidad, entre otros).
- ✓ **FORMAS DE PAGO:**
De acuerdo a la modalidad que escogió, se deberá de señalar una cláusula sobre el particular.
- ✓ **PRODUCTO Y EMBALAJE:**
Se debe de convenir y especificar el tipo de artículo y embalaje seleccionado para proteger el producto.
- ✓ **ENTREGA DE LA MERCANCÍA:**

Se incluye la fecha de entrega y el punto específico de entrega negociado; aspecto que dependerá del tipo de INCOTERM que utilice.

4.3.3.3.7.2 INSTRUMENTOS Y CONDICIONES DE PAGO

Usted como exportador cuenta con instrumentos financieros y además de poder especificar la condición de pago durante las negociaciones con su cliente. A continuación los más importantes:

a) **Cartas de crédito:**

Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptarle tras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: **revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible.**

Es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador. Si el pago de sus exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exija que la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

b) **Cuenta abierta:**

El exportador le envía los documentos de embarque directamente al importador. Al tenerlos en su poder, le transfiere el pago correspondiente al exportador, realizando una **transferencia bancaria.** Esta forma de pago es sólo recomendable cuando se conoce al cliente y se tiene completa seguridad del pago.

- c) **Cobranza bancaria internacional:** Orden que un vendedor gira a su banco para cobrar al comprador una determinada suma, contra la entrega de documentos enviados. Esta forma de pago implica mucho menos costo que la carta de crédito, sin embargo, el banco del comprador no se hace responsable del pago, salvo que reciba la firma del comprador internacional.
- d) **SUCRE:** El Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos, es un mecanismo que sirve para la canalización de pagos internacionales resultantes de las operaciones de comercio recíproco entre sus países miembros (Cuba, Nicaragua, Venezuela y Bolivia). Este Sistema se basa en la utilización de una moneda virtual “sucre”, para el registro de las operaciones exclusivamente entre los bancos centrales, en tanto que la liquidación local (pagos a exportadores y cobros a importadores) se efectúa con las respectivas monedas locales de los países miembros (en el Ecuador se realizará en dólares).

4.3.3.4 ETAPA POST-EMBARQUE

4.3.3.4.1 CIERRE DE LA EXPORTACIÓN

Finalmente, usted podrá cerrar la exportación ante la SENAE y obtener el definitivo DAE, para lo cual cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Para este trámite se requiere de los siguientes documentos:

- ✓ Copia de la factura comercial.
- ✓ Copia de lista de empaque.
- ✓ Copia de Certificado de Origen
- ✓ Copias no negociables de Documento de Transporte multimodal

4.3.3.4.2 ZONAS DE PRODUCCIÓN

Las principales zonas de cultivo de papaya en Ecuador se encuentran en las siguientes zonas:

- Manabí (Portoviejo y Chone)
- Guayas (Yaguachi)
- Santa Elena (San Rafael, Chanduy, Río Verde)
- Santo Domingo (Vía Quevedo)
- Los Ríos (Vía a Quevedo)
- El Oro (Huaquillas)
- Esmeraldas (Quinindé y San Lorenzo)

El cultivo de papaya en Ecuador se está desarrollando aceleradamente, especialmente en las zonas de Santo Domingo, vía Quevedo, Guayas, Santa Elena, entre las zonas más relevantes, siendo una de las razones de la expansión de este cultivo es su alto consumo como fruta y las oportunidades de exportación que se le están abriendo.

Guayas provincia que se destaca principalmente por su desarrollo productivo y económico, su desarrollo agrícola es amplio, ligado a la vanguardia tecnológica y conocimientos técnicos que día a día son adquiridos.

Santa Elena es una provincia novel que se encuentra ubicada a 120km de la ciudad de Guayaquil, que antes perteneció a la provincia del Guayas, ha sido agrícola por mucho tiempo, pero en los últimos años pocos sectores han recibido el apoyo económico, tecnológico, educativo y social que le permita mantener esta tradición ancestral.

4.3.3.5 ACUERDOS COMERCIALES.

Bloques económicos a los cuales pertenecemos son:

- ✓ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- ✓ Comunidad Andina (CAN)
- ✓ Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGP) y países miembros de la Unión Europea.
- ✓ Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGP) y ATPDEA con Estados Unidos.

4.3.3.5.1 ACUERDO COMERCIAL ENTRE PAÍSES MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI).

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Cabe indicar que bajo este acuerdo, los países miembros (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) podrán exportar sus productos entre sí, gozando de preferencias arancelarias.

4.3.3.5.2 ACUERDO COMERCIAL ENTRE PAÍSES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

Las empresas ecuatorianas pueden emitir Certificado de Origen a los países miembros de la CAN (Comunidad Andina de Naciones), considerando que sus productos cumplen según la DECISION 416 DEL ACUERDO DE CARTAGENA. Con este documento, emitido por las Cámaras y Fedexpor, los productos ecuatorianos podrán ingresar a los países miembros con preferencias arancelarias.

Los países miembros de la Comunidad Andina son: Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador.

4.3.3.5.2.1 PRINCIPALES NORMAS A CONSIDERAR PARA SOLICITAR CERTIFICADO DE ORIGEN ENTRE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN

a) Productos elaborados en su totalidad con materiales originarios del territorio de los Países Miembros.

b) Las que no se les han fijado requisitos específicos de origen, cuando resulten de un proceso de ensamblaje o montaje siempre que en su elaboración se utilicen materiales originarios del territorio de los Países Miembros y el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el 50 por ciento del valor FOB de exportación del producto en el caso de Colombia, Perú y Venezuela, y el 60 por ciento del valor FOB de exportación del producto en el caso de Bolivia y Ecuador.

c) Las no comprendidas en el literal anterior, que no se les han fijado requisitos específicos de origen y en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios cuando cumplan con las siguientes condiciones:

i) Que resulten de un proceso de producción o transformación realizado en el territorio de un País Miembro; y

ii) Que dicho proceso les confiera una nueva individualidad caracterizada por el hecho de estar clasificadas en la NANDINA en partida diferente a la de los materiales no originarios.

4.3.3.5.3 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP) CON LA UNIÓN EUROPEA

El Sistema General de Preferencias (SGP) es el instrumento por el cual la Unión Europea concede preferencias comerciales a los países en desarrollo, contribuyendo de esta manera a la generación de ingresos, mediante la integración en el comercio internacional a través de un acceso más fácil al mercado Europeo. Este mecanismo fue puesto en marcha desde el año 1971. Para obtener la preferencia arancelaria, los exportadores ecuatorianos deben solicitar el certificado de origen al MIPRO.

Países miembros de la Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Holanda, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

4.3.3.5.4 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP) Y ATPDEA CON ESTADOS UNIDOS

4.3.3.5.4.1 SISTEMAGENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP) Y ATPDEA PARA LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

Ciertos productos ecuatorianos podrán ingresar con preferencias arancelarias amparados en el SGP y el ATPDEA. Es importante recalcar que la mayor parte de las exportaciones de nuestro país a Estados Unidos se amparan en el ATPDEA. Para obtener la preferencia arancelaria, los exportadores ecuatorianos deben solicitar un certificado de origen al MIPRO.

4.3.3.6 REGULACIONES PARA EXPORTAR HACIA ESTADOS UNIDOS

4.3.3.6.1 REQUISITOS ADUANEROS

4.3.3.6.1.1 LICENCIAS DE IMPORTACIÓN

En términos generales los EE.UU. es un país que no requiere licencias o permisos de importación previamente expedidos para poder hacer una compra en el exterior. Todas las importaciones son presentadas por medio de un “Import Entry Form” (formato oficial de registro de importación), en el cual se declara los datos de producto, el proveedor y el importador. Los principales datos son:

- Posición arancelaria en código de aduana de EE.UU.
- <http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>
- Datos del importador
- Datos de exportador
- Datos del transportador, valor y guía de transporte
- Datos del agente aduanero
- Valor de mercadería, peso, valor.
- Valor de impuestos a pagar, si los hay entre otros

La excepción a esta regla:

- Productos militares
- Explosivos
- Armas de fuego para uso civil
- Algunos “commodities” (como por ejemplo lácteos, maní, azúcar, etc.)
- Equipos regulados (vehículos, aparatos de comunicación por satélite, etc.)
- Sustancias controladas (en especial medicinas, sustancias radioactivas, etc.)
- Animales y especies en vías de extinción o protegidas.

En estos casos los números de licencias de importación previas deben estar indicados en facturas comerciales, guías de transporte, entre otros. También dependiendo del producto, es posible que se necesite una licencia local o de Estado (Ej.: licores)

INGRESO DE PRODUCTOS ECUATORIANOS A LOS EEUU PREFERENCIAS ARANCELARIAS

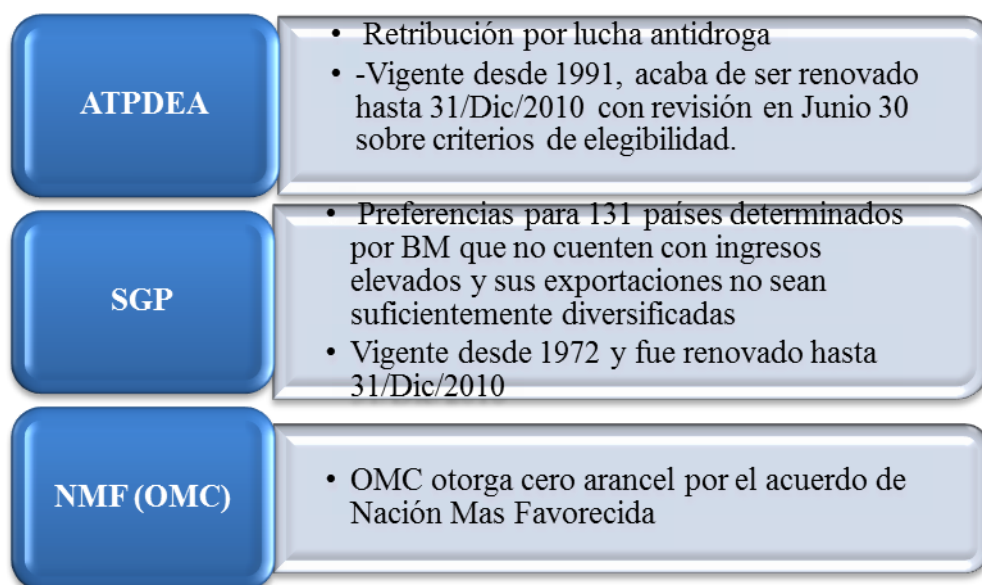


GRÁFICO 25: TRATADOS DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS
ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

4.3.3.7 SEGURIDAD, CONTRABANDO, PROPIEDAD INTELECTUAL Y CONTROL ANTI DROGAS

CTPAT (Custom Trade Partnership Against Terrorism) fue creado en Noviembre 2001 en una asociación entre sector público y privado con el fin de proteger el comercio lícito y controlar los riesgos de potenciales ataques terroristas por medio de:

- Mejorar la seguridad de la carga comercial que entra a EEUU
- Brindar beneficios e incentivos a las empresas privadas que cumplen con el criterio y mejores prácticas de CTPAT

- Enfocar las inspecciones del CBP en carga con mayor riesgo

A partir el 2011 todos los contenedores que entren a EEUU deben ser escaneados en su lugar de origen. Esto incluirá contenedores en tránsito hacia otros países.

ICE (US Immigration & Custom Enforcement) parte del Departamento de Homeland Security es el responsable de investigar casos de producción, contrabando y distribución de productos piratas. Ellos se enfocan en los Derechos de Propiedad Intelectual y combatir el crimen organizado.

El ICE trabaja junto con el CBP (Custom Border Protection) para detener la importación de estos productos que incluyen medicinas, alimentos, ropa, entre otros.

- Certificación de pallets con el fin de confirmar el origen de la madera y que está tratada contra insectos y otros contaminantes. La autoridad respectiva es APHIS/USDA.

ISF 10 + 2 (Importer Security Filing) entro en vigencia a partir del 26 de Enero 2010.

4.3.3.8 REGULACIONES POR PRODUCTOS

4.3.3.8.1 ALIMENTOS

Todos los alimentos, bebidas, medicamentos y cosméticos de importación listo para consumo humano y animal, están regidos bajo las provisiones del “Federal Food, Drugs and Cosmetic Act” y administrados por la Administración de Alimentos y Medicamentos (Food and Drug Administration FDA).

A partir del "Nutrition Labeling Act" de 1990 han entrado en vigor nuevos requerimientos nutricionales para alimentos, donde se presentan las bases de la norma de empaque para alimentos para consumo humano y animal.

Para mayores detalles sobre requerimientos específicos, contacte al "Animal and Plant Health Inspection Service" (APHIS – Servicio de Sanidad Animal y Fitosanitaria) del Departamento de Agricultura www.aphis.usda.gov/; o la Food and Drug Administration - FDA (FDA, Administración de Alimentos y Medicamentos) en: www.fda.gov/.

4.3.3.8.2 ACTA DE BIOTERRORISMO

- Luego del 9/11 se creó el Acta de Bioterrorismo en el 2002 con el fin de controlar el ingreso de mercadería a EEUU.

- La norma crea la obligación de:

- **Registro de fábricas (Food Facility Registration).** Esta ley obliga a toda instalación donde se procese, se empaque y/o se almacene alimentos para el consumidor norteamericano debe registrarse en el FDA (incluyendo fuera del territorio de EEUU). El registro se lo hace UNA SOLA VEZ por medio del sitio web del FDA:

- <http://www.fda.gov/Food/GuidanceComplianceRegulatoryInformation/RegistrationofFoodFacilities/default.htm>

- **Notificación previa de alimentos importados,** con el fin de determinar junto con el CBP si la carga será inspeccionada. Si no se realiza la notificación previa, el embarque será detenido en aduanas.

- El FDA creó un sistema online para realizar este trámite:

- <http://www.fda.gov/Food/GuidanceComplianceRegulatoryInformation/PriorNoticeofImportedFoods/default.htm>

- Los productos sujetos a la Ley de Bioterrorismo son frutas, verduras, alimentos, pescado, mariscos, pollo, carne, suplementos alimenticios y alimentos para animales.

- Todos los cuartos fríos en las cuales las comidas se colocan antes de su embarcación a los Estados Unidos deben ser registrados con la FDA.

Aunque fincas en general no requieren ser registradas, si la finca es el lugar donde el producto se empaqueta, ese establecimiento debe ser registrado. En general, el establecimiento en el cual la última preparación para exportación sucede, es el establecimiento que debe ser registrado con la FDA.

- Los plazos para la notificación previa son:

- Por barco: máximo 10 días, mínimo 8 horas

- Por avión: máximo 10 días, mínimo 4 horas

4.3.3.8.3 REGULACIONES DE ETIQUETA Y EMPAQUE

Federal Food, Drug, and Cosmetic Act (FD&C Act) and the Fair Packaging and Labeling Act (FPLA) no requiere aprobación previa de empaque, pero da responsabilidad total al fabricante la responsabilidad de correcta preparación, so pena de retiro de producto y sanciones.

Dos paneles de empaque:

Principal Display Panel PDP - Panel principal. Colocar en el lado de mayor exposición al consumidor al momento de la compra.

Información panel – Panel de información, ubicado al lado derecho inmediato del empaque.

Para consultas se puede dirigir a Division of Programs and Enforcement Policy (HFS-155), Office of Food Labeling, Center for Food Safety and Applied Nutrition, Food and Drug Administration
200 C Street, S.W. Washington, DC 20204 - Tel (202) 205-5229

4.3.3.9 PRODUCTOS ECUATORIANOS PROHIBIDOS DE INGRESAR A EEUU

- Leche
- Quesos
- Yogurt
- Carnes (de todo tipo)
- Embutidos
- Frutas y vegetales frescos: pitahaya, papaya, aguacate, mora, entre otros. **OJO Si pueden ingresar procesados de estas frutas como jugos, concentrados, congelados y enlatados.**

4.3.3.9.1 RETIROS O “RECALLS”

Técnicamente, la FDA cuenta solamente con el poder de prevenir la entrada de un producto al comercio de los Estados Unidos. Si un alimento o droga se encuentra contaminado a su ingreso, la aduana estadounidense, o la FDA pueden prevenir su entrada. Sin embargo, la FDA utiliza los retiros “voluntarios” para facilitar el retiro del producto que ya está en los Estados Unidos.

Los departamentos de salud de los varios estados cuentan con el poder de forzar el retiro del producto de las tiendas en sus estados.

Si la FDA encuentra un contaminante prohibido en un alimento importado, el exportador se coloca en la lista de retención automática (la lista negra).

De esta manera, los productos del exportador se sujetaran a 5 muestreos exitosos (sin encontrar contaminación) antes de que se quite de la lista. Sin embargo, la FDA puede imponer condiciones adicionales. No hay un “derecho” de entrada al mercado estadounidense.

4.3.3.9.2 NUEVAS REGULACIONES QUE ENTRARON EN VIGENCIA EN EL 2010 Y BARRERAS PARA ARANCELARIAS A FUTURO.

4.3.3.9.2.1 REGULACIÓN ISF 10+2

Desde 26/Enero/2009 entro en vigencia la regulación de las aduanas “Importer Security Filing” conocida como ISF 10+2.

Durante 12 meses, las aduanas han postergado su obligatoriedad con el fin de que la industria conozca y se adapte a esta nueva normativa.

- Esto quiere decir, que a partir del 26 de Enero del 2010 la regulación ya es **obligatoria sin excepción**; caso contrario, se preveen multas monetarias, aumento de inspecciones y atrasos en la desaduanización de la mercadería en Estados Unidos.
- El objetivo de esta regulación es identificar el cargamento de alto riesgo con el fin de prevenir el contrabando y asegurar la protección y seguridad de las cargas comerciales. Cabe recalcar que esto aplica únicamente a la carga marítima y no a otros modos de transporte como el aéreo o terrestre. De la misma manera, la carga al granel está exenta de esta normativa

4.3.3.9.2.2 RESUMEN DE REGULACIONES NORTEAMERICANAS

1. Licencias: CBP

2. Aranceles: ITC
3. Seguridad: CBP, CTPAT, ICE, ISF 10 + 2
4. Alimentos: FDA, APHIS, NOP, Acta de Bioterrorismo, Regulaciones de Etiqueta y Empaque
5. Frutas, Vegetales y Nueces: FDA, USDA, NOP, COOL
6. Medicinas: FDA
7. Animales Vivos: APHIS, USDA
8. Pescado y Mariscos: FDA, Fish Wildlife Service, COOL
9. Textiles: Textile Fiber Products Identification Act, OTEXA

Nuevas regulaciones en el 2010:

ISF 10+2

Food Enhancement Act

Predict & Tactics

4.3.3.9.2.3 CONSIDERACIONES FINALES

La tendencia de todas las nuevas regulaciones en EEUU está enfocada en los siguientes temas:

- Control de Calidad
- Trazabilidad
- HACCP
- Controles anti narcóticos

4.3.4 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Desarrollar una cultura de calidad en la producción de papaya, mediante la aplicación de estrategias para la elaboración de concentrados, que permita mejorar los estándares de vida de los productores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

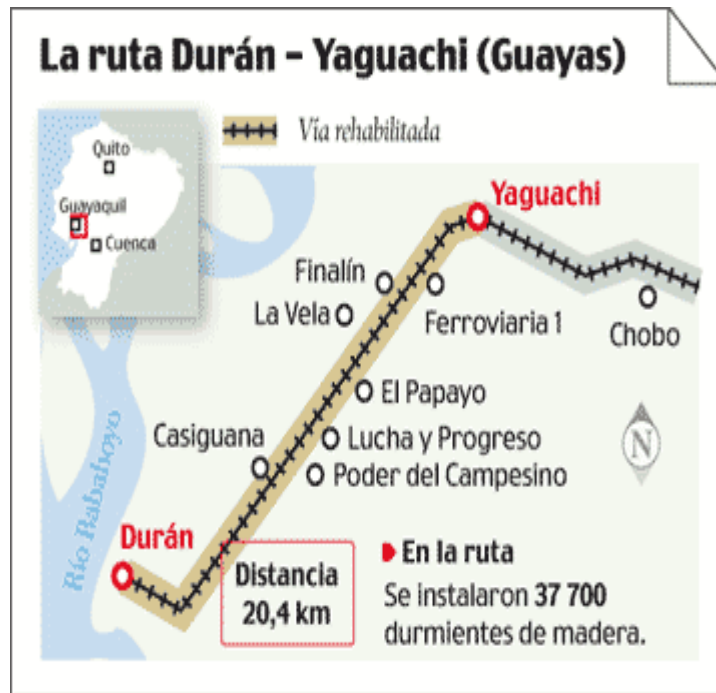
- ✓ Incentivar al sector agrícola de Yaguachi a la producción de papaya con valor agregado para la exportación.
- ✓ Capacitar a los productores de papaya para la aplicación de técnicas y tecnologías para que los productos puedan ser procesados y exportados permitiendo el estándar de calidad internacional necesario.
- ✓ Mejorar las condiciones socio-económica de los productores de papaya en el cantón Yaguachi.

4.4 IMPORTANCIA

Debido a los estándares de calidad que imperan en el mundo del comercio exterior actual, consideramos importante nuestra propuesta de elaborar un manual para la elaboración de concentrado de papaya para exportación en él se detalla los procesos para extraer el concentrado de la papaya y descripción de los procesos productivos el mismo servirá de apoyo a los productores de frutas para la aplicación de los conocimientos para el buen desarrollo de esta actividad.

4.5 UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA

La propuesta tendrá su efecto en el cantón Yaguachi, en donde existen los pequeños y medianos productores de papaya, se verán beneficiados en el cantón Yaguachi y sus zonas aledañas, generaran ingresos a sus familias y crearán nuevas fuentes de trabajo. Y de esa manera poder cosechar y producir la papaya con excelente calidad para ser comercializadas en las industrias productoras de concentrados.



Fuente: Empresa de Ferrocarriles del Estado: EL COMERCIO

GRÁFICO 26: CROQUIS DEL CANTÓN YAGUACHI

4.6 FACTIBILIDAD

Luego de realizar el estudio del marco teórico y el análisis de resultados consideramos que nuestro proyecto es factible por cuando hay una gran expectativa de auge con tendencia de crecimiento de consumo de nuestro productos de concentrado de papaya con valor agregado en los mercados de alto consumo y de gran desarrollo como el mercado estadounidense.

4.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

MANUAL PARA LA ELABORACIÓN DE CONCENTRADO DE PAPAYA PARA EXPORTAR A LOS EEUU.

INTRODUCCIÓN.-

La propuesta va a ser aplicada a los productores de papaya quienes residen en el cantón Yaguachi provincia del Guayas, el propósito es capacitar a estas personas para fomentar la exportación de un producto no tradicional como lo es el concentrado de papaya hacia el nuevo mercado Estadounidense.

Mediante la creación de nuestra propuesta se justifica por la demanda creciente que ha tenido el concentrado de jugos de frutas tropicales en los mercados de los Estados Unidos y Europa lo que originará una fuente de ingresos a los productores de frutas tropicales del cantón Yaguachi, Santa Elena y zonas aledañas.

Con el incentivo a la producción y exportación de la papaya como nuestro producto agrícola con valor agregado se beneficiaría los pequeños y medianos productores lo que le permitiría mejorar su situación económica beneficiando a los campesinos con fuente de trabajo y mejor aprovechamiento de sus tierras.

El capacitador ayudara y explicará a los pequeños y medianos productores en la aplicación de técnicas y tecnologías para que los productos puedan ser procesados y exportados permitiendo el estándar de calidad internacional necesario.

OBJETIVOS DEL MANUAL.-

- ✓ Capacitar a los productores para que mejoren producción de papaya y de esa manera elaborar el concentrado con estándares de calidad exigidos por el mercado Estadounidense.
- ✓ Incentivar a la producción y exportación de la papaya como nuestro producto agrícola con valor agregado, transformándolo en concentrado.
- ✓ Mejorar las condiciones socio-económica de los productores de papaya en el cantón Yaguachi.

ALCANCE.-

EL manual para la elaboración del concentrado de papaya de la empresa TROPIFRUTAS S.A., muestra los procesos para producir y elaborar este producto no tradicional con altos estándares de calidad, formando excelentes **PRODUCTORES**.

RESPONSABLES.-

1.- Jefe de capacitación y estrategia internacional

FUNCIONES.-

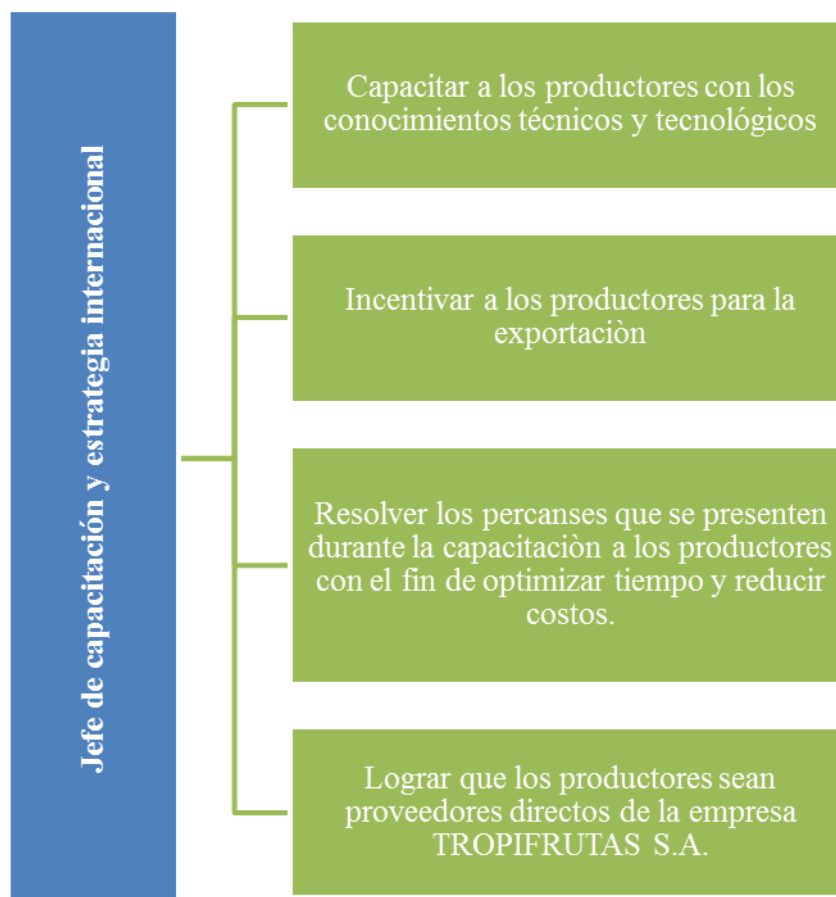


GRÁFICO 27: FUNCIONES DE LA CAPACITACIÓN

CONCEPTOS.-

Comercialización. Conjunto de actividades desarrolladas con el fin de facilitar la venta de una mercancía o un producto.

Productor. Persona que interviene en la producción.

Exportación. Envío o venta de productos del propio país a otro.

Manual. Libro que recoge lo esencial o básico de una materia.

Extracción. Obtención de una sustancia que estaba contenida en un cuerpo.

Incentivo. Valor adicional o una cuantía.

Auge. Periodo o momento de mayor elevación o intensidad de un proceso.

Estándar. Se dice lo que sirve como tipo, modelo, norma patrón o referencia.

Descripción. Representación o explicación detalladas de cualidades características o circunstancias de algo o de alguien.

Hectárea. Una hectárea equivale a 10.000 metros cuadrados.

Demanda. Pedidos de mercancías o bienes sujeto al pago de una cantidad determinada.

Pulpas. Masa carnosa y tierna de las frutas. Parte interior comestible de esta.

Empaque. Materiales que forman la envoltura y armazón de los empaques.

Patrimonio. Bienes propios de una persona o institución.

PLAN DE EJECUCIÓN



GRÁFICO 28: PROCESO DE EJECUCIÓN DEL MANUAL

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

a) ACTIVIDADES

El presente manual de procesos será aplicado de forma concisa para que los pasos o pautas sean claros y precisos y así obtener los resultados deseados.

Se necesitan las siguientes actividades para cumplir con el fin planteado:

1. Adecuación del sitio para dictar la capacitación a los productores, se necesitarán suministros de oficina y artículos para la práctica de trabajo.
2. Selección de los productores que serán beneficiados con la capacitación.
3. Capacitación a los productores de papaya, mediante explicaciones explícitas de la importancia de cosechar materia prima de calidad para poder procesar la fruta adecuadamente y exportarla bajo los requerimientos del cliente internacional.
4. Mejorar la calidad de vida de los productores, ya que ellos serán capacitados para que produzcan papaya y sean los proveedores directos de la empresa.

b) RECURSOS

Las actividades detalladas previamente se ejecutan en coordinación con el Jefe del Dpto. de Exportación y Gerente Financiero, ya que son ellos quienes dominan la doctrina del patrimonio de la empresa.

Además se precisa del uso de impresoras para el material de trabajo, internet, al igual se necesitarán vehículos, teléfonos, recursos monetarios.

c) **CRONOGRAMA**

TABLA 29
CUADRO DE ACTIVIDADES DEL MANUAL

Tiempo	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ACTIVIDADES DEL MANUAL																				
1. Adecuación del sitio para dictar la capacitación a los productores, se necesitarán suministros de oficina y artículos para la práctica de trabajo.																				
2. Selección de los productores que serán beneficiados con la capacitación.																				
3. Capacitación a los productores de papaya, mediante explicaciones explícitas de la importancia de cosechar materia prima de calidad para poder procesar la fruta adecuadamente y exportarla bajo los requerimientos del cliente internacional.																				
4. Mejorar la calidad de vida de los productores, ya que ellos serán capacitados para que produzcan papaya y sean los proveedores directos de la empresa.																				

d) PRESUPUESTO

COSTOS DE PRODUCCIÓN

TABLA 30
CUADRO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

COSTOS DE PRODUCCIÓN		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
MATERIALES DIRECTOS	4839,13	58069,50
MANO DE OBRA DIRECTA	3257,02	39084,19
<u>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</u>		
Servicios Básicos (30%)	195,00	2340,00
Depreciación	318,21	3818,50
Arriendo (30%)	180,00	2160,00
Combustible	75,00	900,00
Capacitación a Productores	400,00	4800,00
Mantenimiento y Reparaciones	65,00	780,00
TOTALES	9329,35	111952,19

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 31
CUADRO DE ACTIVOS FIJOS

DETALLE	RECURSOS PROPIOS		PRESTAMOS
	VALOR TOTAL	80%	20%
ACTIVOS FIJOS	26125,00	20900,00	5225,00
Maquinaria	4185,00	3348,00	837,00
Equipo de Computación	2175,00	1740,00	435,00
Equipo de Oficina	45,00	36,00	9,00
Muebles y Enseres	2720,00	2176,00	544,00
Vehículo	17000,00	13600,00	3400,00
SUBTOTAL INVERSIÓN	26125,00	20900,00	5225,00
CAPITAL DE TRABAJO	34317,11	27453,69	6863,42
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	60442,11	48353,69	12088,42

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 32
CUADRO DE DETALLES DEL CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE DEL CAPITAL DE TRABAJO:	
Detalle	Mensual
Materia Prima Directa	4839,13
Mano de Obra Directa	3257,02
CIF	1233,21
Gastos Administrativos	5823,56
Gastos de Venta	7725,17
SUBTOTAL	22878,07
Nº Días laborables	30
Diario	762,60
Días del ciclo comercial	45
CAPITAL DE TRABAJO	34317,11

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

Se procede a realizar un préstamo a la CFN por la otra parte de la inversión que no cubren los recursos propios. La CFN otorga una tasa preferencial por el apoyo que prestamos a los productores nacionales.



TABLA 33
CUADRO DEL VALOR E INTERÉS DEL PRÉSTAMO

VALOR	12088,42
INTERES	11%
PERIODO	36 Meses (3 AÑOS)

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 34
CUADRO DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACIÓN

No.	SALDO	INTERES	CAPITAL	PAGO
0	12.088,42			
1	11.803,47	110,81	284,95	395,76
2	11.515,91	108,20	287,56	395,76
3	11.225,71	105,56	290,20	395,76
4	10.932,86	102,90	292,86	395,76
5	10.637,31	100,22	295,54	395,76
6	10.339,06	97,51	298,25	395,76
7	10.038,08	94,77	300,98	395,76
8	9.734,34	92,02	303,74	395,76
9	9.427,81	89,23	306,53	395,76
10	9.118,47	86,42	309,34	395,76
11	8.806,30	83,59	312,17	395,76
12	8.491,26	80,72	315,03	395,76
13	8.173,34	77,84	317,92	395,76
14	7.852,50	74,92	320,84	395,76
15	7.528,72	71,98	323,78	395,76
16	7.201,98	69,01	326,75	395,76
17	6.872,24	66,02	329,74	395,76
18	6.539,47	63,00	332,76	395,76
19	6.203,66	59,95	335,81	395,76
20	5.864,77	56,87	338,89	395,76
21	5.522,77	53,76	342,00	395,76
22	5.177,63	50,63	345,13	395,76
23	4.829,34	47,46	348,30	395,76
24	4.477,84	44,27	351,49	395,76
25	4.123,13	41,05	354,71	395,76
26	3.765,17	37,80	357,96	395,76
27	3.403,92	34,51	361,25	395,76
28	3.039,37	31,20	364,56	395,76
29	2.671,47	27,86	367,90	395,76
30	2.300,20	24,49	371,27	395,76
31	1.925,52	21,09	374,67	395,76
32	1.547,41	17,65	378,11	395,76
33	1.165,84	14,18	381,57	395,76
34	780,77	10,69	385,07	395,76
35	392,16	7,16	388,60	395,76
36	0,00	3,59	392,16	395,76

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

GASTOS ADMINISTRATIVOS

TABLA 35

CUADRO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS DPTO. ADMINISTRATIVO										
Nomina	Nº	Salario Mensual	13º	14º	F.Reserv.	Vacaciones	A. Patronal	N. indiv.	T.mensual	Total Anual
Gerente General	1	1100,00	91,67	24,33	102,63	45,83	133,65	1498,11	1498,11	17977,36
Secretaria	1	350,00	350,00	24,33	32,66	14,58	42,53	814,10	814,10	9769,16
Contador	1	500,00	500,00	24,33	46,65	20,83	60,75	1152,57	1152,57	13830,80
Asistente contable	1	318,00	318,00	24,33	29,67	13,25	38,64	741,89	741,89	8902,68
Chofer	1	318,00	318,00	24,33	29,67	13,25	38,64	741,89	741,89	8902,68
TOTAL									4948,56	59382,67

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 36
CUADRO DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA

DEPRECIACIÓN				
	Costos	% Depr.	Vida Útil	Total Anual
Equipo de Computación	\$ 2.175,00	33%	3	717,75
Equipo de Oficina	\$ 45,00	10%	10	4,50
Muebles y Enseres	\$ 2.720,00	10%	10	272,00
TOTAL DEPRECIACIÓN				994,25

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 37
CUADRO DE GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS

SERVICIOS BÁSICOS		
Descripción	Mensual	Anual
Luz, agua, teléfono	455,00	5460,00
TOTAL	455,00	5460,00

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 38
CUADRO DE GASTOS DE ARRIENDO

ARRIENDO		
Descripción	Mensual	Anual
Arriendo de local	420,00	5040,00
TOTAL	420,00	5040,00

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS MENSUAL	5823,56
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUAL	70876,92

GASTOS DE VENTAS

TABLA 39

CUADRO DE SUELDOS DE VENTAS

SUELDOS DPTO. DE VENTAS										
Nomina	Nº	Salario Mensual	13º	14º	F.Reserv.	Vacaciones	A. Patronal	N. indiv.	T. mensual	Total Anual
Gerente de Ventas	1	750,00	62,50	24,33	69,98	31,25	94,13	1029,18	1029,18	12350,20
Director de Logística Internacional	1	650,00	54,17	24,33	60,65	27,08	78,98	895,20	895,20	10742,44
Vendedor	3	400,00	33,33	24,33	37,32	16,67	48,60	560,25	1680,76	20169,12
TOTAL									3605,15	43261,76

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 40
CUADRO DE GASTOS POR PUBLICIDAD

PROPAGANDA Y PUBLICIDAD					
Descripción	Mensual	1º Mes	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO
Viajes de Promoción	-	1000,00	1000,00	-	-
Catalogos	50,00	50,00	600,00	600,00	600,00
Feria o muestra internacional	-	1500,00	1500,00	-	-
TOTAL	50,00	2550,00	3100,00	600,00	600,00

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 41
CUADRO DE GASTOS POR COMISIONES DE VENTA

COMISIONES				
Descripción	Mensual	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO
Comisión	221,70	2660,40	2877,22	3172,14
TOTAL	221,70	2660,40	2877,22	3172,14
1% sobre exp. De 100 cajas mensual				

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 42
CUADRO DE GASTOS POR MOVILIZACIÓN

VIÁTICOS			
Descripción	Mensual	Anual	
Presupuesto mensual – Viáticos	500,00	6000,00	
TOTAL	500,00	6000,00	
2% sobre exp. De 100 cajas mensual			

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 43
CUADRO DE DETALLE DE GASTOS DE VENTA

DETALLE TOTAL GASTOS DE VENTA	
GASTOS DE VENTA 1° MES	7725,17
GASTOS DE VENTA MENSUAL	5225,17
GASTOS DE VENTA 1° AÑO	63552,00

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

GASTOS DE EXPORTACIÓN

TABLA 44
DESCRIPCIÓN DEL PESO DEL PRODUCTO

PESO DEL PRODUCTO		
Peso	90	Gramos
U. Mensuales	4800	Unidades
Peso Total	432000	Gramos
Peso en Kg	432	Kg

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 45
GASTOS DE EXPORTACIÓN

RUBRO	COSTO	SUBTOTAL	COMBUSTIBLE	T.MENSUAL	T. ANUAL
Air transfer fee	0,05/Kg	21,60	30%	28,08	336,96
Almacenaje (Warehouse)	0,05/Kg	21,60	-	21,60	259,20
Transporte al puerto (Handling)		FIJO		40,00	480,00
Sed		FIJO		15,00	180,00
COSTOS LOCALES					
Manejo Local		FIJO		40,00	480,00
Corte de Guía		FIJO		20,00	240,00
Terminal de Cargas	0,02/Kg	8,64	-	8,64	103,68

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 46
CUADRO DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

FOB (LIBRE A BORDO)		
COSTO DE EXPORTACIÓN		
PERIODO	MENSUAL	ANUAL
Gastos de Embalaje y empaque	100,00	1200,00
<u>Gastos de Carga</u>	204,68	2456,16
Air transfer fee	28,08	
Almacenaje (Warehouse)	21,60	
Transporte al puerto (Handling)	40,00	
Seguro de Transporte	100,00	
Sed	15,00	
Costos Locales	68,64	823,68
Gastos de Aduana	150,00	1800,00
Manipulación en puerto u origen	75,00	900,00
Permisos de Exportación	150,00	150,00
Documentos de Embarque	100,00	1200,00
TOTAL	848,32	8529,84

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO

TABLA 47
CUADRO DE COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO DEL PRODUCTO

COSTOS DE PRODUCCIÓN		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
MATERIALES DIRECTOS	4839,13	58069,50
MANO DE OBRA DIRECTA	3257,02	39084,19
<u>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</u>		
Servicios Básicos (30%)	195,00	2340,00
Depreciación	318,21	3818,50
Arriendo (30%)	195,00	2340,00
Combustible	75,00	900,00
Capacitación a Productores	400,00	4800,00
Mantenimiento y Reparaciones	65,00	780,00
TOTALES	9344,35	112132,19

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

PRODUCCIÓN MENSUAL

425 Cajas de Concentrado de Papaya (12 unidades por caja)

Cajas	425	
Unidades	<u>12</u>	
	5100	Unidades mensuales

Meses	<u>12</u>	
	61200	Unidades anuales

$$\text{COSTO UNITARIO(mensual)} = \frac{\text{Costo Prod.Total}}{\text{Volumen de Producción}} = \frac{9344,35}{5100} = \$ 1,83$$

$$\text{COSTO UNITARIO(anual)} = \frac{\text{Costo Prod.Total}}{\text{Volumen de Producción}} = \frac{112132,19}{61200} = \$ 1,83$$

PRECIO DE VENTA

TABLA 48

CUADRO DE PRECIO DE VENTA

PRODUCCIÓN		
Período anual	Prod. Unidades	Incremento
	por año	
1	61200	
2	63036	Incr. 3%
3	66188	Incr. 5%

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 49

CUADRO DE PRECIO DE VENTAS PRIMER AÑO

VENTAS (PRIMER AÑO)			
Descripción	Cantidad	C. Unitario	V. Total
Concen/Papaya	61200	1,83	112132,19

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

PRECIO DE VENTA MERCADO LOCAL

$$PV = \frac{\text{Costo Unitario}}{1 - \% \text{ Margen}} \quad \text{MARGEN: } 40\%$$

$$\frac{1,83}{1 - 0,50}$$

$$\frac{1,83}{0,60} = \$ 3,05 \quad \text{Precio de Venta Unitario}$$

TABLA 50

CUADRO DE GASTOS DE EXPORTACIÓN

<u>PRECIO DE VENTA MERCADO INTERNACIONAL</u>	
EXPORTACIÓN MENSUAL	5100
P.V.P.	\$ 3,05
VENTAS	15573,91
(+) GASTOS DE EMBALAJE Y EMP.	100,00
GASTOS DE CARGA	204,68
COSTOS LOCALES	68,64
GASTOS DE ADUANA	150,00
MANIPULACIÓN EN PUERTO	75,00
PERMISOS DE EXPORTACIÓN	150,00
DOCUMENTOS DE EMBARQUE	100,00
TOTAL EMBARQUE MENSUAL	16422,23
COSTO DE INTERNACIONALIZACIÓN	3,22
35% UTILIDAD	1,13
TOTAL PRECIO DE VENTA	4,35

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

EXPORTACIONES PROYECTADAS

TABLA 51
CUADRO DE PROYECCIONES

AÑOS	PRODUCCIÓN	V. UNIT.	V. TOTAL
1	61200	4,35	266040,21
2	63036	4,56	287722,48
3	66188	4,79	317214,04
El precio se incrementa en un 5% anual			

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

TABLA 52
CUADRO DE INCREMENTO DE VENTA

NPV2=	PV + Incr.	NPV3=	PV + Incr.
=	4,35+ 5%	=	4,56+ 5%
=	4,56	=	4,79

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

PUNTO DE EQUILIBRIO - EXPORTACIONES FOB

TABLA 53
CUADRO DE CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO			
Valor en \$			
Descripción	Costo Fijo	C. Variable	C.Total
MATERIALES DIRECTOS		58069,50	58069,50
MANO DE OBRA DIRECTA		39084,19	39084,19
<u>COSTO INDIRECTO DE FABRICACION</u>			
Servicios Básicos (30%)		2340,00	2340,00
Depreciación	3818,50		3818,50
Arriendo (30%)	2160,00		2160,00
Combustible		900,00	900,00
Capacitación a Productores	4800,00		4800,00
Mantenimiento y Reparaciones		780,00	780,00
SUELDO DPTO. ADMINISTRATIVO	59382,67		59382,67
DEPRECIACION	994,25		994,25
SERVICIOS BASICOS		5460,00	5460,00
ARRIENDO DE LOCAL	5040,00		5040,00
SUELDO DPTO. DE VENTA	43261,76		43261,76
COMISIONES	2660,40		2660,40
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	600,00	2500,00	3100,00
VIATICOS	6000,00		
GASTOS DE EMBALAJE Y EMPAQUE		1200,00	1200,00
AIR TRANSFER FEE		336,96	336,96
ALMACENAJE		259,20	259,20
TRANSPORTE AL PUERTO	480,00		480,00
SEGURO DE TRANSPORTE	1200,00		1200,00
SED	180,00		180,00
MANEJO LOCAL	480,00		480,00
CORTE DE GUIA	240,00		240,00
TERMINAL DE CARGAS		103,68	103,68
GASTOS DE ADUANA		1800,00	1800,00
MANIPULACION EN PUERTO U ORIGEN		900,00	900,00
PERMISOS DE EXPORTACION	150,00		150,00
DOCUMENTOS DE EMBARQUE	1200,00		1200,00
TOTALES	132647,59	113733,53	240381,11

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

$$\text{Cvu} = \frac{\text{C.VARIABLE}}{\text{UNIDADES T.}}$$

$$\frac{113733,53}{61200} = 1,86$$

PV	\$ 4,35
EXP. PROGRAMADA (FOB)	61200
VENTAS TOTALES	\$ 266.040,21

PUNTO DE EQUILIBRIO EN \$:

$$\text{PE\$} = \frac{\text{C.FIJO}}{1 - \text{Cvu/PV}}$$

$$\frac{132647,59}{1 - 1,86/4,35}$$

$$\frac{132647,59}{1 - 0,43} = \frac{132647,59}{0,57}$$

$$= \$ 231.700,88$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES:

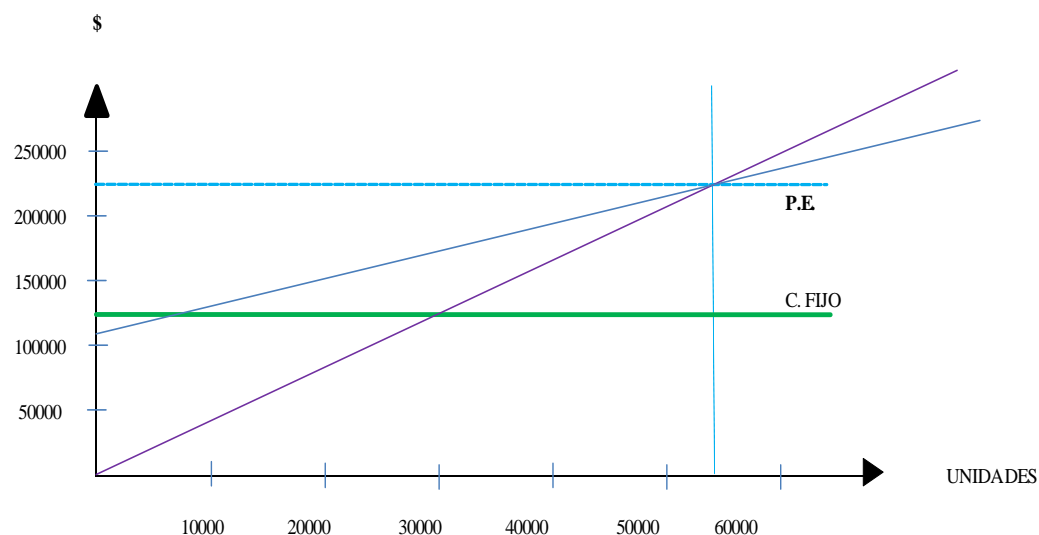
$$\text{PEu} = \frac{\text{PROD. PROGRAMADA} * \text{C.FIJO}}{\text{VENTAS} - \text{C. VARIABLE}}$$

$$\frac{61200 * 132647,59}{266040,21 - 113733,53}$$

$$= \frac{8118032241,90}{\$ 152.306,68} = 53301 \text{ UNIDADES}$$

GRAFICO 29
PUNTO DE EQUILIBRIO

C.FIJO: \$ 132.647,59
C. VARIABLE \$ 113.733,53
PE\$: \$ 231.700,88
PEu: 53301



PROYECCIONES

COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO:

TABLA 54

CUADRO DE PROYECCIONES (COSTOS DE PRODUCCIÓN)

COSTOS DE PRODUCCIÓN			
RUBROS	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO
MATERIALES DIRECTOS	58069,50	59811,59	62802,16
MANO DE OBRA DIRECTA	39084,19	40256,71	42269,55
<u>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</u>			
Servicios Básicos (30%)	2340,00	2410,20	2530,71
Depreciación	3818,50	3818,50	3818,50
Arriendo (30%)	2160,00	2224,80	2336,04
Combustible	900,00	927,00	973,35
Capacitación a Productores	4800,00	4944,00	5191,20
Mantenimiento y Reparaciones	780,00	803,40	843,57
TOTALES	111952,19	115196,20	120765,08

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

Los costos se incrementaran en un 3% para el 2° año y 5% para el 3° año considerando la inflación proyectada.

GASTOS ADMINISTRATIVOS PROYECTADOS:

TABLA 55

CUADRO DE PROYECCIONES (GASTOS ADMINISTRATIVOS)

RUBROS	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO
Sueldo Dpto. Administrativo	59382,67	61757,98	64228,30
Depreciación	994,25	994,25	994,25
Servicios Básicos	5460,00	5678,40	5905,54
Arriendo de Local	5040,00	5241,60	5451,26
TOTALES	70876,92	73672,23	76579,35
Los costos se incrementaran en un 4% .			

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

GASTOS DE VENTA PROYECTADOS:

TABLA 56

CUADRO DE PROYECCIONES (GASTOS DE VENTA)

RUBROS	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO
Sueldo Dpto. de Ventas	43261,76	44992,23	46791,92
Propaganda y Publicidad	3100,00	612,00	624,24
Comisiones	2660,40	2766,82	2877,49
Viáticos	6000,00	6240,00	6489,60
Costo de Exportación	8529,84	8871,03	9225,87
TOTALES	63552,00	63482,08	66009,13
Los costos se incrementaran en un 4% .			

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADAS

TABLA 57
CUADRO DE PROYECCIONES (ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS)
AÑO 2013
EMPRESA TROPIFRUTAS S.A

AÑO	2013	2014	2015
RUBROS			
Exportaciones netas	266040,21	287722,48	317214,04
Total Ingresos	266040,21	287722,48	317214,04
(-) Costo de Producción	111952,19	115196,20	120765,08
Utilidad Bruta	\$ 154.088,02	\$ 172.526,28	\$ 196.448,95
(-) Gastos Administrativos	70876,92	73672,23	76579,35
(-) Gastos. De Venta	63552,00	63482,08	66009,13
(-) Gastos Financieros	1151,95	735,70	271,27
Utilidad del Ejercicio Pres.	\$ 19.659,09	\$ 35.371,97	\$ 53.860,48
(-) 15% Part. Trabajadores	2948,86	5305,80	8079,07
UAll Presupuestada	\$ 16.710,23	\$ 30.066,18	\$ 45.781,41
(-) 22% Impto. A a la Rta.	3676,25	6614,56	10071,91
Utilidad Neta Presupuest.	\$ 13.033,98	\$ 23.451,62	\$ 35.709,50

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

Sociedades.- Las sociedades constituidas en el Ecuador así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del 24% sobre su base imponible para el período 2011, siendo del 23% para el año 2012 y la tarifa el impuesto será del 22% aplicable para el período 2013.

ESTADO DE FLUJO DE CAJA

TABLA 58

CUADRO DE PROYECCIONES (ESTADO DE FLUJO DE CAJA)

INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Saldo anterior	-	6863,42	15148,29	33850,79
Capital Social	20900,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo Bancario	12088,42	0,00	0,00	0,00
Ventas	0,00	266040,21	287722,48	317214,04
TOTAL INGRESOS	32988,42	272903,63	302870,77	351064,83
EGRESOS				
Maquinaria	4185,00	0,00	0,00	0,00
Equipo de Computación	2175,00	0,00	0,00	0,00
Equipo de Oficina	45,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y Enseres	2720,00	0,00	0,00	0,00
Vehículo	17000,00	0,00	0,00	0,00
Costo de Venta/Produc.	0,00	111952,19	115196,20	120765,08
Gasto Administrativo	0,00	70876,92	73672,23	76579,35
Gasto de Venta	0,00	63552,00	63482,08	66009,13
Gastos Financieros	0,00	4749,11	4749,11	4749,11
Particip. Utilidades	0,00	2948,86	5305,80	8079,07
Impuesto a la Renta	0,00	3676,25	6614,56	10071,91
TOTAL EGRESOS	26125,00	257755,34	269019,98	286253,65
SALDO	6863,42	15148,29	33850,79	64811,18

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

TABLA 59

CUADRO DE TASA DE DESCUENTO

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE INTERES	11%
INFLACIÓN PROYECTADA	5%
TOTAL	16%

TABLA 60

CUADRO DE VALOR ACTUALIZADO

Nº	INVERSIÓN	INGRESOS	VAN
0	-60442,11		-60442,11
1	0,00	15148,29	13058,87
2	0,00	33850,79	25156,65
3	0,00	64811,18	41521,78
VALOR ACTUALIZADO			19295,19

ELABORADO POR: SHIRLEY ESPINDOLA – JENNIFFER LOOR

$$VAN = -I_{inicial} + \frac{F.Caja\ Neto\ 1}{(1+i)^1} + \frac{F.Caja\ Neto\ 2}{(1+i)^2} + \frac{F.Caja\ Neto\ 3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{F.Caja\ Neto\ n}{(1+i)^n}$$

$$VAN1 = -60442,11 + \frac{15148,29}{(1+0,13)^1} = \frac{15148,29}{1,16} = 13058,87$$

$$VAN2 = -60442,11 + \frac{33850,79}{(1+0,13)^2} = \frac{33850,79}{1,35} = 25156,65$$

$$VAN3 = -60442,11 + \frac{64811,18}{(1+0,13)^3} = \frac{64811,18}{1,56} = 41521,78$$

TASA INTERNA DE RETORNO:

$$\text{VAN} = -60442,11 + \frac{15148,29}{(1+0,30693)^1} + \frac{33850,79}{(1+0,30693)^2} + \frac{64811,18}{(1+0,30693)^3} = 0$$

$$-60442,11 + 11590,74 + 19818,20 + 29033,07 = -0,10$$

$$\text{TIR} = 30,69\% \quad \text{VAN/INVERSIONISTA}$$

NOTA: El proyecto es rentable debido a que yo como inversionista, espero que me rinda más del 16% que representan los intereses y la inflación proyectada. El proyecto tiene una TIR del 30,69%.

4.8 IMPACTO

El incursionar en nuevos retos y propuestas creará expectativas en todos los ámbitos en que se desarrolla el proyecto. A nivel social se espera mejores resultados para los pequeños y medianos productores de papaya que les permita vivir con dignidad y obtener ganancia con su producción y por ende en la comercialización de la fruta fresca en las grandes industrias para su transformación.

4.9 EVALUACIÓN

La apreciación de los resultados de nuestra propuesta la elaboramos por medio de estados financieros de la empresa, ya que mediante la fórmula del TIR y del VAN podemos comprobar si el rendimiento presupuestado fue productivo.

Asimismo se utilizó las estadísticas anuales para el estudio de mercado, para de esa manera conocer la preferencia de compra que hay del producto para que sea exportado.

BIBLIOGRAFIA.-

Referencias de Textos:

- Carvajal, L. (1998). *Metodología de la Investigación: Curso General y Aplicado*. Colombia: Cargraphics.
- Editorial Don Bosco. (1992). *Metodología de la Investigación Científica*. Cuenca: Autor
- Ibar, L. (1979). *Definición de las frutas tropicales*. España: Editorial AEDOS
- Palomino, A. (2008). *Desarrollo Endógeno Agropecuario: Nueva biblioteca de campo*. Colombia: Printer
- CAMACHO G (1993) *Tecnologías de Obtención de Conservas de Frutas Memorias del curso de extensión. ICTA - Universidad Nacional de Colombia*, Bogotá: Tipografía y litografía Vargas Ltda.

Referencias electrónicas:

- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. (En línea). Consultado: (29,septiembre, 2012) Disponible en:
<http://coyunturaeconomica.com/marketing/cinco-fuerzas-competitivas-de-michael-porter>
- VARGAS M. (1993) *Diferentes métodos de conservación de pulpas de frutas tropicales*. (En línea). Consultado: (11, noviembre, 2012) Disponible en:
<http://es.scribd.com/doc/53174753/1-Obtencion-de-Pulpas-de-Frutas>

- <http://www.proecuador.gob.ec/publicaciones/perfiles-producto-mercado/>
- <http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PM2011L-FRUTAS-TROPICALES-FRESCAS-CHILE.pdf>
- http://bibliotecadigital.conevyt.org.mx/colecciones/consumir_bien/condelacion/concentrado_papaya.htm
- http://www.cadenahortofruticola.org/admin/bibli/48papaya_Perfil_negocio_jugo_concentrado.pdf

ANEXOS

ANEXO 1



ANEXO 2



ANEXO 3



ANEXO 4



ANEXO 5



ANEXO 6



ANEXO 7



ANEXO 8

COSTOS DE PRODUCCIÓN

MATERIALES DIRECTOS					
Denominación	Tipo de U.	Mensual		Mensual	Anual
		Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor Total
Papaya	Kg	3500	0,90	3150,00	37800,00
Azúcar	Kg	350	0,50	175,00	2100,00
Benzoato de Sodio	Kg	0,5	2,25	1,13	13,50
Ácido Cítrico	kg	0,4	2,50	1,00	12,00
Etiquetas	u	4800	0,04	192,00	2304,00
Cajas	u	400	0,30	120,00	1440,00
Frascos-Tapas 350gr	u	4800	0,25	1200,00	14400,00
TOTAL				4839,13	58069,50

GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN				
Depreciación	Costos	% Depr.	Total Anual	Total Mensual.
Maquinaria	\$ 4.185,00	10%	418,50	34,88
Vehículo	\$ 17.000,00	20%	3400,00	283,33
TOTAL			3818,50	318,21

SERVICIOS BÁSICOS

Descripción	Mensual	Anual
Luz, agua, teléfono	195,00	2340,00
TOTAL	195,00	2340,00

COMBUSTIBLE

Descripción	Mensual	Anual
Diesel	75,00	900,00
TOTAL	75,00	900,00

ARRIENDO

Descripción	Mensual	Anual
<u>Detalle de Arriendo:</u>		
A Arriendo Total	180,00	2160,00
TOTAL	180,00	2160,00
Producción 30%	180,00	2160,00
Administración 70%	420,00	

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES

Descripción	Mensual	Anual
Manten. Y Reparac. Maquin.	20,00	240,00
Manten. Y Reparac. Vehículo	45,00	540,00
TOTAL	65,00	780,00

CAPACITACIÓN A PRODUCTORES

Descripción	Mensual	Anual
Curso de Capacitación	400,00	4800,00
TOTAL	400,00	4800,00

Detalle Servicios Básicos:

Luz, agua, teléfono total	650,00
Producción 30%	195,00
Administración 70%	455,00

PAPAYA 1 - 3 kg

CAJA 12 Unid.

ANEXO 9

ACTIVOS FIJOS

MAQUINARIA

Detalle	Cantida	Valor	Valor
---------	---------	-------	-------

	d	Unitario	Total
Mesa de Trabajo	3	75,00	225,00
Prensadora de Fruta	1	400,00	400,00
Extractor Manual de acero	4	50,00	200,00
Empacadora	1	2100,00	2100,00
Ollas de acero	5	75,00	375,00
Sellador manual	5	10,00	50,00
Balanza (0-50kg)	1	160,00	160,00
Licadora Industrial (12lt)	1	400,00	400,00
Tablas de Picar	4	5,00	20,00
Cuchillos	4	10,00	40,00
Uniformes de Trabajo	5	30,00	150,00
Equipos de Seguridad	1	50,00	50,00
Utensilios de Limpieza y Desinfección	1	15,00	15,00
TOTAL			4185,00

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
CPU	3	425,00	1275,00
Monitor 19" LED	3	120,00	360,00
Impresora Multifunción	3	180,00	540,00
TOTAL			2175,00

EQUIPO DE OFICINA

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos fijos	3	15,00	45,00
TOTAL			45,00

MUEBLES Y ENSERES

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	4	180,00	720,00
Sillas giratorias	4	40,00	160,00
Sillas de tres puestos	1	190,00	190,00
Divisiones de puesto	3	500,00	1500,00
Archivadores	1	150,00	150,00
TOTAL			2720,00

VEHÍCULO

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Furgón reforzado	1	17000,00	17000,00
TOTAL			17000,00

NOTA: Se incluiría un edificio propio y por ende un terreno, pero el mismo ya no sería considerado como un activo fijo puesto que la empresa viene funcionando desde 1988.

ANEXO 10



ANEXO 11

Contrato de Firma Electronica.pdf - Adobe Reader

Archivo Edición Ver Ventana Ayuda

Herramientas Firmar Comentario

1 / 4 103%

SecurityDATA
La firma digital del Ecuador

CONTRATO DE CERTIFICADO DE FIRMA ELECTRÓNICA.

COMPARECIENTES.- Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A. como Entidad de Certificación de Información, representado por Roosevelt Arévalo por una parte; y, por otra El/la señor/a:

Persona Natural:

Nombres: _____ CI: _____ RUC: _____

Representante Legal:

Nombres: _____ CI: _____ RUC-EMPRESA: _____
CARGO: _____ RAZON SOCIAL: _____

Miembro de Empresa:

Nombres: _____ CI: _____ RUC-EMPRESA: _____
CARGO: _____ RAZON SOCIAL: _____

Funcionario Público

Nombres: _____ CI: _____ RUC-INSTITU. _____
CARGO: _____ INSTITUCIÓN: _____

verificado que sus datos y descripción corresponde con dicho nombre, así como, en suficiente apariencia con su imagen, por sus propios derechos, o en representación de una entidad a quien en adelante se denominará El Suscriptor, conforme los

Página: 2 de 63 Palabras: 17.358 Español (alfab. internacional) 100%

01:52:14 Hotmail (1) ... normas - Mi... Mis docume... INFORMACI... 19 dic - Micr... Contrato de ... 03:15 p.m.

ANEXO 12



UNIVERSIDAD LAICAVICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

ENCUESTA DIRIGIDA A: TURISTAS NORTEAMERICANOS

ELABORADO POR: Shirley Espindola – Jenniffer Loor

1.- ¿Usted ha escuchado hablar del concentrado de papaya y su elaboración en diferentes productos?

SI NO

2.- ¿Tiene usted conocimiento de lo nutritivo que es el consumir la papaya?

SI NO

3.- ¿Cuándo usted consume producto de papaya?

Semanal c. Mensual
Quincenal d. Nunca

4.- ¿En su degustación cuál de estos productos elaborados de papaya serian de su preferencia?

En néctar c. Pulpa
En almíbar d. Mermelada

5.- ¿Le gustaría que en el mercado se comercialice más variedad de producto de papaya?

SI NO

6.- ¿Señale en qué consume el producto de papaya?

a. En frutas frescas b. En ninguna manera
c. En frutas elaboradas

7.- ¿Cuál es el motivo por el que no ha consumido el concentrado de papaya?

a. No es conocido b. No le gusta c. No está disponible

ANEXO 13



UNIVERSIDAD LAICAVICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

ENCUESTA DIRIGIDA A: PRODUCTORES DE PAPAYA
ELABORADO POR: Shirley Espindola – Jenniffer Loor

1.- ¿Cuántas hectáreas de papaya cultiva usted?

- a.- de 1 a 2 c.- de 6 a 8
b.- de 3 a 5 d.- 9 a más

2.- ¿Cuándo es la época de mayor producción?

- a.- Enero a Marzo d.- Octubre a Diciembre
b.- Abril a Junio e.- Cualquier época del año
c.- Julio a Septiembre

3.- ¿Qué tipo de fertilización utiliza para el cultivo?

- a.- Abonos orgánicos
b.- Abonos Químicos
c.- Mixtos (abonos químicos y orgánicos)

4.- ¿Qué variedad de papaya es la que más cultivan?

- a.- Hawaiana
b.- Tainung
c.- Maradol o Nacional

5.- ¿Cuál es la plaga que más ataca al cultivo de la papaya?

- a.- Ácaro
b.- Mosca blanca
c.- Mosca de la fruta
d.- Arañita Roja

- d.- Pulgón verde
- e.- Lorito verde
- f.- Otras plagas

6.- ¿Cuál es la enfermedad que más ataca al cultivo de la papaya?

- a.- Antracnosis
- b.- Pudrición del pié
- c.- Pudrición del radical
- d.- Mancha de anillo
- e.- Otras enfermedades

7.- ¿Cuántas personas trabajan en el cultivo de la papaya?

- a.- De 1 a 2
- b.- De 3 a 5
- c.- De 6 a más

8.- ¿A quiénes venden su producción?

- a.- Consumidor final
- b.- Fabricas exportadoras
- c.- Fincas
- d.- Mercados

9.-¿A qué precio vende el kilo de papaya a los mercados productores?

- a.- De \$0.25 a \$0.50 el kilo
- b.- De \$1.00 a \$1.50 el kilo