



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA: ANALISIS DE ECUADOR COMO PAÍS EXPORTADOR DE MARACUYÁ CON SUS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN EL ECUADOR.

TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO DE **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR CON CONCENTRACIÓN EN DIRECCIÓN Y PLANEACIÓN COMERCIAL**

Autor
John Aguilar García

Tutor
Erick Turner

SAMBORONDÓN, Enero 2013

Página de reconocimiento:

Dedicatoria

A mis padres.

Por ser ejemplos de perseverancia y haberme permitido llegar hasta este punto. Quiero agradecerles a ellos, José y Elizabeth por haberme ayudado a cumplir mis objetivos. Así mismo le doy las gracias a mi tutor, el Ing. Erick Turner por su infinita paciencia durante el transcurso de este tiempo y mis amigos que me apoyaron durante esta carrera.

Gracias a todos.

John Aguilar García

INDICE

- i. INTRODUCCIÓN
- ii. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS
- iii. JUSTIFICACIÓN

CAPITULO I: ANTECEDENTES

- 1.1 CONTEXTO HISTORICO
- 1.2 ENTORNO INTERNACIONAL
- 1.3 INSTITUCIONALIDAD
- 1.4 LA MARACUYÁ
- 1.5 PRODUCTIVIDAD
- 1.6 PRECIOS MERCADO
- 1.7 MARCO LEGAL DEL SECTOR

CAPITULO II: ANALISIS CONCEPTUAL

- 2.1 MARCO REFERENCIAL (DEL EXPORTADOR)
- 2.2 FODA
- 2.3 CALIDAD
- 2.4 ANALISIS EXPORTACIONES
- 2.5 ASOCIATIVIDAD DE LOS SECTORES
- 2.6 CADENA DE VALOR O PRODUCCIÓN DEL SECTOR
- 2.7 GASTOS EN TECNOLOGIA E INVESTIGACIÓN (PROCESO CONCENTRADO DE MARACUYA)
- 2.8 MARCO REFERENCIAL

CAPITULO III: ANALISIS DE COMPETITIVIDAD

- 3.1 MARCO CONCEPTUAL
- 3.2 DEFINIR MERCADO OBJETIVO
- 3.3 INDICAR LOS COMPETIDORES DIRECTOS
- 3.4 EXAMINAR LAS FUERZAS COMPETITIVAS DEL MERCADO
- 3.5 EVALUACIÓN DE LA VENTAJA COMPETITIVA

CAPITULO IV: ANALISIS DE RESULTADOS

- 4.1 ANALISIS DE LA VARIABLES
- 4.2 INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR
- 4.3 REVISION DE LA LITERATURA
- 4.4 PROYECTO DE SIEMBRA DE MARACUYÁ

CAPITULO V: CONCLUSIONES

- 5.1 CONCLUSIONES
- 5.2 RECOMENDACIÓN FINAL

i. INTRODUCCIÓN

La maracuyá una fruta tropical con un sabor único que alberga sabores tanto amargos como dulces, dándole al que la prueba una experiencia privilegiada al paladar, siendo esta parte de la familia de frutas tropicales y a la cual se la denomina también fruta de la pasión, por su semejanza en ciertas características de su flor con detalles de la pasión de Cristo.

Ecuador es uno de los productores más grandes de la fruta y exportador de jugo de la misma, junto a Brasil y Colombia comparten la pugna por ser los mayores productores del mundo, de todas las clases que existen de la maracuyá, en nuestro país se especializa en el cultivo de la maracuyá amarilla agria.

A pesar de la gran producción de maracuyá y jugo de maracuyá, nuestro país no cuenta con un estudio de perfil de mercado ecuatoriano de esta. Dejando dudas de la cantidad de la producción, análisis y proyecciones a futuro, sin olvidar como una investigación multi-variada sobre la exportación de maracuyá, puede beneficiar a futuros proyectos y al avance en la producción mayor tecnificada de la misma.

Los objetivos que encierra este trabajo de investigación son mediante el análisis general de la situación actual del mercado de la maracuyá en el mundo y el Ecuador, determinar cuáles son las oportunidades de inversión, en proyecto de agricultura, considerando todos los aspectos beneficios de este tipo de negocios, mediante un análisis multi variado, de los aspectos más relevantes del sector y beneficios del producto.

Así mismo en nuestro país el sector de la maracuyá debe la mayoría de su crecimiento al sector privado y a un grupo de agro industrias que han dedicado su esfuerzo al crecimiento de este negocio, se analizara cual ha sido el crecimiento de este sector gracias al sector publico ya que en los últimos años se ha motivado mediante créditos a la agricultura.

Como aporte practico de la investigación se buscara crear un estudio de factibilidad mediante el análisis de las variables más referentes a la producción de maracuyá, para poder ser implementadas en la investigación de un proyecto para la comunidad de siembra de maracuyá.

ii. OBJETIVOS

Objetivo General de la investigación

Análisis de las oportunidades de inversión en el sector agrícola de la maracuyá considerando aspectos relevantes para la exportación del mismo en el Ecuador.

Objetivos específicos de la investigación

1. Análisis del volumen de exportaciones de maracuyá en los últimos 5 años y la influencia de los factores que incurren en la producción de la maracuyá.
2. Análisis de la cadena de producción de la maracuyá y del concentrado de maracuyá en el Ecuador, así como los beneficios de la fruta.
3. Presentar un nuevo proyecto de producción de maracuyá como aporte para la comunidad.

iii. JUSTIFICACIÓN

La siguiente investigación buscara encontrar y analizar todos los aspectos relevantes que tiene Ecuador en el área de comercio exterior de la maracuyá y armar un perfil del mercado y competitividad exportadora de la también denominada fruta de la pasión, incluyendo la siembra, proceso de producción y comercialización como variables destacables en su transacción final al exterior.

Para comenzar este análisis se emplearan diferentes teorías básicas del comercio internacional para explicar el comportamiento de este producto en nuestro mercado, tales como la teoría de la ventaja absoluta para explicar la eficiencia que produce en el país y la teoría de la ventaja comparativa para crear un análisis del beneficio del comercio en situaciones parecidas con países vecinos.

Junto con la teoría del ciclo de vida de un producto, el modelo de Heckscher-Ohlin y nuevas teorías del comercio internacional y la política comercial estratégica se buscara crear un perfil de Ecuador como país exportador de maracuyá en toda su extensión y actualidad.

Los lineamientos antes expresados para esta investigación, nos darán una base firme para el análisis y discusión de la venta de maracuyá en el exterior, ya que mediante el conocimiento de las variables económicas se

puede generar un estudio de los factores de viabilidad de nuevos proyectos de venta de la pasiflora.

Para poder medir los objetivos se emplearan técnicas de investigación tales como la entrevista a profesionales de la venta de maracuyá, se armaran cuadros de estadísticos de de las ventas de maracuyá al extranjero de los últimos años, recolección y análisis de información económica y del mercado de maracuyá ecuatoriano, investigación y sondeo a entidades públicas y privadas relacionadas con esta actividad.

CAPITULO 1: ANTECEDENTES

1.1 CONTEXTO HISTORICO

Antecedentes de la maracuyá en el mundo

La siembra de maracuyá se origino en Brasil, y desde este país se extendió a diversas zonas del planeta, en especial las zonas tropicales. A través de la historia de la siembra de maracuyá, en su mayoría se inicio como un cultivo de traspatio, es decir era cosechado en los patios de las viviendas de los agricultores, para el consumo de los mismos; con el tiempo obtuvo un alto valor comercial e incremento la demanda interna.

El proceso del desarrollo de la siembra de maracuyá ha sido lento, debido a que es dependiente en cada país de los diversos apoyos del estado, y la inversión de la agroindustria.

Países como Australia y Hawái son aquellos que incentivaron las investigaciones, luego le siguieron países de Latino América como Colombia y Brasil con estudios relevantes.

El desarrollo de los cultivos de maracuyá en el mundo tuvo varios cambios en sus zonas de producción. En 1970 el 80% al 90% de la producción era cubierta por 7 países, entre estos se encontraba Estados Unidos (Hawái), las islas Fiji, Australia, Kenia, Nueva Guinea y Nueva Zelanda.

Al comienzo de los años 80, Latino América cobra mucha fuerza en la producción de maracuyá, debido a que Europa comienza a demandar en gran cantidad jugo concentrado de maracuyá y se crea una demanda en aumento, y no fue satisfecha para los grandes de ese entonces. En los años 90, Latino América se posiciona como principal productor con un 90% de la producción total en el mundo. Por otra parte los grandes países productores de ese entonces, comenzaron a abandonar los cultivos por que entraron en una crisis debido al ataque de virus a los cultivos.

Brasil desde los años 80 ha sido el principal productor de maracuyá, durante los últimos años que han dedicado al cultivo se estimaba que poseen de 25.000 a 30.000 hectáreas de maracuyá, logrando obtener casi el 50% de la producción mundial de maracuyá que se estimaba entre unas 250.000 a 420.000 toneladas de fruta fresca. Cabe exponer que por el clima favorable que posee Brasil su producción es constante todo el año.

La productividad de Brasil es de entre 1.2 y 45 toneladas por hectárea, con un promedio de 12 toneladas de fruta por hectárea, pero un factor que es de análisis son sus constantes cambios en los costos, ya que suelen ser muy variables, ejemplo en un periodo de exportaciones de tres años las ventas se encuentran entre 180 y 290 miles de dólares, con lo que Brasil obtenía una ganancia neta promedio de \$1.500 dólares por hectárea, durante un periodo de 5 años aproximadamente.

El total de su producción suele repartirse de la siguiente manera; con una comercialización del 70% para el consumo interno como fruta fresca y el resto es dirigido a la producción de jugo fresco y concentrado.

En el año 1995, Brasil poseía una participación en el mundo del 10% de las exportaciones, que esta no bastaba para satisfacer su demanda interna, por esta razón se debe el desarrollo económico que poseen, generando un incremento en el poder de compra de los consumidores y además produciendo una reducción cíclica de su producción. Dando como resultado que Brasil se vuelva un importador de jugo de maracuyá.

En el país Colombiano se comenzó en los años 60 el cultivo de maracuyá y fue hasta los años 90 en cual alcanzo un espacio en el mercado internacional. Con una superficie cultivaba que se estimaba entre 2.500 y 7.000 hectáreas, lo cual el 70% es dirigido a la exportación y el resto para consumo interno. Los cultivos alcanzan un rendimiento de aproximadamente 20 toneladas por hectárea marcando en ese entonces un record de rendimiento, con \$180 miles de dólares la hectárea.

La participación de Colombia fue inconstante a través de los años, así fue como en el año 1993 apporto aproximadamente 60% de la producción en el mercado mundial y en el siguiente año solo 7%, El Instituto Colombiano Agropecuario incentivo de gran manera el cultivo de maracuyá, con soportes técnicos y dando acceso a créditos.

En Perú la maracuyá tiene promedio de producción mucho mayores que en Brasil y Colombia, con un ciclo de vida más largo de aproximadamente 5 años obteniendo promedios rendidores de productividad. Contaban con una productividad de 36 toneladas la hectárea en un periodo de 3 años. En el año 1993, poseían una producción de 1.200 hectáreas y 725 hectáreas en 1995. Al siguiente año produjo 6.000 toneladas con un costo de 160 dólares la tonelada. En los siguientes años la producción fue dirigida en un 70% al consumo interno y el resto a la agroindustria.

Brasil, Colombia, Perú y Ecuador aportan con la producción mundial de maracuyá de casi 90% de la producción mundial. El resto de países de América que también producen maracuyá en menores cantidades son Venezuela y Costa Rica.

Otros países tales como Kenia, Zimbabue y África del Sur son productores de la maracuyá del tipo morada que suelen exportar hacia el mercado europeo y asiático.

Antecedentes de la maracuyá en el Ecuador

Nuestro país Ecuador tuvo un auge en la siembra de maracuyá desde los años 90, que la última década ha iniciado su participación en mercados internacionales. Los precios decayeron en esos años en el mercado internacional, pero a pesar de eso Ecuador continuo con la siembra y procesamiento para la obtención de jugo concentrado de maracuyá en grande cantidades.

El estado ecuatoriano incentivo la producción, pero en su mayoría fue la fuerza del sector privado como las empresas agroindustriales que invirtieron en la siembra de maracuyá, logrando 3.500 hectáreas que significo un total de 49.000 toneladas, poniendo a Ecuador a finales del año 1995 como el único abastecedor del mundo, exportando a sus competidores y mercador internacionales como Estados Unidos, Chile, Argentina y a un gran productor como Brasil.

Cabe destacar que el desarrollo positivo de la demanda interna y externa, esto quiere decir la predisposición por parte de los agricultores de cosechar esta fruta y la agroindustria por producirla y comercial al exterior.

La cual ha propiciado mejoras en los cultivos y mayores rendimientos. Y por ello se ha entregado créditos para el cultivo de la maracuyá y asistencia técnica para obtener un mejor producto de calidad como ya es conocido en nuestro país, acorde a las necesidades de la industria. Ecuador posee un rendimiento aproximado de 14 toneladas por hectárea de maracuyá.

Al final de los años 90 se produjo un auge en el cultivo de maracuyá, provocando que muchos agricultores llevaras estos cultivos a nuevas aéreas del país, las principales zonas productoras fueron, en el Guayas, el Empalma: en Los Ríos, Ventanas, Catarama, Quevedo, Buena Fe, Patricia Pilar y sus alrededores; en Manabí, San Vicente, San Isidro, Canoa, Diez de Agosto, Chone y El Carmen.

De ahí con el paso del tiempo la importancia de este producto se ha incrementado con los años, basando su fortaleza en la producción de la fruta en otros derivados para la exportación, tales como el concentrado de maracuyá, convirtiéndose hoy en día en un rubro de exportación importante de productos no tradicionales.

1.2 ENTORNO INTERNACIONAL

El análisis sobre el entorno internacional de la maracuyá y sus derivados cuenta con una debilidad, esta se trata de que no cuenta con fuentes que otorguen una base de datos mundial en el cual se puedan comparar cifras entre países, por otra parte dado que en varios países incluyendo el nuestro, el comercio de la maracuyá y sus procesados es pequeño, hablando en términos de comercio, la partida arancelaria de la maracuyá se la mezcla con otras frutas incluyendo la granadilla. Por ende, en este estudio se toma en cuenta otras frutas tropicales, según la partida arancelaria de la maracuyá.

La importancia de este producto a nivel internacional ha crecido con los años en especial en los mercados más especializados como el europeo y asiático que es uno de los cual más demanda concentrado de maracuyá por su peculiar aroma y sabor. (Ver cuadro No. 1)

La demanda mundial de jugo concentrado oscila entre 26.000 y 28.000 toneladas al año, este el principal jugo procesado de esta fruta a nivel mundial. Por lo que se calcula que su demanda crece entre un 6% y 8% anual.

Teniendo entre los principales productores de la fruta tenemos a la cabeza a Brasil con 450.000 toneladas, le siguen Ecuador con 85.000 toneladas, Colombia con 75.000 toneladas, China con 19.000 toneladas y por ultimo Perú con 15.000 toneladas. Cabe destacar que Brasil no solo es un principal producto sino que también es un gran consumidor de esta fruta, ya que debe satisfacer su demanda interna.

Enfatizando que la información sobre los mayores productores puede variar debido tipo de producción, los países productores de maracuyá se distinguen por el tipo de producción que cuentan y su destino, como producción comercial para el mercado nacional de fruta fresca y jugo, producción comercial para la exportación de fruta fresca, producción comercial para la exportación de jugo.

Cuadro No. 1

Principales 5 países compradores de granadilla 'Maracuyá' (Parchita) y demás frutas de la pasión correspondiente a la partida 08.10.90, a nivel mundial

Valores expresado en miles de (USD)						
Importadores	Valor Importado en el 2006	Valor Importado en el 2007	Valor Importado en el 2008	Valor Importado en el 2009	Valor Importado en el 2010	Valor Importado 2006-2010
China	11.326	128.762	200.134	299.600	351.600	1.094.692
Federación de Rusia	124.027	135.260	153.381	165.295	223.415	801.378
Alemania	92.288	123.499	133.630	119.866	128.352	597.635
Hong Kong (China)	83.404	95.143	116.285	150.861	124.432	570.125
Estados Unidos de América	82.501	91.241	95.484	95.818	107.514	472.558
Países Bajos (Holanda)	74.493	82.113	110.086	94.250	108.226	469.168

Fuente: Trade Map

En el mercado internacional actual tenemos como a los mayores compradores a China y a la Federación de Rusia, adquiriendo en los últimos 5 años un total de 575.015 miles de USD juntos. El mayor proveedor de fruta de la pasión a China es Viet Nam y Tailandia, y el de la Federación de Rusia son los países de Azerbaiyán y Uzbekistán.

Acentuando que en el mayor de los casos los proveedores no son los productores sino que se dedican a comprar fruta para luego revenderla el producto a otros países, ya que poseen preferencias arancelarias, o acuerdos bilaterales, por ejemplo la entrada de la fruta de la pasión ecuatoriana a China se vería complicada debido al elevado ad valorem que debe pagar de casi un 20%, a pesar que China es un gran comprador potencial, debería buscarse otras alternativas de comercio.

Cuadro No. 2

Principales destinos de exportación del Ecuador granadilla 'Maracuyá' (Parchita) y demás frutas de la pasión correspondiente a la partida 08.10.90.

Subpartida Nandina	Descripción Nandina	País	Toneladas	FOB – USD
0810901000	Granadilla, <Maracuya> (Parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora)	COLOMBIA	2.325,71	167.01
		ESPAÑA	46.02	122.75
		HOLANDA (PAÍSES BAJOS)	67.29	85.22
		FRANCIA	17.99	52.24
		ALEMANIA	16.93	23.22
		SUIZA	3.85	12.61
		ESTADOS UNIDOS	3.85	12.61
		ANTILLAS HOLANDESAS	0.75	1.51
		ITALIA	0.37	0.96
		ARABIA SAUDITA	0.06	0.07

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Ecuador como productor de fruta de la pasión enfoca mayoritariamente su venta de fruta fresca a países vecinos como Colombia, esto se debe a la proximidad que existe entre estos dos países, al costo del flete y a los acuerdos ya establecidos de comercio por la Comunidad Andina de Naciones (CAN). (Ver Cuadro No. 2)

Lo que busca Ecuador con la venta de maracuyá a estos destinos es buscar otras alternativas de comercio efectivas, y económicamente viables. También podemos destacar que la principales países que Ecuador vende la fruta son considerados también como los mayores proveedores del mundo. Colombia compra a Ecuador para satisfacer su demanda a países Europeos, España, Francia y Holanda son los

principales proveedores de Rusia y Alemania debido a los beneficios de los acuerdos bilaterales de la Unión Europea (UE).

1.3 INSTITUCIONALIDAD

Para comenzar el tema sobre la institucionalidad de la maracuyá y sus productos relacionados, primero tenemos que definir como es la organización de las entidades públicas o privadas que ejercen competencias respecto a la mejoría o el buen desarrollo de este producto en los diferentes mercados.

El concepto de “Institucionalidad” se refiere a un modelo ordenado, estable, socialmente integrado y alejado de actividades: inestables, libremente organizadas, o técnicas estrechas. (Broom y Selznick, 1955: 238)

En resumen podemos resaltar que una institución no es lo mismo que una organización, que es como la mayoría de productores y exportadores de la maracuyá están agrupados, en pequeños o mediados gremios de productores, por lo general encabezados por el presidente de las comunas dependiendo del sector, como es el caso de la Corporación de Productores de Maracuyá de la provincia de Santa Elena.

Respecto a los exportadores que son las grandes industrias que se encargan del proceso de convertir la fruta en concentrado o jugo, esta se rigen individualmente como organizaciones respecto a temas de precios o comercialización de la maracuyá.

1.4 EL MARACUYA

El Maracuyá o Parcha (*Pasiflora Edilus*) como también se la denomina, es una planta trepadora del genero *Pasiflora*, es nativa de las regiones subtropicales de América, las zonas preferenciales para el cultivo de esta planta son las regiones tropicales o subtropicales del planeta, entre los países que podemos anotar como ejemplos se encuentran: Paraguay, Republica Dominicana, Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Colombia, Venezuela, Costa Rica y Nicaragua, Panamá, partes del Caribe y Estados Unidos.

El nombre de la maracuyá es introducido las lenguas europeas a través del portugués es una corrupción del guaraní “*mburucuya*” etimológicamente significa “criadero de mosca”, por la dulzura del néctar que resulta atractivo para los insectos.

La maracuyá fue descubierta en el Perú hace más de cuatro siglos, en 1569 por un médico español de apellido Monardes, quien escribió un

documento del uso que le daban los indígenas a este fruto y a la planta, llevando estos conocimientos al viejo mundo.

Llamado también “Fruta de la pasión” o la “Fruta Pasionaria” recibe este sobre nombre por unos cuantos mitos o leyendas acerca de las características de la planta, esta se refieren a la similitud que posee la planta de la maracuyá, la primera característica es la similitud que posee la flor de la planta con la corona de espinas que llevo Jesús Cristo camino al Gólgota.

Se presume que este parecido llevo a los colonizadores españoles a nombrarla como fruta de la pasión, porque compararon este hecho de llevar las espinas como lo que le paso a Cristo. Añadiendo que la estructura penta radial de la planta se presto para una explicación teológica, la suma de sus cinco pétalos y de sus cinco sépalos, simbolizan los diez apóstoles, los doce menos Judas Iscariote y Pedro, los cuales según la historia lo negaron y traicionaron. Mientras que los cinco estambres representarían a los cinco estigmas de Cristo y los tres pistilos representan los tres clavos.

Aunque la veracidad de estas historias siempre será un misterio, podemos concluir que la maracuyá es una fruta enigmática y cautivadora por su sabor y todo lo que representa respecto a sus características.

Formas de consumo

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

Como fruta fresca.

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

Los frutos tienen un peso promedio de 100 a 150 g por unidad y se empaquetan en cajas de cartón alrededor de 33 frutos con un contenido neto de 3 Kg., ya que un promedio de 10 a 12 frutas pesa un Kg. Los principales países proveedores son Vietnam, España, Tailandia y Holanda en los últimos años, bajo la partida arancelaria de 08.10.90 que incluye a la granadilla también. (Ver Cuadro No. 3)

Nuestro país ha iniciado su exportación con un importante volumen de maracuyá como fruta fresca. En los últimos años el principal país importador de nuestra fruta fue Colombia, con un 40% de las importaciones, seguido de España con un 28%, Francia con un 17% y Holanda con un 7% de las importaciones totales, según fuentes del Banco Central del Ecuador.

Cuadro No. 3

Principales 5 países proveedores de granadilla ‘Maracuyá’ (Parchita) y demás frutas de la pasión correspondiente a la partida 08.10.90, a nivel mundial

Valores expresado en miles de (USD)						
Importadores	Valor Importado en el 2006	Valor Importado en el 2007	Valor Importado en el 2008	Valor Importado en el 2009	Valor Importado en el 2010	Valor Importado 2006-2010
Viet Nam	91,218	106,606	157,328	159,909	247,277	762,338
España	103,063	122,804	135,150	128,290	173,681	662,988
Tailandia	102,239	109,133	119,272	158,698	169,418	658,760
Países Bajos (Holanda)	81,145	106,763	132,285	114,685	136,708	571,586
Hong Kong (China)	43,126	57,062	74,472	102,837	83,697	361,194
Estados Unidos de América	36,045	38,170	48,596	62,292	80,414	265,517

Fuente: Trade Map

En forma de concentrado

La elaboración de concentrado de 50° Brix es el principal producto agroindustrial, 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 son significativos, es congelado y su almacenamiento es bajo cero, 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.

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.

En forma de néctar

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

Propiedades medicinales de la maracuyá

Durante la última década el incremento del consumo y venta de la maracuyá a países más especializados se base en la búsqueda creciente hoy en día de consumir alimentos saludables y además de esto con altas propiedades medicinales.

La pulpa, el zumo, las flores y la infusión de las hojas de la fruta de la pasión poseen un efecto relajante y también funciona como un calmante ligero mediante la infusión. Además de ser usado como calmante para dolores musculares.

Debido a que contiene varios alcaloides, en dosis normales, una o dos tazas de infusión al día, ayudan a conciliar el sueño y puede tener además efectos antiespasmódicos. Es recomendado también en caso de espasmos bronquiales o intestinales de origen nervioso, así como para los dolores menstruales. Posee también un ligero efecto vasodilatador, reduciendo la tensión arterial, lo cual aligera el trabajo al corazón. Aunque no se recomienda su utilización regular a fin de evitar efectos tóxicos.

El fruto de la pasión contiene polifenoles, estos tienen propiedades antioxidantes y antiinflamatorias. También es un efectivo energizante, por esta razón aumenta el metabolismo para la eliminación de las grasas

depositadas en los tejidos, motivo por el cual es utilizado como un práctico adelgazante.

Recientes estudios científicos de la Universidad de Arizona y la facultad de medicina de la Universidad Mashhad en Irán, están investigando el uso del maracuyá para combatir el asma, con resultados que dan muchas esperanzas a los 400 millones de asmáticos que hay en el mundo. Lo increíble es que no es la pulpa lo que sirve, sino más bien la piel que contiene químicos y compuestos, que podrían ayudar a aliviar los síntomas de este duro y frustrante mal.

1.5 PRODUCTIVIDAD

Es una planta que inicia su fructificación después de la plantación, el periodo de vida de la planta es de aproximadamente de 3 a 5 años pero esto puede variar. La productividad puede llegar hasta 70 kg de plantas siempre y cuando el cultivo sea manejado de manera silvestre y adecuando el suelo. La maracuyá llega al estado de madurez cuando se desprende del suelo es por eso que se recomienda recolectarla después de unos 34 días de su plantación.

La pasiflora es una planta que se cultiva en suelos profundos, bien drenados y de textura franca, con una buena capacidad para retener la humedad, crece mejor en climas cálidos y templados.

La selección de los suelos es un factor fundamental para la alta productividad de la fruta en especial para la maracuyá amarilla, es que la de mayor producción en el Ecuador, generalmente estas semillas germinan en bolsas plásticas y luego son llevadas al campo cuando tengan una medida aproximadamente de 25 centímetros de altura.

Su plantación debe mantener la distancia entre filas por cada planta, se calcula que una hectárea puede llegar a tener por lo menos 1000 plantas, esta plantación se genera con postes de unos 3 metros de alto y alambres que sirven como soportes para las plantas y para cada poste.

La fructificación o cosecha final empieza a partir de los 9 meses de su plantación y el fruto llega a su madurez cuando se desprende de la planta y cae al suelo.

1.6 PRECIOS DEL MERCADO

Los precios de la maracuyá suelen ser muy volátiles durante las diferentes etapas del año, la fruta puede llegar a costar entre 15 ctvos de dólar hasta

casi 25ctvos de dólar la libra de fruta fresca, por lo general se necesitan de 5 a 6 frutos para completar una libra.

La variación en los precios es debido a que puede haber escases en la producción de la fruta así como por ejemplo en los meses de julio y agosto es donde se procede el pico de la cosecha, creado un exceso de producción, bajando los precios de la fruta, en lo general el promedio para el productor siempre es buena, ya que el precio no varía mucho.

La mayoría de los productores de maracuyá en la región costa buscan realizar contratos de pre venta para así asegurar la venta de su producción a grandes industrias, ya que casi el 95% de la producción de la fruta de la pasión es destinada para la elaboración de concentrado de maracuyá.

El precio del barril de concentrado de maracuyá oscila entre los \$4500 dólares americanos, este se envasa en tambores metálicos con doble funda de polietileno interior de 250kg neto cada uno. Debido a su valor en el mercado internacional es un producto mucho más agradable para la economía y los negocios ecuatorianos.

1.7 MARCO LEGAL DEL SECTOR

Marco Legal e Institucional

El comercio exterior ecuatoriano se desarrolla dentro de un marco legal, el cual puede ser sistematizado en función del carácter nacional o supranacional.

Este marco legal e institucional debe ser seguido para la comercialización internacional del maracuyá en lo que tiene que ver en la exportación del producto final (concentrado).

El Marco Legal Nacional

Se puede distinguir leyes e instituciones establecidas por el Estado ecuatoriano en ejercicio pleno de su soberanía. Todos y cada uno de estos instrumentos legales suelen establecer procedimientos, normas limitaciones o recursos cuya vigilancia o administración se encarga a determinados organismos e instituciones.

Dentro de este marco legal es necesario recalcar la importancia hoy en día que tiene el Código de la Producción en importaciones como exportaciones. A continuación se analiza lo más importante de esta Ley.

Código de la Producción

El nuevo código de la producción tiene su propia definición de actividad productiva la cual se la considera el proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumo en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Tiene como objetivos los siguientes:

- Regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.
- Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza

Aspectos Tributarios

Entendemos por "aspectos tributarios aquellos aspectos relativos a la generación de impuestos, tasas y derechos, así como las franquicias y exoneraciones, de todo orden que gravitan sobre las importaciones y exportaciones". Dentro de éstos se citan:

El Código Tributario; la Ley de Régimen Tributario Interno y sus Reglamentos como las normas, más generales relativas al aspecto que nos ocupa.

- El arancel de importaciones; la Ley Orgánica de Aduanas y sus Reglamentos.

El Marco Supranacional

El marco legal supranacional del Comercio Exterior ecuatoriano responde a convenios o Tratados Internacionales. Ecuador tiene la obligación de incorporar a su legislación vigente las disposiciones así previstas en ellos o, en otros casos, de adoptar ciertos cuerpos normativos dictados por los organismos autorizados de tales acuerdos.

Es de vital importancia el conocimiento de este marco legal del comercio exterior para importaciones y exportadores, ya que ello puede implicar desde ventajas económicas (a manera de desgravaciones arancelarias totales o parciales), hasta exoneración de ciertos trámites ocasionalmente engorrosos.

En ejercicio de su soberanía, nuestro país es signatario de un sin número de acuerdos internacionales como son: "La Organización Mundial de Comercio (OMC). Las asociaciones Latinoamericanas de Integración (ALADI), y el Acuerdo de Cartagena (PACTO ANDINO)".

El Marco Institucional

Las leyes y reglamentos, por si solos, no garantizan la observancia o el cumplimiento de una norma o disposición, de ahí la necesidad de encomendar a alguien, la vigilancia del cumplimiento de lo establecido.

Es decir; alguien, que en representación del Estado, vele por el cumplimiento de lo dispuesto por las Leyes y Reglamentos.

Las distintas instituciones y organismos del Estado encargadas de cada regulación o estatuto legal son las siguientes:

- La Presidencia del República
- Directorio del Banco Central del Ecuador
- Banco Central del Ecuador
- Bancos Corresponsales del B.C.E
- Servicios de Aduanas
- Administraciones Distritales de Aduanas
- Dirección Nacional del Servicio de Vigilancia Aduanero
- Comité Técnico Aduanero
- Ministerio de Finanzas
- Ministerio de Comercio Exterior Industrialización y Pesca (MICIP)
- Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)

CAPITULO II – ANALISIS CONCEPTUAL

2.1 MARCO REFERENCIAL DEL EXPORTADOR

En las operaciones de logística que comprende la exportación de maracuyá o sus productos derivados el exportador debe conocer los requisitos y procedimientos para el mismo, así como todos los factores que pueden influir en la transacción final de la maracuyá, desde sus procedimientos del comercio hasta análisis de otros mercados.

Las exportaciones de origen ecuatoriano deben ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC del exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (Cuando el caso lo amerite)
- Certificado de origen. (Cuando el caso lo amerite)
- Registro del exportador a través de páginas web del servicio nacional de aduanas del Ecuador.
- Documentos de Transporte.

Estos documentos son el instrumentos básicos para que las exportaciones ecuatorianas den inicio sin importar su destino final pero para el caso de las frutas como la maracuyá que se incluyen en el sector de productos de origen vegetal frescos y congelados son necesario requisitos más específicos debido a la naturaleza del producto, estos son requisitos fitosanitarios.

- El primer paso es verificar si el Ecuador esta llevando las restricciones de acceso del producto vegetal con la autoridad fitosanitaria del país de destino a través del Estatus Fitosanitario.

¿Qué es el Estatus Fitosanitario?

Es el documento que inicia las negociaciones entre las autoridades fitosanitarias del Ecuador y el país al que se quiere ingresar productos de origen vegetal. Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria por producto vegetal en el Ecuador.

- Para continuar se tiene que entregar una solicitud de registro de operador: Exportador, exportador – Productor, productor que tiene una duración de 2 años.
- La entidad gubernamental encargada de la aprobación de los registros fitosanitarios es AgroCalidad, esta se encarga de realizar un registro según la información detallada en el formulario para la aprobación o rechazo del mismo, verificando si el cultivo o instalación cumple con los estándares del país de destino y las normas sanitarias del Ecuador.
- Para finalizar se requiere solicitar un certificado fitosanitario previo al embarque del producto, el exportador debe acercarse a Agrocalidad para solicitar la emisión del Certificado Fitosanitario del producto vegetal a exportar, este proceso involucra una pre inspección del producto en un establecimiento antes de dirigirse al puerto.

Otro punto importante a tomar en cuenta por el exportador son los aranceles que posee este productos y cómo funcionan estos en el ambiente internacional, los países siempre buscan proteger sus mercados es por esta razón que se crearon los aranceles como instrumentos de control de comercio, estos dificultan la entrada del producto al país de destino, pero también sirven para regular y mejorar el control.

La manera de cómo van a ser las repercusiones en el comercio por medio de los instrumentos de control deben ser separados en dos ambientes para poder ser mejor comprendidos, estos son los instrumentos que limitan indirectamente la cantidad a ser comerciada, e influyendo directamente en los precios de las exportaciones e importaciones y los que limitan directamente la cantidad del producto que se puede comerciar.

En el ámbito internacional la mayor preocupación para el exportador de maracuyá ecuatoriano deben ser las normas de calidad o de fitosanidad, que en los mercados extranjeros en especial los europeos son los de mayor énfasis le ponen a estándares de calidad de la fruta, debido a que es un producto orgánico perecible.

Respecto a los aranceles, estos no deben de ser un limitante, ya que en la región andina no poseen aranceles de exportaciones del Ecuador, facilitando su salida, en especial a países como Colombia, pero es un caso diferente en países europeos ya que se carece de un acuerdo bilateral, en el caso de Rusia que la entrada de la fruta posee un 20% de arancel.

Además que la maracuyá al ser un commodity puede que encuentre aranceles más bajos en los países de destino, pero así mismo influyen las barreras no arancelarias en pueden afectar directamente la cantidad a ser exportada, debido a factores y regímenes aduaneros de tanto de seguridad, sanidad y calidad.

2.2 FODA

Para la elaboración del siguiente análisis FODA se pensó en su mayoría un análisis interno y externo de la producción de maracuyá como fruta fresca.

Fortalezas

- La maracuyá tiene un potencial medicinal que no sido explotado, el cual sirve como un relajante y calmante natural.
- Es una fuente de proteínas y vitaminas que mejoran el funcionamiento humano.
- Es un producto no tradicional en la siembra y la exportación.
- Calidad y diferenciación de la fruta a ofrecerse.
- El clima templado de la región costa es perfecto para la siembre de la fruta de la pasión.

Oportunidades

- La producción de maracuyá no posee mayor tecnificación en el Ecuador, existen posibilidades de una mayor producción de la fruta de la pasión.
- Alta calidad en la producción de concentrado de maracuyá, mayor posibilidad de exportación.
- Demanda internacional creciente especialmente en Holanda y la Unión Europea.
- Tratados económicos que facilitan la exportación de concentrado.
- Establecimiento de leyes que norman y promueven el comercio internacional de jugo y concentrado de maracuyá.
- Exoneraciones en ciertos trámites complejos.
- Exoneración del IVA en compra de materia prima.
- Consumidores de alta capacidad de adquisición, consumo y hábitos y patrones alimenticios tendientes a productos derivados de frutas tropicales.

- Participación representativa de Ecuador en mercados internacionales de frutas tropicales
- Posee gran aceptación en mercados internacionales en especial el europeo que paga buen precio.

Debilidades

- Si se da una excesiva producción de maracuyá los precios en el mercado puede bajar para quienes los producen.
- Es posible que escasee debido a la falta de cuidados de los pequeños productores.
- La falta de tecnificación desmotiva la producción.
- No se cuenta con resultados y estadísticas exactas acerca de la producción mundial y local de maracuyá.

Amenazas

- La producción es susceptible al ataque de plagas si no se lleva un control periódico en el cuidado de los cultivos.
- No existe una capacitación, asesoría, y una tecnología de cultivo que satisfaga los estándares de producción de este fruto.
- Tecnología costosa.
- Fenómenos naturales amenazantes.

2.3 CALIDAD

Maracuyá en su estado de fruta fresca:

Las normas de calidad de la maracuyá para su comercialización, fueron creadas para así obtener estándares del producto y que su calidad de producto y grado de desarrollo, permita el transporte y una debida manipulación que permita la llegada de la fruta a su destino de manera satisfactoria.

A continuación se detallan una lista las características mínimas que debe poseer la fruta fresca para su exportación, además de características del etiquetado, y normas técnicas.

Características mínimas:

- Enteras, con las formas características de la variedad a la cual pertenezcan.
- De aspecto fresco y consistencia firme, limpias sin humedad anormal
- El pedúnculo debe ser cortado de raíz.
- Debe encontrarse libre de daños, tales como mordidas o ataques de insectos, virus, golpes, o putrefacción que impida el consumo.

Presentación y etiquetado:

- La maracuyá deberá empaquetarse en empaques rígidos de de los siguientes materiales: madera, cartón o plástico. o cualquier combinación de éstos (no se permite el uso de guadua).
- La capacidad máxima del empaque será de 10 Kg, no se permite el uso de aditivos para rellenar el empaque final.
- Los empaques deberán permitir que el producto se mantenga fresco con aireación suficiente, de manera que la separación entre los listones no sea mayor al 20% del diámetro del maracuyá, y el ancho del listón sea inferior a 2,5 cm.
- Las dimensiones del empaquetado deberán ser de 450 mm x 250 mm x 200 mm, o con dimensiones equivalentes.
- Está prohibido el uso de sacos flexibles, o cualquier envase sucio o no apto que dañe o altere las características de la fruta.

Etiqueta de la norma técnica:

- Los envases deberán poseer la suficiente capacidad y la debida protección para la mantención del producto, de manera que se garantice el buen estado del producto final en todas sus etapas, como transporte, manipulación y conversación.
- El contenido de cada envase debe ser homogéneo y estar constituido por maracuyás del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre.
- Los materiales deberán ser de paquete es decir nuevo, pulcros y no ocasionar ninguna alteración al producto final.
- Se permite el uso de materiales tales como pales o sellos siempre que estos no sean tóxicos para el consumidor.

El rótulo deberá contener la siguiente información:

- Identificación del producto por su respectivo exportador es decir el nombre, envasador y/o expedidor, más el código, sí este se encuentra aprobado oficialmente.

- Incluir la naturaleza del producto, su nombre respectivo y a que variedad pertenece.
- Origen del producto: País de origen y región productora, fecha de empaque.
- Características comerciales como la categoría a la cual pertenece, calibre, número de frutos y peso neto.
- Instrucción de manejo del producto y descripción de la simbología.

Especificaciones de calidad de concentrado de jugo maracuyá amarillo 50° Brix:

Descripción:

El concentrado de jugo de maracuyá esta hecho de jugo sin fermentar pero que pasa por un ligero proceso de fermentación obtenido de la maracuyá fresca del tipo de color amarillo.

El jugo es obtenido mediante un proceso mecánico en cual se exprime la fruta y el concentrado es obtenido mediante un proceso industrial en el cual se extrae el agua de la fruta, con esto se obtiene el denominado concentrado, que es el que posee todas las propiedad y sabor de la fruta, finalmente se le vuelve a agregar un poco de agua para su almacenamiento.

El proceso es aprobado por las regulaciones internacionales del HACCP (Análisis de Peligro y Puntos de Control Critico) y debe ir de acuerdo conforme a las “Buenas Prácticas de Fabricación” GMP.

Autenticidad y factores de calidad.

Autenticidad: El producto para conservar su autenticidad no debe ser adulterado de ninguna manera, adicionándole aditivos no autorizados para el proceso de la elaboración del concentrado.

Aditivos: Las mejores agroindustrias en el Ecuador usan las normas sanitarias europeas para regular el proceso de elaboración de sus productos, una de estas es la cual el producto final del concentrado no debe poseer aditamentos no autorizados según la directiva 2001/112/EEC.

Higiene y normas de seguridad de los alimentos: Este producto es preparado de acuerdo con los a los “Principios Generales de Higiene para Alimentos” recomendado por la comisión Codex Alimentarius.

Composición Esencial:

Características sensoriales: el producto posee las características de apariencia, aroma y sabor de la fruta de la pasión. (Ver Cuadro No.4)

Cuadro No. 4

Características Sensoriales: Fisicoquímico y microbiológico

Fisicoquímico:

Brix	50° +/-0.5°
pH	2.5 – 3.5
Acidez	10% - 16%
Sólidos suspendidos	30% +/-5%

Microbiológico:

Conteo Total en la Placa	<100/g
Levadura	<100/g
Moho	<10/g
Lactobacilli	<100/g
Ácidos Volátiles como Ácidos Aceitico	<0.4g/Kg
D/L Acido Láctico	<0.5g/Kg

Empaquetado:

El empaquetado del jugo o concentrado de maracuyá debe ser en barriles de metal nuevo, sellados y marcados por dos etiquetas de acuerdo con el Código de Etiquetado para Materias Primas” IRMA/Col. Para empaquetar el material se usan bolsas de polietileno azules, para conservar la calidad del producto.

Peso:

El peso de estas barriles de aproximadamente 250Kg. El ancho de la abertura de los barriles es de 0.8mm de espesor con unas anillas para la cerradura, que contienen dos bolsas azules de polietileno cada una cerrada individualmente.

Documentos:

Certificado de análisis para cada grupo y lista de empaque deben estar incluidas en los documentos de embarque.

Almacenamiento y Transporte:

Durante la transportación y almacenaje de este producto la temperatura no debe exceder los -18%.

Tiempo de Caducidad:

El tiempo de caducidad de este producto es de 24 meses.

2.4 ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES

Como expuesto con anterioridad Ecuador es un país rico en capacidades para la cosecha de Maracuyá, su producción en gran parte es vendida a la agro industria local para su proceso en un nuevo producto este es el concentrado de maracuyá, cabe recalcar que de las exportaciones de jugo y concentrado el de maracuyá es el más importante, con una participación promedio anual del 88%.

En Ecuador existe 8 modernas plantas procesadoras para obtener concentrado de maracuyá con las exigencias del mercado externo, su principal ventaja competitiva radica en ofrecer un producto a precios accesibles con un alto nivel de calidad

La fabricación y la pugna por el mercado del concentrado de maracuyá se disputan por unas grandes agro industrias o agrícolas del Ecuador, según datos del Banco Central del Ecuador son las siguientes:

Principales exportadores de concentrado de maracuyá 2011

- Agrícola e Industrial Ecuaplantation S.A.
- Agrícola Oficial Agroficial S.A.
- Agro Industria Fruta de la Pasión Cia. Ltda.
- Exofrut S.A.
- Procesadora de Frutas Naturales.
- Quicornac S.A.
- Romero Kotre Agrícola Ganadera S.A.
- Tropifrut S.

Cuadro No. 5

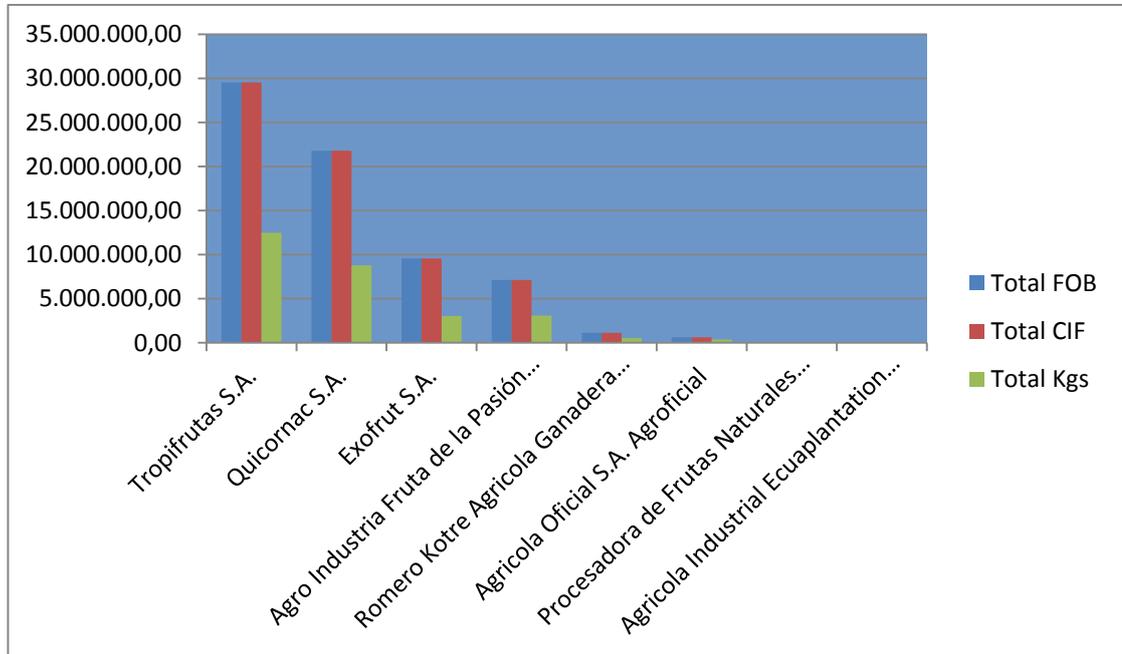
Principales exportadores de concentrado de maracuyá año 2011

Exportador	Total FOB	Total CIF	Total Kgs
Tropifrutas S.A.	29.540.343	29.540.343	12.488.842,32
Quicornac S.A.	21.804.869	21.804.869	8.768.274,45
Exofrut S.A.	9.563.447	9.563.447	3.034.910,00
Agro Industria Fruta de la Pasión C. Ltda.	7.130.373	7.130.373	3.084.573,00
Romero Kotre Agricola Ganadera S.A.	1.135.102	1.135.102	538.330,00
Agricola Oficial S.A. Agroficial	619.205	627.362	362.336,71
Procesadora de Frutas Naturales Profrutas C. Ltda.	5.130	5.130	3.000,00
Agricola Industrial Ecuaplantation S.A.	54,12	54,12	43,46
TOTAL	69.798.526	69.806.683	28.280.309,94

Fuente: www.cobusgruoup.ec

Cuadro No. 6

**Empresas exportadoras de concentrado de maracuyá.
Total FOB – CIF de exportaciones**



Elaboración: John Aguilar

Como se puede apreciar en la información anterior sobre los principales exportadores, podemos sacar las conclusiones que la producción ecuatoriana de jugo de maracuyá tiene un comportamiento cíclico, que está ligado a su tendencia de producción, manteniendo coherencia con el nivel de exportaciones que por cierto tiene altos potenciales y competitividad respecto a otros países exportadores a nivel mundial.

Respecto a otros países como Brasil, es el principal productor de maracuyá, pero las exportaciones de maracuyá fresco y procesado son marginales y no se cuenta con cifras oficiales de dicho comercio.

Cuadro No. 7**Exportaciones ecuatorianas de concentrado de maracuyá en toneladas año 2011**

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	TONS	FOB - DOLAR	%/ TOTAL FOB - DOLAR
2009801200	DE «MARACUYÁ» (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	28,282.55	69,753	100.00
TOTAL GENERAL:		28,282.55	69,753	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Cuadro No. 8**Exportaciones ecuatorianas de concentrado de maracuyá en toneladas año 2010**

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	TONS	FOB - DOLAR	%/ TOTAL FOB - DOLAR
2009801200	DE «MARACUYÁ» (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	24,654.81	83,377	100.00
TOTAL GENERAL:		24,654.81	83,377	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Cuadro No. 9
Exportaciones ecuatorianas de concentrado de maracuyá en
toneladas año 2009.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	TONS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
2009801200	DE «MARACUYÁ» (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	15,625.22	79,874	100.00
TOTAL GENERAL:		15,625.22	79,874	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Como podemos apreciar a simple vista en los cuadros anteriores, las exportaciones ecuatorianas van en constante aumento a través de los últimos 3 años siendo el año 2011 el mejor año de exportación del concentrado de maracuyá con 28.282,55 toneladas exportadas dando como resultado un precio FOB de \$ 69.753,23.

Cabe destacar que la participación de Ecuador en las exportaciones de concentrado de maracuyá es de casi 72% en el mundo, sin lugar a dudas nuestro país cuenta con una excelente posición dentro del mercado mundial, de ahí que, la fruta ecuatoriana es muy apetecida por los consumidores.

Brasil, Ecuador y Colombia son los principales productores a nivel mundial de de maracuyá, pero Ecuador posee la ventaja de ser el mayor exportador de la fruta mundialmente, generando oportunidades de negocios hacia la unión europea.

Haciendo referencia hacia las exportaciones y sus destinos de la fruta de la pasión, es decir la maracuyá ecuatoriana es cada vez más apetecida en el mercado mundial por su exquisito sabor y la adecuada acidez de la fruta, sin olvidar las beneficios climáticos que posee el país que permiten una cosecha ininterrumpida todo el año.

Principales países de exportación ecuatoriana de concentrado de maracuyá.

El principal destino de las exportaciones ecuatoriana de concentrado de maracuyá es la Unión Europea, en especial Holanda y los países bajos con una participación del 66% durante el periodo 2008-2011, según fuentes del Banco Central del Ecuador. (Ver Cuadro No. 10-11)

Más del 90% del concentrado de maracuyá importado en el mundo proviene del Ecuador, con una participación dominante en el mercado mundial. Ecuador es el principal proveedor de jugo concentrado de maracuyá (50 grados Brix) a Holanda. Estas cifras se las justifica en el cuadro a continuación.

Cuadro No.10

Principales países a los que Ecuador exporta Maracuyá año 2011

SUBPARTIDA NANDINA DESCRIPCIO N NANDINA	PAIS	TONS	FOB – DÓLAR (USD)	% / TOTAL FOB - DOLAR
2009801200 DE «MARACUYÁ » (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	HOLANDA (PAISES BAJOS)	21,582.46	53,192	79.82
	ESTADOS UNIDOS	2,858.19	7,145	10.73
	AUSTRALIA	657.64	1,350	2.03
	CANADA	306.38	1,015	1.53
	ISRAEL	299.00	803	1.21
	REINO UNIDO	209.00	689	1.04
	ESPAÑA	224.12	406	0.61
	COSTA RICA	80.00	305	0.46
	SUDAFRICA , REP. DE	63.75	208	0.32
	BARBADOS	50.00	199	0.30
	KENIA	43.00	169	0.26
	JAPON	37.18	164	0.25
	TAIWAN (FORMOSA)	45.00	162	0.25
	PUERTO RICO	100.00	147	0.23
	BELGICA	111.00	128	0.20
NUEVA ZELANDA	37.50	121	0.19	

	POLONIA	20.00	80	0.13
	VIET NAM	18.00	67	0.11
	INDONESIA	20.00	61	0.10
	CHINA	12.50	42	0.07
	TAILANDIA	12.50	42	0.07
	ARGELIA	25.00	35	0.06
	TUNEZ (TUNICIA)	25.00	32	0.05
	MEXICO	7.00	32	0.05
	FRANCIA	23.40	23	0.04
	SINGAPUR	1.57	9	0.02
	CHILE	0.53	5	0.01
Total General		26,869.69	66,643	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Cuadro No. 11

Principales países a los que Ecuador exporta Maracuyá periodo 2008-2011

SUBPARTIDA NANDINA DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONS	FOB – DÓLAR (USD)	% / TOTAL FOB - DOLA R
2009801200 DE «MARACUYÁ» (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	HOLANDA (PAISES BAJOS)	31,823.11	116,061	66.37
	ESTADOS UNIDOS	5,476.36	26,098	14.93
	REINO UNIDO	1,268.75	7,435	4.26
	CANADA	782.65	4,747	2.72
	AUSTRALIA	1,296.60	4,086	2.34
	BRASIL	425.00	3,050	1.75
	SUDAFRICA, REP. DE	339.25	1,941	1.12
	FRANCIA	479.28	1,124	0.65
	COSTA RICA	168.19	1,121	0.65
	ANTILLAS HOLANDESA S	270.00	933	0.54
	ISRAEL	259.43	924	0.53
	ESPAÑA	212.24	863	0.50
	KENIA	140.00	782	0.45
	PUERTO	275.00	620	0.36

	RICO			
	ALEMANIA	125.38	504	0.29
	NUEVA ZELANDA	105.30	475	0.28
	PORTUGAL	35.00	472	0.28
	JAPON	77.02	446	0.26
	TRINIDAD Y TOBAGO	48.85	363	0.21
	BARBADOS	50.00	336	0.20
	EMIRATOS ARABES UNIDOS	50.00	296	0.17
	CHINA	50.00	291	0.17
	BELGICA	152.00	270	0.16
	COLOMBIA	55.00	262	0.15
	MARTINICA	25.00	187	0.11
	REPUBLICA DOMINICANA	36.00	186	0.11
	TAIWAN (FORMOSA)	30.00	153	0.09
	TAILANDIA	37.50	152	0.09
	KUWAIT	25.00	137	0.08
	PANAMA	25.00	123	0.08
	POLONIA	11.01	121	0.07
	CHILE	36.60	88	0.06
	INDONESIA	19.20	86	0.05
	MEXICO	8.25	48	0.03
	SUIZA	25.00	47	0.03
	FILIPINAS	16.50	27	0.02
Total General		44,259.43	174,871	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

2.5 ASOCIATIVIDAD DE LOS SECTORES

La asociatividad de los sectores, o el asociativismo como se lo conoce también, es la suma de esfuerzos a través de los diferentes sectores de la industria con un mismo objeto a realizar.

El sector de la agricultura se ha ampliado y formando una sola cadena junto a la agroindustria, estos dos sectores tienen que ser vistos como una misma sistema que interactúan estrechamente entre ellos y otros sectores productivos, en esta unión de sectores se reconoce la importancia de las actividades económico-productivas que se desarrollan más allá de la producción primaria, así como el efectos en entornos políticos, ambientales y sociales.

La adaptación de este enfoque nos permite ver de una manera diferente a la agricultura y agroindustria, denotando ciertas ventajas y desafíos tales como nos permite contar con una visión más amplia del entorno empresarial, poner valor agregado en las relaciones de los diferentes agentes que participan en estas sectores y facilita la visualización de los actores estratégicos.

Podemos identificar esta asociatividad de sectores con el nombre sistema agro-productivo, el concepto nos habla, que es el conjunto de actividades que concurren a la formación y distribución de los productos agroalimentarios y en consecuencia al cumplimiento de la función de alimentación humana en una sociedad determinada.

Otro concepto desarrollado en los años setenta por Davis y Goldberg muy relacionado con el anterior es el que “agro-negocios” se refiere a la suma total de todas las operaciones relacionadas con la elaboración y distribución de los insumos para las fincas, las operaciones de producción, almacenamiento, procesamiento y distribución de los productos del campo y los bienes elaborados a partir de ellos.

2.6 CADENA DE VALOR O PRODUCCIÓN DEL SECTOR

Primera etapa de la producción: Trasplante y cosecha.

El ciclo de producción de la planta de maracuyá empieza desde viveros en los cuales se siembra y cuida durante unos 45 días hasta que la planta ya posee las características suficientes para ir al campo, desde ese momento empieza a producir frutos después de unos 8 u 9 meses desde su trasplante.

La floración del maracuyá se inicia a los seis meses después de efectuada la plantación, después de la fecundación el fruto necesita unos 65 a 80 días para madurar, la planta puede tener una vida económica rentable de unos 3 años, bajando su rendimiento a partir de aquel periodo productivo.

Dependiendo de las condiciones meteorológicas de las regiones se puede llegar a obtener hasta 2 cosechas al año, como en la mayoría de frutas para su consumo local e inmediato, se cosechara el fruto en su estado de maduración completa, es decir cuando el fruto ya haya caído al suelo y parcialmente maduro si es de exportación.

La recolección debe ser constante y realizada manualmente, que luego son almacenadas en canastos o bandejas, se estima que una plantación bien conducida se puede obtener un rendimiento por hectárea de 8 a 10 toneladas en el primer año, 15 a 20 toneladas en el segundo año y 12 a 14 toneladas en el tercer año.

Segunda etapa de la producción: Manejo post-cosecha.

La fruta que viene directamente del cuarto debe almacenarse preferentemente en cuartos fríos si es que no se puede hacer la selección inmediatamente. La fruta no puede ser almacenada largos periodos de tiempo.

La selección de la fruta por tamaño puede ser realizada durante la recolección de la cosecha, y por su calidad en la sala de selección. La fruta es colocada en gavetas plásticas cuando es para la industria y en cajas de cartón encerradas o madera para cuando es para la exportación de la fruta.

En el proceso de selección se eliminan las frutas que están deterioradas, lastimadas o deformes.

Para el almacenamiento o comercialización a otros mercados las frutas deberán lavarse, secarse y luego empacar y depositar en un lugar fresco, y sombreado.

La fruta seleccionada y clasificada para la exportación es colocada en cajas de cartón perforadas a los costados y enceradas en su interior o en cajas de madera. El número de frutas por caja varía de acuerdo al mercado.

Cuando es para el mercado doméstico, la fruta se coloca en cajas de madera las que contienen alrededor de 100 frutos.

Cuando es para la exportación esta fruta seleccionada y clasificada es colocada en cajas de madera con capacidad para 25 o 30 frutos, en

maletines de plástico, el volumen por caja estará de acuerdo a los arreglos con el comprador.

Realizado el empaque de la fruta, permanecerá congelada, luego de lo cual puede ser transportado a los mercados respectivos, generalmente el maracuyá es consumida en estado fresco

Tercera etapa de la producción: Manejo post-cosecha para el jugo concentrado de maracuyá.

Las exportaciones de fruta fresca son prácticamente inexistentes, por lo que se analiza exclusivamente el valor agregado que es el concentrado de maracuyá 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 el maracuyá 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 se envían a una máquina extractora donde se separan 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 15° a 25° Brix. Finalmente, se pasa por un evaporador donde se obtiene el concentrado final a 50°Brix.

Durante el proceso de obtención de jugo concentrado de maracuyá, 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 jugo concentrado de maracuyá 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.

2.7 GASTO EN TECNOLOGIA E INVESTIGACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN CONCENTRADO DE MARACUYÁ.

De la visita realizada a la empresa industrial, la agroindustrial Fruta de la Pasión C. Ltda. Localizada en la altura del km. 10 vía Daule en la ciudad de Guayaquil – provincia del Guayas, considerada una de las más grandes industrias productoras de concentrado de maracuyá, se conoció de forma detallada como es el proceso de producción del concentrado de maracuyá, y como fue la inversión para lograr a construir la moderna planta que poseen hoy en día, así mismo la forma cómo administrar y el proceso y reducen gastos.

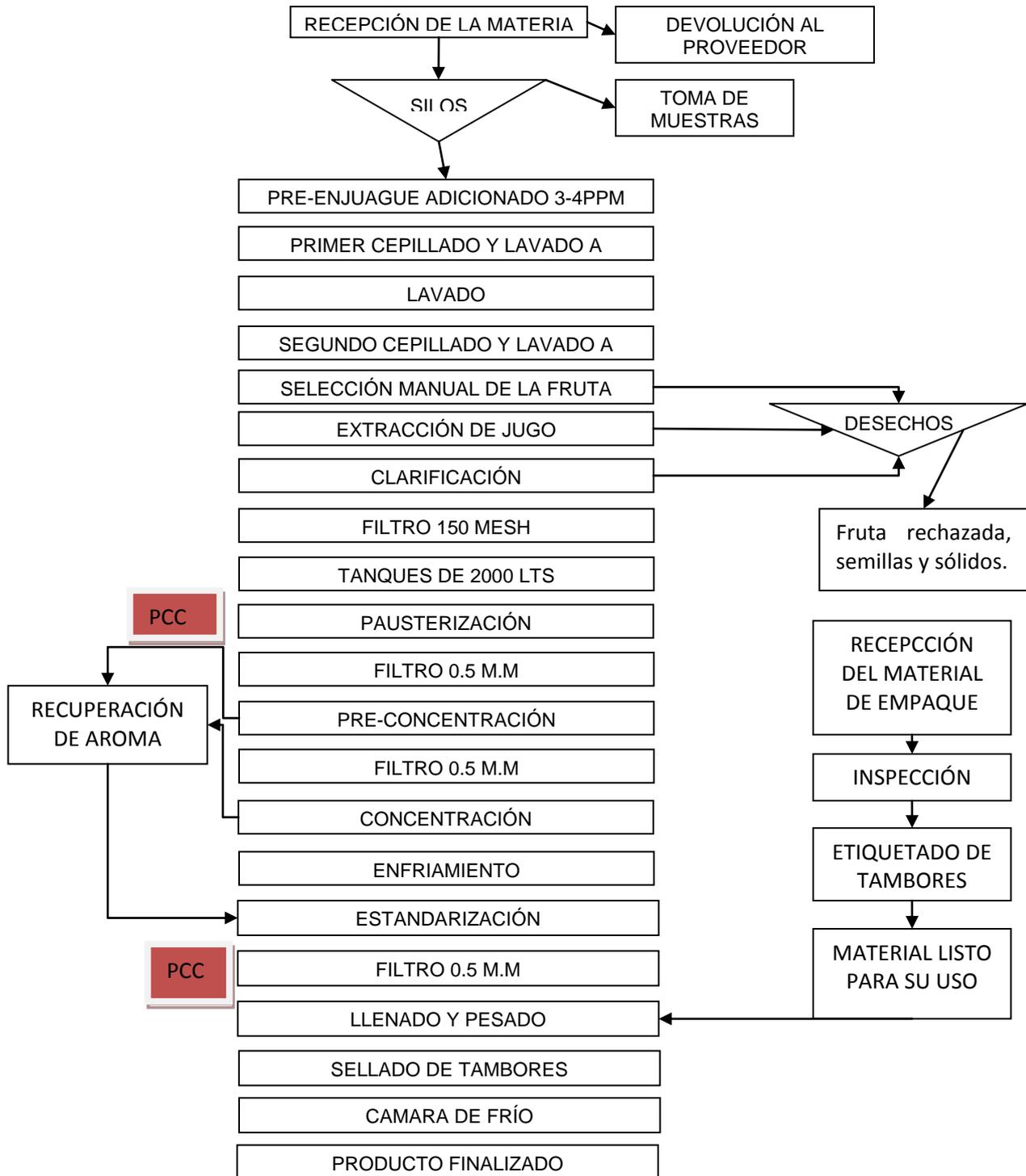
La planta cuenta con una infraestructura moderna y con la capacidad en equipos para la elaboración no solo de concentrado de maracuyá, sino también para procesar jugos, pulpa con semilla, y aceite.

El encargado de supervisar el proceso de la producción del concentrado, el Ing. Julio Jurado, nos recibió y explico cómo esta planta que comenzó en el año 1994 con un solo concentrador térmico de 6 platos, para hoy en día tener a sus disposición 4 concentradores térmicos de 6 platos y un moderno y eficiente sistema de silos para el almacenaje de la fruta y plataformas para el transporte y proceso de la misma, hasta su etapa final como jugo o concentrado.

A continuación se encuentra el diagrama de flujo de proceso de jugo concentrado de maracuyá 50° Brix, para luego proceder a explicar cada parte de este proceso y la forma como fue la inversión y forma de ahorro de gastos de este.

Grafica No. 1

**DIAGRAMA DE FLUJO – PROCESO CONCENTRADO DE MARACUYÁ
50° BRUX**



Fuente: Fruta de la Pasión Cía. Ltda.

PCC: Punto crítico de control.

Mesh: Unidad que indica la cantidad de agujeros por pulgada en el filtro.

PPM: Partes por millón.

El proceso de producción comienza temprano en la mañana cuando los camiones cargados con maracuyá llegan desde diferentes puntos de la costa ecuatoriana, estos luego son pesados en una balanza empotrada al suelo, para conocer su peso total del vehículo más la fruta que llevan.

Para después pasar a una plataforma donde se deposita la fruta para ser transportada por medio de bandas hacia los 4 silos de acero inoxidable que sirve para filtrar la fruta o ser almacenada el tiempo necesario.

Después de pasar por los silos, todos estos de fabricación nacional, la fruta pasa por un pre enjuague de 3-4 ppm de cloro para así proceder al primer cepillado, el cual separa automáticamente las frutas aplastadas o partidas, y solo deja pasar la fruta en buen estado a simple vista.

Seguido de un lavado para eliminar los restos de cloro y un segundo cepillado, sigue una selección manual de la fruta en el cual 4 trabajadores separan y desechan la fruta madura o verde, y la que se encuentra mal estado, la fruta fresca entra a una maquina en la cual es cortada y extraído el interior de la fruta, los desechos como la cascara son luego vendidos como alimento de ganado, mientras la semilla es usada en un nuevo proceso para producir aceite.

El interior de la fruta que sirve para el proceso es la pulpa y el jugo, estos pasan por un proceso de clarificación que es un centrifugado de ambos para separarlos, para pasar por un filtro para ser almacenados y pasteurizados, la pasteurización es un punto crítico del proceso en el cual debe ser vigilada la temperatura y el tiempo de este, ya que aquí se eliminan los microorganismos y bacterias.

Hasta ahora toda la maquinaria utilizada fue de fabricación nacional ya que en la agroindustria Fruta de la Pasión invirtió mucho en esto para abaratar costos, utilizando maquinaria de acero inoxidable y solo importando los motores, la construcción de esta moderna planta fue a cargo de técnicos españoles y ecuatorianos.

La parte más importante es el pre concentración y concentración del jugo en el cual pasa a ser concentrado en los concentradores térmicos, se extrae toda el agua del jugo de maracuyá y se lo lleva a un nivel de 50 grados Brix.

Los concentradores térmicos son de origen extranjero pero la mayoría de los 4 que posee Fruta de la Pasión fueron conseguidos en remates por otras empresas del sector. El costo de un concentrador térmico de 6 platos nuevo es de aproximadamente medio millón de dólares.

Después de pasar por esta etapa pasa una sección donde el concentrado es enfriado por medio de tuberías y llenado y pesado en las bolsas de polietileno estas tienen un peso de 250 Kg. Y puestas en tambores

metálicos, en un tambor metálico caben 2 bolsas de polietileno, para finalmente ser almacenadas en una cámara de frío.

El proceso para hacer el jugo de maracuyá es parecido solo cambia, que este no pasa por los concentradores térmicos, solo es pasteurizado, enfriado y almacenado para ser distribuido, por esta razón la industria del jugo de frutas es una gran idea de negocios ya que no necesita de mucha inversión en maquinaria.

Fruta de la Pasión C. Ltda. ha ingeniado muchas medidas para aprovechar al cien por ciento la fruta, y también para abaratar costos del proceso. No solo usan la pulpa y el jugo para fabricar concentrado, también toman la cascara para venderla como alimento de ganado, las semillas para fabricar aceite, y en otros casos toman la pulpa más la semilla para ser vendida al extranjero, el mercado australiano compra este para fabricación de helados, así mismo durante el proceso de concentración se utiliza mucha agua, y el pasteurizador igualmente, el agua caliente que producen estas luego es reutilizada para calentar el sistema de enfriamiento, para abaratar costos de energía de volver a calentar el agua para este proceso, así mismo el agua sobrante sirve para la limpieza y mantenimiento de las máquinas.

En todo el proceso, solo trabajan 8 personas, 4 en la selección manual de la fruta, 1 dentro del cuarto de máquinas, otra ayuda a pesar, y tomar las muestras de la fruta, otra se encarga del cuarto de enfriamiento y empaquetado y la última es el supervisor de toda la operación, esto nos habla de cómo está tecnificada esta planta en la cual se reduce el costo de la mano de obra.

La empresa Fruta de la Pasión C. Ltda. logra a producir más de 50 barriles diarios de concentrado de maracuyá en sus mejores días de producción.

2.8 MARCO REFERENCIAL

Ad-Valorem: Significa “Según valor” se refieren a un carga de arancelen según el porcentaje del valor.

Análisis multi-variado: estudio de diferentes variables que son congruentes entre si.

Agricultura: La agricultura se refiere al trabajo de la labranza de la tierra y en esta se incluye todos los tratamientos respectivos para cuidado y mantenimiento del suelo y cultivo de vegetales. Las actividades relacionadas con la agricultura están destinadas a la producción de alimentos tales como frutas, cereales y hortalizas.

Agroindustria: Se puede decir que agroindustrias o empresa agroindustrial es una organización que participa directamente o como intermediaria en la producción agraria, procesamiento industrial o comercialización nacional y exterior de bienes comestibles o de fibra.

Commodity: (mercancía) Se denomina commodity a todo bien producido en masa por el hombre por medio de la naturaleza, por lo general poseen un bajo valor o utilidad y un bajo nivel de diferenciación o especialización.

Comercio internacional: Se define como comercio internacional o mundial, al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas.

Comerciante exportador: El comerciante exportador compra y vende por cuenta propia.

Concentrado de maracuyá: Jugo extraído de la fruta con parte de la fibra, que luego es expuesto a un proceso de calor para extraer toda el líquido, para luego volver a ponerle agua, para una mejor manera de comercializar el juego concentrado.

Exportadores: Empresas dedicadas a la venta al exterior de la fruta o sus derivados.

Fitosanitario: Pertenciente o relativo a la prevención y curación de las enfermedades de las plantas.

Fruta Fresca: Se entiende por fruta fresca a la maracuyá en su estado de fruta natural y en buen estado, además de conservar su color característico amarillo.

Jugo de maracuyá: Jugo extraído de la maracuyá mediante presión en la fruta.

Passiflora edulis: El maracuyá, mburucuyá o parcha (*Passiflora edulis*) es una planta trepadora del género *Passiflora*, nativa de las regiones subtropicales de América.

Productos derivados de la maracuyá: jugo de maracuyá y concentrado de maracuyá.

Productos no tradicionales: producto al cual se le agrega un valor agregado por medio de la implementación de energía para la transformación de la fruta en un producto derivado.

CAPITULO III – ANALISIS DE COMPETITIVIDAD

3.1 MARCO CONCEPTUAL

Competitividad

La competitividad es un factor importante en el desarrollo económico de un país, podemos resumir el concepto de competitividad como, la capacidad de un país o empresa de obtener una rentabilidad en el mercado frente a sus competidores. Por otro lado, Michael Porter expone que “no existe una definición de competitividad ni una teoría para explicarla de una forma generalmente aceptada”.

Para poder entender en concepto de competitividad es necesario recordar el concepto de ventaja absoluta de Adam Smith, en el año 1776, nos señala que los países deben especializarse en producir aquellos bienes sobre los que tengan una ventaja absoluta, es decir misma cantidad de bienes aplicando menor cantidad de trabajo.

Luego David Ricardo en el año 1817 afirma que los países se pueden beneficiar especializándose cada uno en la producción de bienes aunque no tengan ventaja absoluta en ellos; es suficiente que tengan ventaja comparativa, es decir, que sean capaces de producirlo a menor precio.

Por otra parte Michael Porter en el año 1990, contribuye a la teoría presentada por Ricardo alegando que para alcanzar el éxito deseado de un país o empresa, es necesario poseer una ventaja competitiva, ya sea a través de costes inferiores o mediante productos diferenciados que tengan valores superiores.

3.2 DEFINIR EL MERCADO Y SU PRODUCCIÓN NACIONAL

Determinar la existencia de demanda insatisfecha en mercados, es decir, estimar racionalmente el número de consumidores del Concentrado de Maracuyá así como su grado y tipo de consumo.

La metodología para calcular la demanda, se centrara a la exportación del concentrado a la Unión Europea, en especial a países bajos como Holanda, que son de de los destino de mayor demanda del producto.

Producción nacional de concentrado de maracuyá

De las visitas realizadas a diferentes entidades gubernamentales como el Banco Central del Ecuador, CORPEI, PRO ECUADOR, así como a la empresa Fruta de la Pasión C. Ltda. no fue posible obtener información relacionada específicamente con la producción nacional de concentrado de maracuyá.

Sin embargo se conoció y se obtuvo cifras de una serie anual de exportaciones bajo denominaciones de concentrado de maracuyá, en volúmenes y valor FOB y los respectivos países de destino. (Ver Cuadro No. 12)

Cuadro No. 12

Producción Nacional de Concentrando de Maracuyá

Año	Volumen – Tons	Valor – FOB Dólar (USD)
2011	28,282.55	69,753.
2010	24,654.81	83,377
2009	15,625.22	79,874
2008	17,972.91	47,046
2007	27,339.78	61,470
2006	24,195.66	63,490
TOTALES	138,070.93	404,010

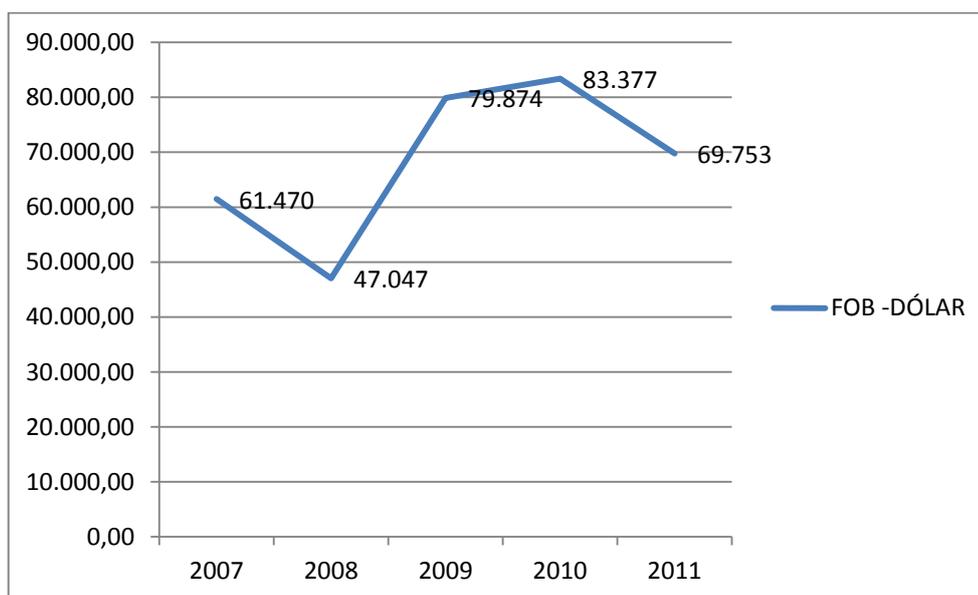
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: John Aguilar

Como se puede apreciar en el grafico, la producción de concentrado de maracuyá tuvo un crecimiento apreciable en los últimos 3 años, sin embargo tuvo un bajón en el año 2008 comparado al resto de los años. (Ver grafica No. 2 y No. 3)

Grafica No. 2

**Producción Nacional de Concentrado de Maracuyá
Valor – FOB Dólar (Miles de dólares)**

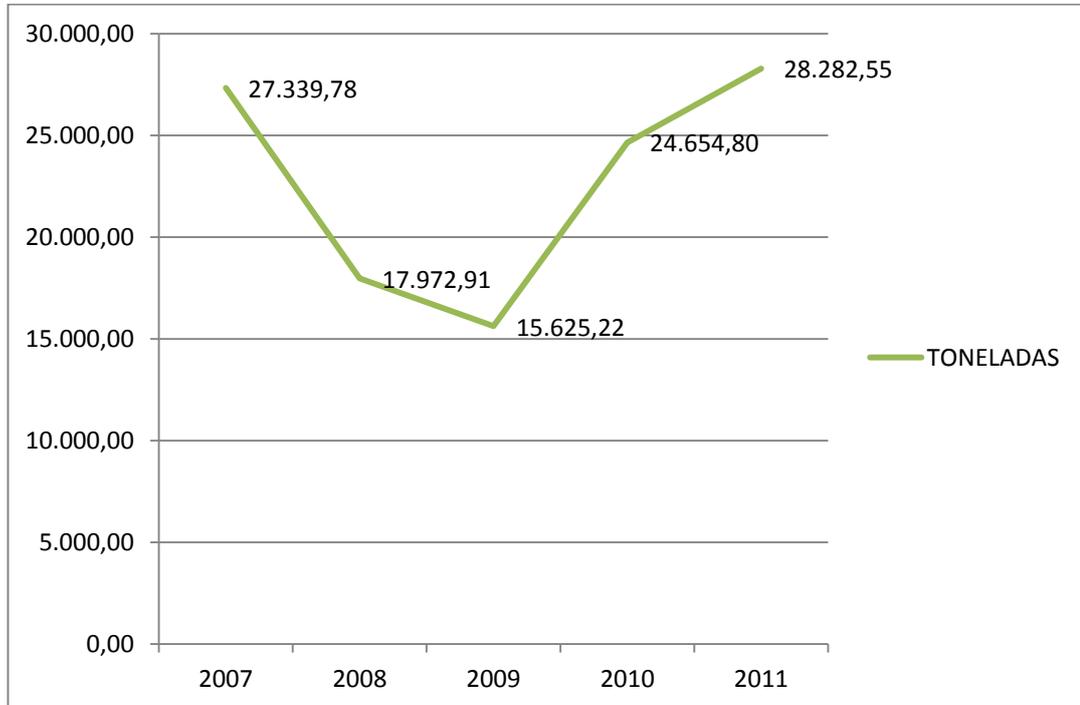


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: John Aguilar

Grafica No. 3

**Producción Nacional de Concentrado de Maracuyá
Volumen – Toneladas**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: John Aguilar

Ecuador beneficiario del sistema de preferencias arancelarias generalizadas

Ecuador goza de ciertas preferencias al momento de exportar el concentrado, estas puede ser tomado como un incentivo para los exportadores.

Nuestro país no se ha quedado atrás en la utilización del sistema de preferencias arancelarias generalizadas, el cual concede importantes preferencias (acceso libre de aranceles y cuotas), y que tiene un duración de 10 años (2006 – 2015) con revisiones periódicas cada tres años.

Desde 1990 se amplió considerablemente para Ecuador la lista de productos agrícolas elegibles, gracias a la adopción de las llamadas "preferencias andinas" por las que se llevó a estos países prácticamente al nivel de las ventajas comerciales otorgadas a los países menos avanzados (PMA). Posteriormente los países centroamericanos también fueron cobijados por este Sistema.

¿Qué es el Sistema de Preferencias Generalizas (SPG)?

La Unión Europea en su esfuerzo por fomentar e incluir a los distintos países del mundo en sus canales de comercio, debido a que el comercio de la unión europea representa casi un quita parte de la totalidad del comercio del mundo. La UE fomenta la inclusión de países en vías de desarrollo en este sistema especial de comercio de modo que todos los países puedan participar de los beneficios potenciales de este.

Nos enfocaremos en el régimen general de este acuerdo en cual su finalidad es ofrecer un trato preferencial básico a los países beneficiados.

Las preferencias arancelarias para los productos ofrecidas según el régimen general varían según la sensibilidad al producto en cuestión. Los productos que no estén en la lista o no sensibles, tendrán acceso en franquicia de derechos al mercado de la unión europea, mientras que los productos sensibles se beneficiarán con una reducción arancelaria. El régimen tiene previsto, como norma general, una reducción de los derechos del ad valorem para la nación más favorecida (NMF) en un tipo a tanto alzado de 3,5 puntos porcentuales.

En la lista de producto beneficiados por este acuerdo figuran los jugos o brebajes o que composición original no supere en un 40% su porcentaje de azúcar del producto final, así como el combinado total no exceda el 60% de azúcar del producto final, en este caso existiría preferencia el ingreso del concentrado de maracuyá, ya que este carece de azúcar.

3.3 INDICAR LOS COMPETIDORES DIRECTOS

Los diferentes productores a nivel mundial muestran distintas generalidades respecto a la producción de maracuyá, en América Latina los principales productores son Brasil, Colombia, Ecuador y Perú. Los cuales poseen distintos cultivos y variedades de maracuyá.

Brasil

En el caso de Brasil que cuenta con una producción de casi 116 tipos de pasifloras (maracuyá), y durante los años 80 Brasil domino el mercado mundial de maracuyá del tipo amarilla, en el año 82 ya era el mayor productor y llego a exportar 7.784 toneladas de jugo concentrado.

Hoy en día se estima que Brasil posee una aproximadamente producción de 300.000 toneladas de fruta fresca, y esta se origina de pequeños y grandes productores.

Una de las generalidades de Brasil es que hoy en día basa su producción para satisfacer su consumo interno, además que la gran parte de sus cultivos, son cultivos de traspatio, es decir pequeño cultivos caseros de las distintas regiones del Brasil.

Es casi imposible tener una base estadísticas que nos arroje con exactitud, la verdadera magnitud de la producción Brasileña de maracuyá del tipo amarilla, que sería la principal competencia para el mercado ecuatoriano, como competencia directa.

En la actualidad se estima que todo el resto de países restantes del mundo, no alcanza a igualar la superficie sembrada por Brasil de maracuyá, que según diversas fuentes llega a casi 40.000 hectáreas de sembríos, entre sembríos de de traspatio y agrícolas.

La producción de maracuyá se centra en el noreste y norte del país, y se ha mantenido de esta forma desde los años 70, dando casi el 95% de la producción total, las condiciones climáticas de las distintas regiones son favorables para mantener la cosecha todo el año, estas condiciones climáticas permiten a los pequeños productores un ingreso durante todo el año.

Pero un factor importante es los lugares donde están localizados la mayoría de los sembríos que es cerca de la línea ecuatorial, que es constantemente variada por el clima, ya que a diferencia del nuestro que es templado y cálido, los sembríos cercanos a la línea ecuatorial del Brasil sufren de lluvias tropicales muy fuertes, o veranos extremadamente áridos.

A pesar de la importante interna que posee la producción de maracuyá en Brasil, su nivel tecnológico es muy bajo, debido a que los rendimientos varían mucho por cada región de 0.6 hasta 14 t/ha, alcanzando en algunas plantaciones hasta 45 t/ha, logrando un promedio nacional de 6 t/ha, manteniéndose muy por debajo del potencial productivo, además de los problemas de plagas, fallas en el sistema de polinización y deficiencia en el manejo y distribución de tecnología a los pequeños productores, son las principales causas de los bajos rendimientos.

Podemos considerar al mercado brasileño como un potencial competidor en la producción y elaboración de concentrado y jugos, pero Brasil parece no estar enfocado en la exportación de su fruta ya que debe satisfacer su mercado interno, que acapara el 70% de su producción, y la fruta industrializada un 50%, siendo los principales estados consumidores Sao Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahía, Pernambuco, y Rio Grande del Sur, en conclusión la maracuyá se consume en las propias regiones de producción.

Colombia

La actualidad de Colombia respecto al maracuyá es muy distinta a la de años anteriores en la cual solía ser un gran productor, no ha dejado de ser un buen comprador de la fruta fresca, en especial la de Ecuador, bajo la subpartida nandina que encierra a la granadilla, maracuyá y demás frutas de la pasión, nuestro país en el último año le vendió a Colombia 2.325.71 toneladas de fruta fresca.

En las diferentes provincias o departamentos de Colombia, como Caldas y Risaralda, que se encuentran ubicados en la zona baja cafetera del país, el maracuyá fue introducido como una alternativa para la producción cafetera.

La producción colombiana de maracuyá varía constantemente debido a factores de precios y condiciones climáticas para la producción, ante la subida de precios que ofrece el mercado internacional, los productores colombianos suelen incrementar en un doble la producción si el mercado internacional está dispuesto a pagar buen precio, tales fluctuaciones en el precio de hasta 3 veces su valor original, perjudica el mercado interno y externo.

Recientemente el factor climático ha sido el mayor problema para la producción, las constantes lluvias y precipitaciones, además del clima montañoso de Colombia ha detenido en gran cantidad la producción, obligándolo a comprar fruta fresca de otros países, entre ellos Ecuador.

Perú

Perú otro de nuestros vecinos productores de maracuyá al igual que Ecuador, de fruta fresca y jugos, tiene tendencia a producir fruta para su mercado interno en su mayoría, en especial en las épocas de verano, que es cuando más es la demanda de las frutas. Durante la época de invierno la producción no es muy llamativa y disminuye su producción.

La producción se concentra en el norte del país, en las cercanías con el Ecuador donde el clima es cálido, perfecto para la producción, el año pasado registro una producción aproximada de 40.000 toneladas de fruta fresca.

El mercado predilecto del jugo de fruta de maracuyá es Lima, que en su mayoría demanda frutas tropicales depende de la estacionalidad de las mismas.

Otros países productores

Entre los otros productores de la región de Latino y Centro América se encuentra, Venezuela y Costa Rica con una producción de siembra de 1000 ha y 900 ha cada uno, llegando a producir aproximadamente de 15.000 toneladas de fruta fresca.

Además se encuentra países fueran del continente americano como Australia, Kenia, Zimbabue y África del Sur donde se produce una producción en su mayoría de maracuyá del tipo morado, esta producción es orientada a la exportación hacia Europa.

3.4 EXAMINAR LAS FUERZAS COMPETITIVAS DEL MERCADO

En la información que pudimos recolectar sobre los competidores directos del mercado de la maracuyá como fruta fresca y concentrado, podemos sacar varias conclusiones de cómo es el ambiente que se vive en Latino América respecto al mercado de la fruta de la pasión.

Ecuador cuenta con ciertas ventajas respecto a sus competidores directo, comenzando con el aspecto climático, comparable solo con Brasil, Ecuador cuenta con un clima cálido y templado en las regiones de la costa, para una producción de maracuyá todo el año.

A diferencia de nuestros vecinos del norte y del sur, Colombia ha sufrido de varias precipitaciones que han disminuido su producción, y Perú siembra preferiblemente en la estación de verano.

Otro aspecto positivo son los hábitos de consumo de estos país, Brasil utiliza la mayor parte de de su producción para satisfacer su demanda

interna al igual que Perú, dejando solo a Ecuador como predominante para manejar el mercado europeo del concentrado de maracuyá.

Holanda se proyecta como un cliente potencial debido a su nivel per cápita de ingresos y sus hábitos de consumo alimenticios.

Además que Holanda cuenta con un red tecnificada de importadores y re exportadores, con muchos productores que se dedican a importar productos agrícolas, para tecnificarse y re exportarlos a otras partes del mundo.

Los holandeses en general buscan productos frescos, orgánicos, semi preparados y saludables, aunque tienen tendencia a mantener sus productos tradicionales, una minoría creciente busca productos exóticos, el caso de las frutas tropicales y sus diferentes presentaciones como el concentrado.

Con esto el Ecuador cuenta con una ventaja importante y con un mercado potencial a explotar, ya durante los últimos años ha sido el principal destino de las exportaciones seguido de Estados Unidos de Norte América, de modo que podemos concluir que Europa es un mercado de gran consumo a nuevas tendencias alimenticias de productos no tradicionales.

3.5 EVALUAR LA VENTAJA COMPETITIVA

La evaluación de la ventaja competitiva va a ser relacionada con el análisis FODA expuesto con anterioridad.

Síntesis del FODA

Cuadro No. 13

Análisis Externo – Oportunidades y Amenazas

	Oportunidades	Amenazas
Factores Económicos	<ul style="list-style-type: none"> - Alta calidad en la producción de concentrado de maracuyá, mayor posibilidad de exportación; - Demanda internacional creciente especialmente en Holanda y la Unión Europea. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevado costo de inversión para el comienzo de la producción.

Factores Legales	<ul style="list-style-type: none"> - Tratados económicos que facilitan la exportación de concentrado. - Establecimiento de leyes que norman y promueven el comercio internacional de jugo y concentrado de maracuyá. - Exoneraciones en ciertos trámites complejos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Próxima caducidad del Sistema de Preferencias Arancelarias (SPA) en el año 2015
Factores Tributarios	<ul style="list-style-type: none"> - Exoneración del IVA en compra de materia prima. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exceso de impuestos y tramites y limitan el emprendimiento.
Factores Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> - La mayor parte de la estructura para la producción de concentrado pueden ser de producción nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos costos de importación de maquinaria industrial
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> - Muchos pequeños proveedores de frutas - Bajo costo de la fruta fresca 	<ul style="list-style-type: none"> - No existe una capacitación, asesoría, y una tecnología de cultivo que satisfaga los estándares de producción de este fruto.
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Consumidores de alta capacidad de adquisición, consumo, hábitos y patrones; - Posee gran aceptación en mercados internacionales en especial el europeo que paga buen precio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Alto poder de negociación de los consumidores
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> - Demanda internacional creciente especialmente en Holanda y la Unión Europea - Alta participación de Ecuador en el mercado internacional 	<ul style="list-style-type: none"> - Existe competencia de otros países vecinos como Brasil, Perú y Colombia.

Cuadro No. 14

Análisis Interno – Fortalezas y Debilidades

	Fortalezas	Debilidades
Capacidad Competitiva	<ul style="list-style-type: none">- Es un producto no tradicional en la siembra y la exportación.- El clima templado de la región costa es perfecto para la siembra de la fruta de la pasión.	<ul style="list-style-type: none">- No existen canales directos con los compradores.
Capacidad Financiera	<ul style="list-style-type: none">- Crédito con entidades gubernamentales (CFN)	<ul style="list-style-type: none">- Falta de I&D (Investigación y desarrollo).
Capacidad Tecnológica	<ul style="list-style-type: none">- Procesos de producción que llevan muchos años empleándose en el Ecuador.	<ul style="list-style-type: none">- Falta de capacitación tecnológica.
Producto (Fruta Fresca)	<ul style="list-style-type: none">- Fruta con potencial medicinal y fuente de vitaminas que mejoran el funcionamiento humano.	<ul style="list-style-type: none">- Posible fenómeno del niño.

CAPITULO IV – ANALISIS DE RESULTADOS

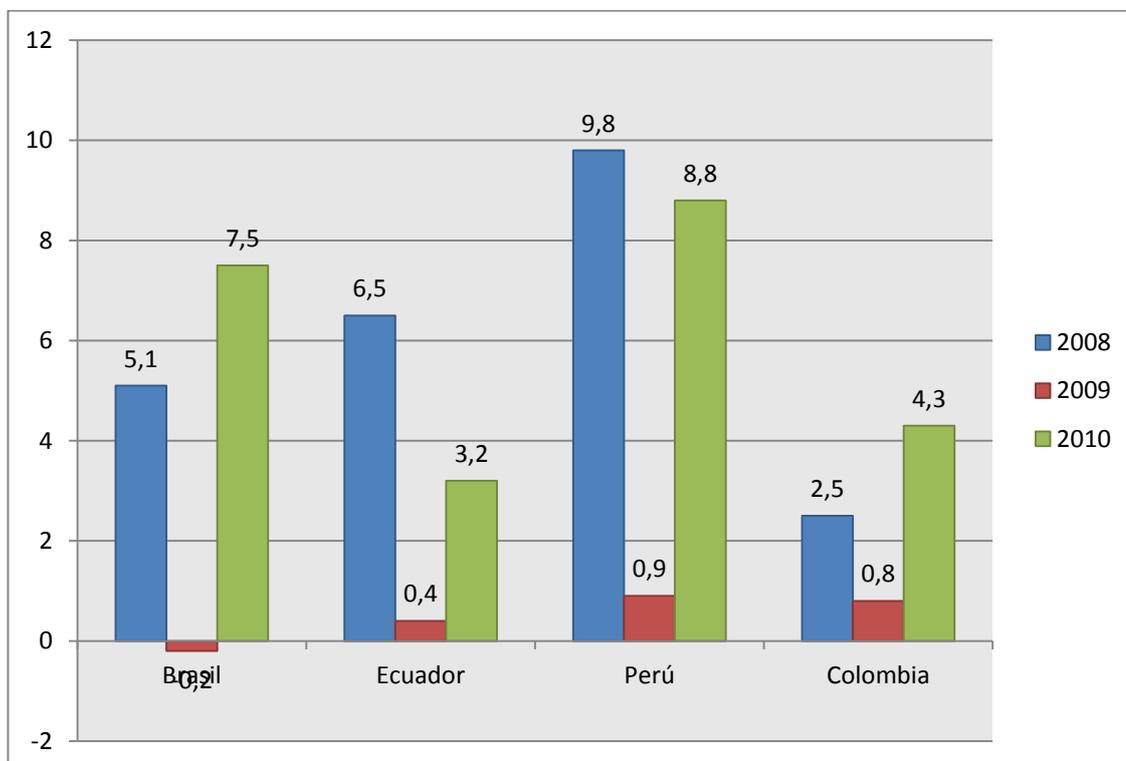
4.1 ANALISIS DE VARIABLES

PIB – Tasa de Crecimiento Real

Según datos de INDEX MUNDI el mayor porcentaje de crecimiento del PIB (%) fue en el año 2008 con una tasa de crecimiento real del 6,5% decayendo este en el siguiente año a 0,4% en el 2010 logro una recuperación al 3,2%. Mientras que los países como Brasil y Colombia sus mejor año fue en el 2010 con un crecimiento del porcentaje del PIB de 7,5% y 4,3% respectivamente. (Ver gráfico No. 4)

Gráfico No. 4

PIB - Tasa de Crecimiento Real (%)
Años 2008 al 2010, países productores de Maracuyá (Latino América)



Fuente: Index Mundi

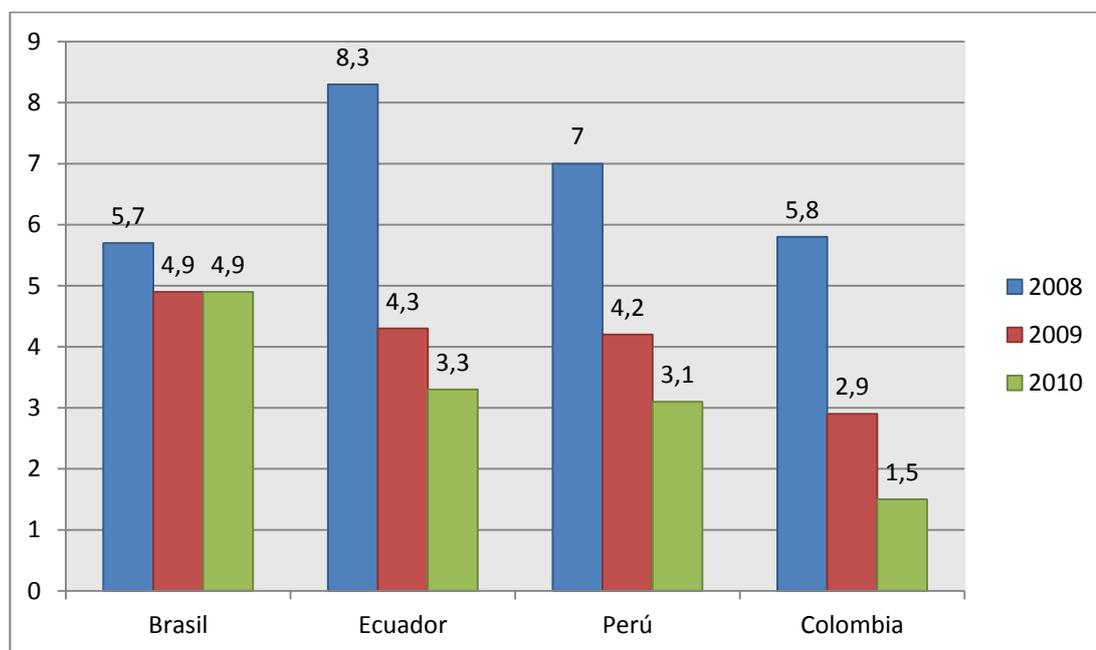
Inflación – Precios al Consumidor

Según datos de INDEX MUNDI, Ecuador tuvo la mayor tasa de inflación en el año 2008 con un 8,3% casi siendo alcanzada por Perú con un 7% mientras que Colombia y Brasil tuvieron en el mismo año una tasa del 5,8% y el 5,7%.

En los siguientes años decreció la tasa de inflación en todos estos países, para el año 2010 Colombia registra la menor tasa de inflación con un 1,5% seguida de Perú y Ecuador con un 3,1% y 3,2%, por otro lado Brasil mantuvo la misma tasa 2 años segundo durante el 2009 y 2010 de 4,9%. (Ver gráfica No. 5)

Gráfico No. 5

Inflación – Precios al Consumidor (%) Años 2008 al 2010, países productores de Maracuyá (Latino América)



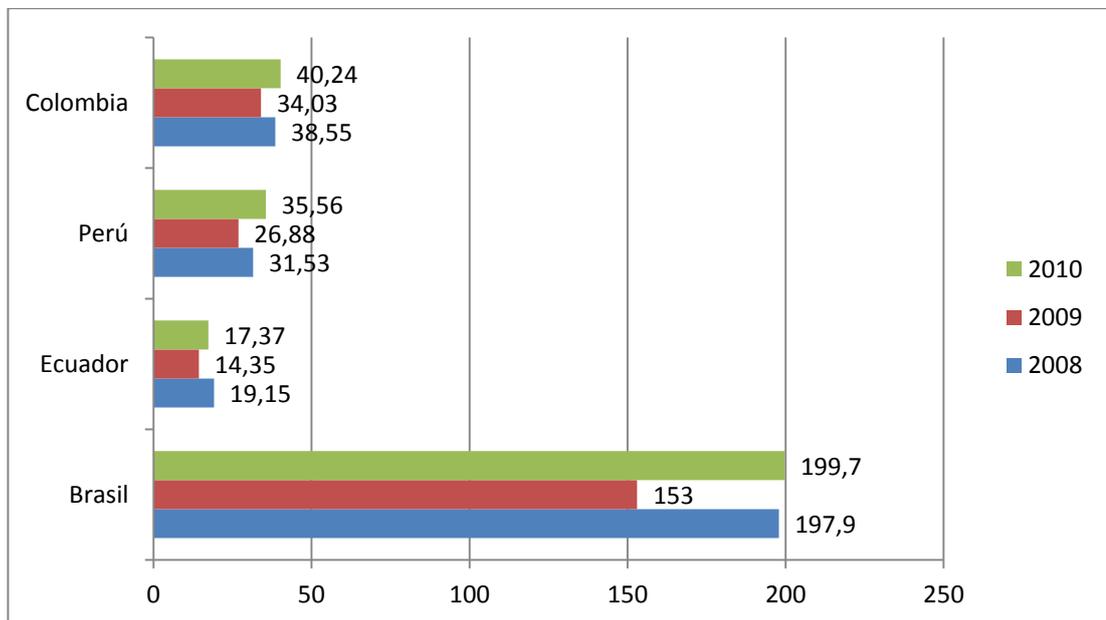
Fuente: Index Mundi

Exportaciones Totales

Ecuador muestra un incremento de sus exportaciones totales llegando en el 2010 a tener \$19,15 miles de millones de dólares, algo en común es que todos tuvieron decesos en sus exportaciones en el año 2009. Para luego reponerse en el siguiente año Brasil el más notorio con \$197,9 miles de millones en exportaciones totales valor FOB. (Ver gráfica No. 6)

Gráfico No. 6

**Exportaciones miles de millones (USD \$)
Años 2008 al 2010, países productores de Maracuyá (Latino América)**



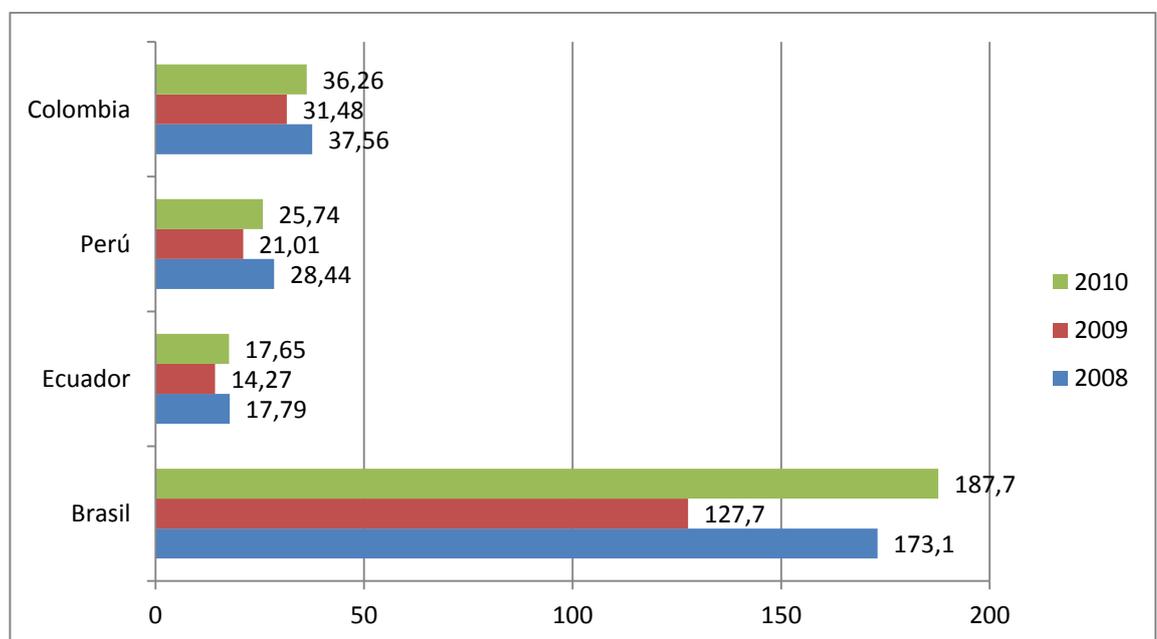
Fuente: Index Mundi

Importaciones Totales

Según INDEX MUNDI, Brasil tuvo el mayor número de importaciones totales en el año 2008 con \$187,7 miles de millones, seguido de Colombia en el mismo año con \$36,26 miles de millones, Ecuador tuvo en el año 2008 importaciones totales de \$17,65 miles de millones, bajando sus importaciones en el siguiente año con \$14,27 miles de millones, para en el 2010, volver casi a las mismas cifras del 2008, \$17,79 miles de millones, siendo este el más bajo en la región. (Ver grafica No. 7)

Grafico No. 7

Importaciones miles de millones (USD \$)
Años 2008 al 2010, países productores de Maracuyá (Latino América)



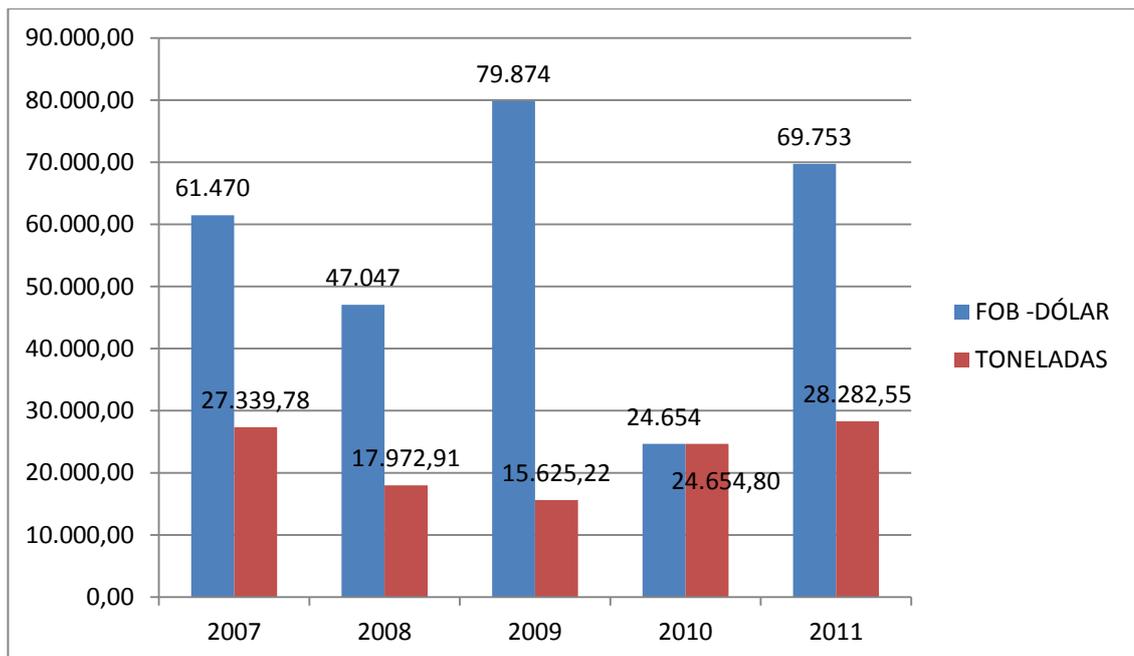
Fuente: Index Mundi

Exportaciones de concentrado de maracuyá

Según información estadística del Banco Central del Ecuador, el mejor año según el valor comercial de las exportaciones de concentrado de maracuyá fue en el 2009, con un valor de \$79.874,31 miles de dólares. Pero no fue el año en el cual se exportaron mayor toneladas de concentrado solo fueron 15.625,22 toneladas de concentrado, a diferencia del año 2011 en cual se incrementaron hasta llegar a ser, 28.282,55 toneladas de concentrado llevado al exterior para lograr un valor FOB de \$69.753,23 miles de dólares en el mismo año. (Ver gráfica No. 8)

Grafico No. 8

Exportaciones de concentrado de maracuyá (Miles de dólares y toneladas)
Años 2007 al 2011, Ecuador.
Subparida Nandina 2009801200



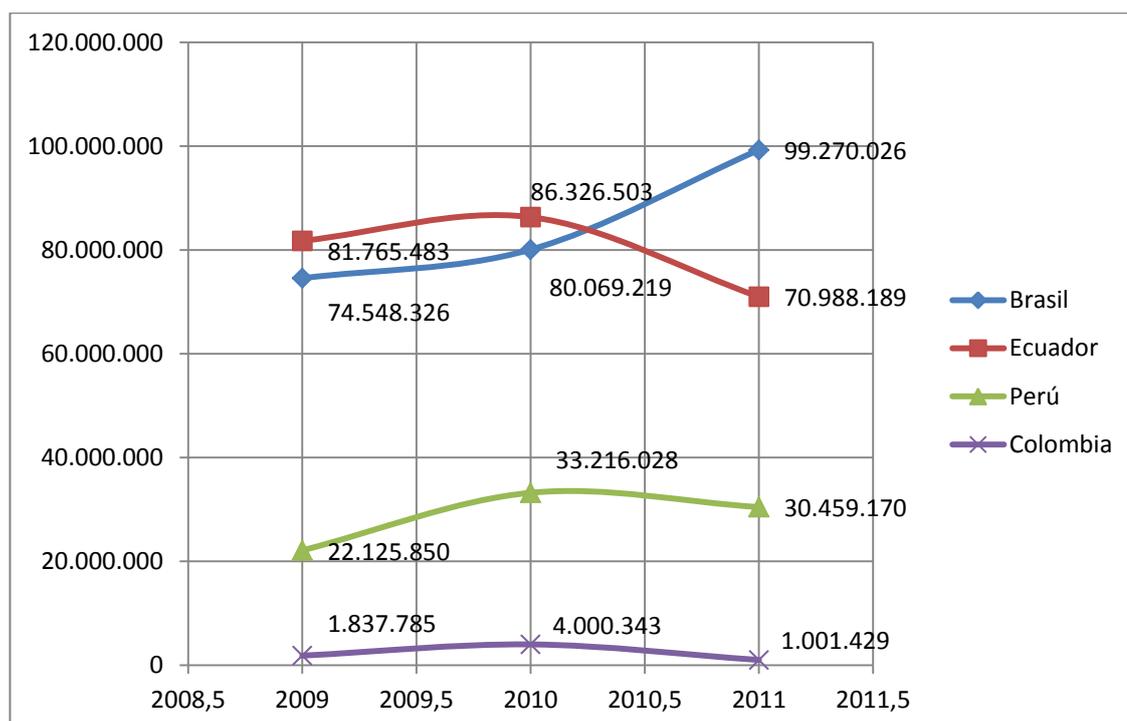
Fuente: Banco Central del Ecuador

Según la información de la fuente estadística de la unión de naciones del comercio de “commodities” se muestra los valores comerciales de las exportaciones de concentrado de maracuyá y otros jugos, en los cuales también se incluye según la partida arancelaria internacional 200980 al mango, papaya, guanábana y los demás.

Esta información es muy relevante y muestra que Ecuador en el año 2010 fue el mayor productor y exportador de concentrado de maracuyá en la zona, debido a que el 96% de las exportaciones de jugo concentrado son de maracuyá. (Ver. Gráfica No. 9)

Gráfico No. 9

**Exportaciones de jugo concentrado de maracuyá y otras frutas
(Miles de millones)
Años 2009 al 2011, países exportadores de la zona (Latino América)
Partida arancelaria internacional 200980**

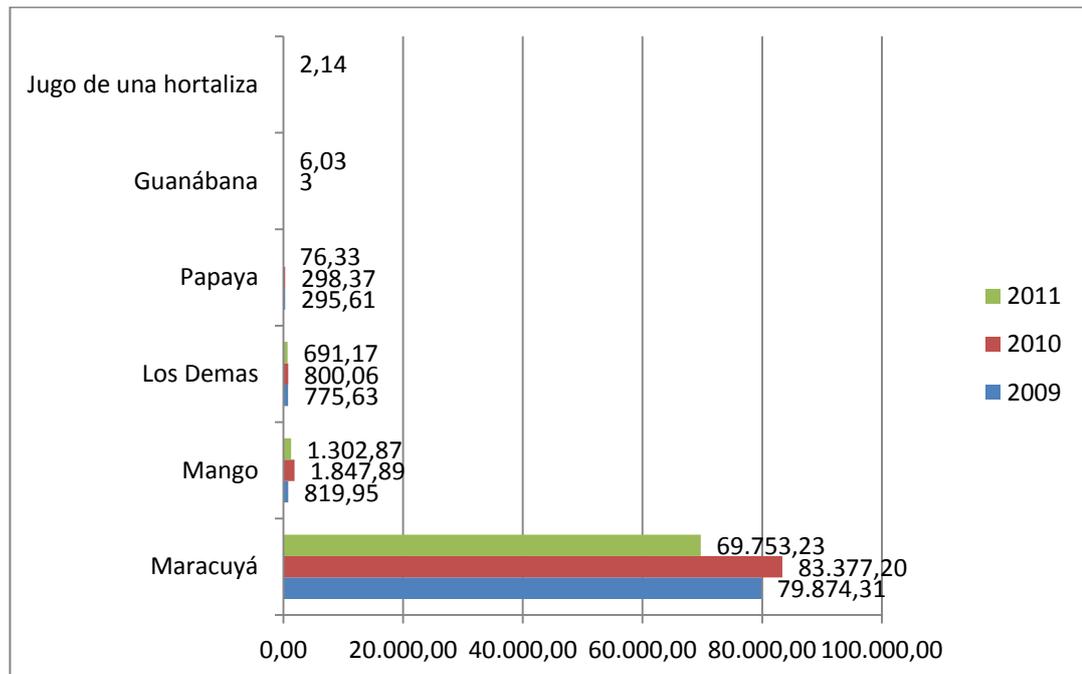


Fuente: United Nations Commodity Trade Statistics Database

Según información estadística del Banco Central del Ecuador, el jugo concentrado de maracuyá es el que predomina el mercado de exportaciones de jugos concentrados durante 3 años seguidos tuvo valores comerciales de exportaciones totales de más de \$ 65.000 miles de dólares, el mejor año para el Ecuador fue en el 2010 con exportaciones totales de \$83.377,20 miles de dólares, dando a conocer porque Ecuador es el mayor productor y exportador de este “commodity” (Ver gráfica No.10)

Gráfico No.10

**Exportaciones de jugo concentrado de maracuyá y otras frutas
(Miles de dólares)
Años 2009 al 2011
Partida arancelaria internacional 200980**



Fuente: Banco Central del Ecuador

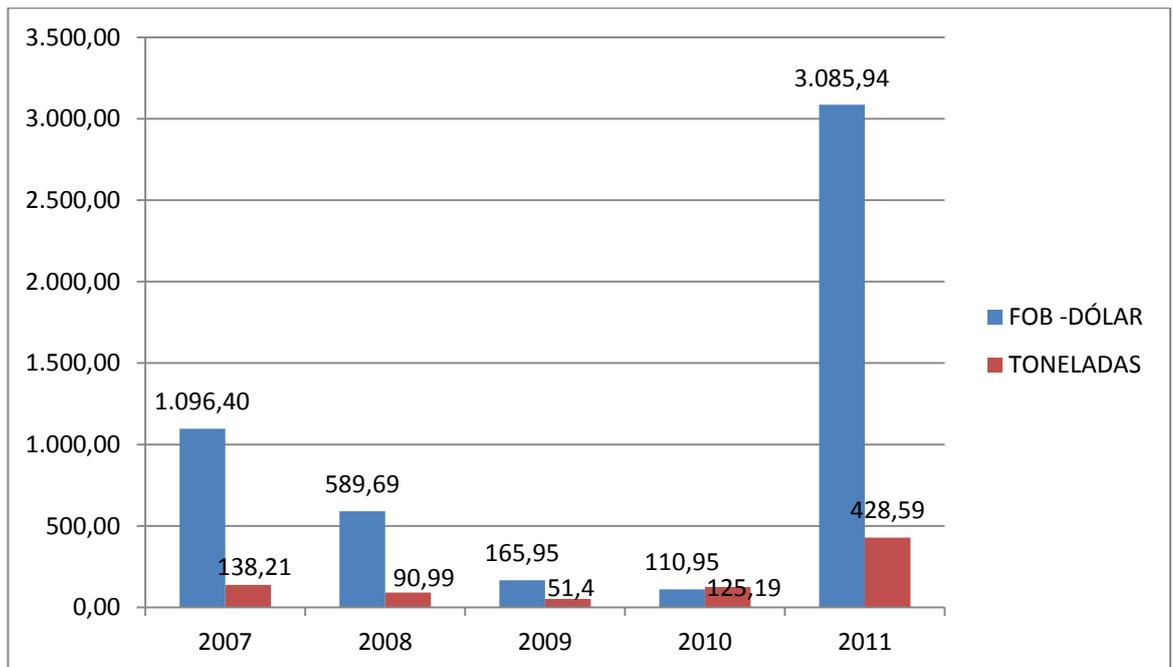
Exportaciones de maracuyá (fruta fresca)

Según información estadística del Banco Central del Ecuador, desde el año 2007 hasta el 2010 las exportaciones de maracuyá como fruta fresca han decaído en el Ecuador, llegando de un valor comercial FOB de 41.096,40 miles de dólares hasta \$110,95 miles de dólares.

Pero en el último año hubo un incremento muy positivo, llegando a exportar un cantidad de \$3.085,94 miles de dólares que significo 428,59 toneladas de fruta fresca exportada. (Ver grafica No. 11)

Grafico No. 11

**Exportaciones maracuyá (Miles de dólares y toneladas)
Años 2007 al 2011, Ecuador.
Subpartida Nandina 0810901000**



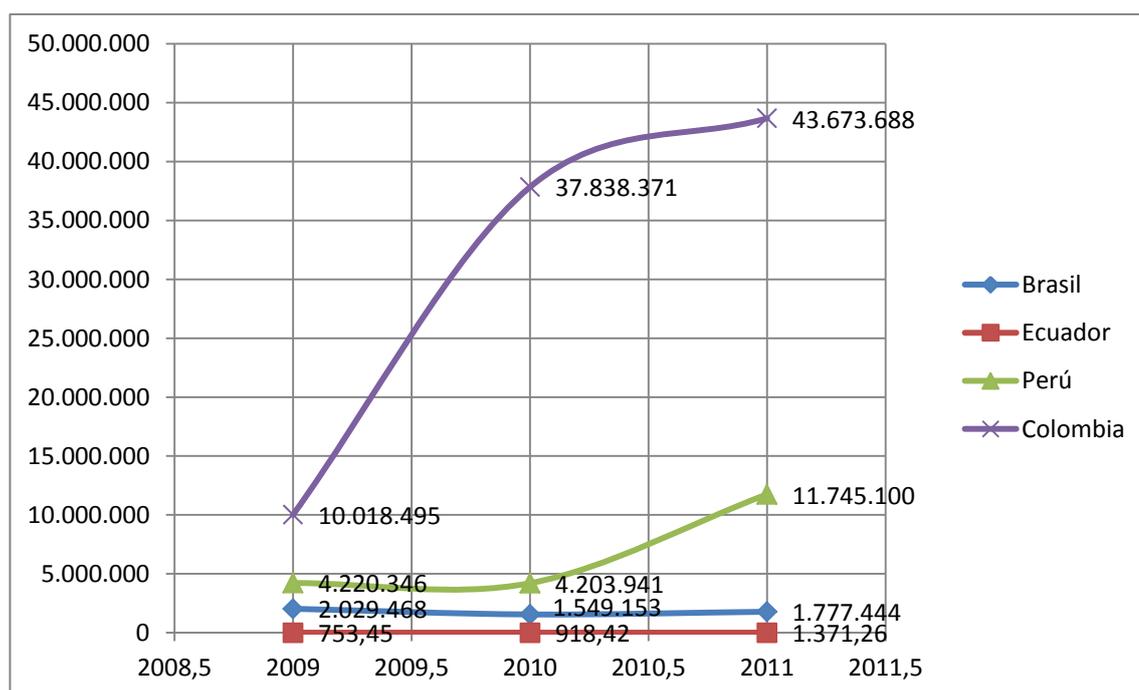
Fuente: Banco Central del Ecuador

Según la información de la fuente estadística de la unión de naciones del comercio de “commodities” pudimos conseguir información de las exportaciones totales de maracuyá y otras frutas de la pasión, bajo el partida arancelaria internacional 081090 en la cual no solo figura la maracuyá sino otras frutas como el tomate de árbol, pitahaya, chirimoya y demás anonas.

Pero los valores son referenciales para poder obtener una idea de la situación de otros países en las exportaciones de frutas de la pasión. Ecuador en el año 2011 exporta \$1.371,26 miles de dólares en los cuales más de la mitad de este valor FOB se basa en las exportaciones de maracuyá con \$428,59 miles de dólares según datos de Banco Central del Ecuador. (Ver gráfica No. 12)

Gráfico No. 12

**Exportaciones maracuyá y otras frutas de la pasión (Miles de millones)
Años 2009 al 2011, países exportadores de la zona (Latino América)
Partida arancelaria internacional 081090**



Fuente: United Nations Commodity Trade Statistics Database

4.2 ANALISIS DE COMERCIO EXTERIOR

Se tomaron en cuenta algunos indicadores de comercio exterior para poder realizar un análisis de la situación de comercio de maracuyá y sus productos derivados, además determina la competitividad de Ecuador frente a los otros países productores de zona.

Para esto se tomaron en cuenta los mayores productores naturales de la zona como Brasil, Colombia, Perú y Ecuador, en un periodo de año 2007 al 2011, reiterando nuevamente que la información sobre la producción y exportación de maracuyá mundial, no posee una base de datos que diga cifras exactas de su totalidad, ya que por lo general se mezcla en la partida arancelarias con otro tipos de frutas tropicales.

Esto evita una visión clara del mercado mundial de maracuyá, pero no detiene su análisis, ya que se cuenta con información de Banco Central de Ecuador y otras entidades públicas y gubernamentales.

Las variantes usadas fueron, las exportaciones totales de fruta fresca y jugo concentrado de los países mencionados con anterioridad, para detonar la importancia relativa de cada país respecto a sus niveles de exportación a nivel mundial, así medir su participación en el mercado y por ende su competitividad.

Según datos UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database) Brazil es en país con mayor exportaciones de frutas tropicales, en las cuales en su partida arancelaria 081090 incluye otro tipos de frutas, no solo la maracuyá, tales como la granadilla, mango, etc.

Brasil posee el liderazgo de la zona, pero cabe recalcar que según entrevista a expertos, la mayor parte de la producción de Brasil de maracuyá es para consumo interno.

Ecuador por su parte tiene por separado los datos estadísticos de la exportación de maracuyá, alcanzando en el año 2011 un valor FOB de \$3.085,94 miles de dolores, un valor significativo a niveles de comercio, pero así en el mismo año las exportaciones de concentrado de maracuyá fueron \$69.753,23 miles de dolores, logrando ser el jugo concentrado de mayor exportación de mercado ecuatoriano.

Logrando Ecuador ser el líder de la zona en el año 2010, con exportaciones de concentrado de maracuyá por el valor FOB de \$86.326.503 miles de millones de dólares, y en el año 2011 siendo el segundo mayor exportador de concentrado con un \$70.988.189 miles de dólares.

Cabe recalcar que la diferencia entre las exportaciones de Brasil fueron mayores en el año 2011 de jugo concentrado pero, la mayor parte de su producción es de otras frutas, más no solo maracuyá, a diferencia de Ecuador que el 96% de sus exportaciones de jugo concentrado son de maracuyá.

4.3 REVISIÓN DE LA LITERATURA

Para la realizar el estudio sobre Ecuador como país exportador de maracuyá, fue necesario armar un perfil con los datos más relevantes sobre esta fruta y sus principales indicadores de comercio exterior.

Así como citar autores como Adam Smith creador de la teoría de la ventaja absoluta en el año 1776, según la cual postula que algunos países producen mejor algunos bienes que otros, por lo cual se puede mejorar el bienestar de un país por medio del intercambio, de los bienes que no se poseen, por los bienes que son desarrollados con esta ventaja.

La ventaja absoluta va de la mano con la ventaja natural de cada país, esta ventaja natural es debido a factores intrínsecos de cada nación es decir tienen fácil acceso a materias primas, las condiciones climáticas son favorables, y la fuerza laboral está disponible, el clima de un país, por ejemplo el de Ecuador es favorable para la siembra de maracuyá, debido al clima cálido y semiárido de las costas ecuatorianas que hace perfecto para la siembra de la maracuyá acida de color amarilla, este factor puede ser considerado como una ventaja natural.

La ventaja comparativa desarrollada por David Ricardo en el año 1817, la cual expone que un país debe especializarse en los productos que produce con mayor eficiencia que otros productos, sin importar si otros países pueden formar los mismos productos de formas aun más eficiente.

Aunque esta teoría suene un poco incongruente es comprensible, si se analiza de la siguiente manera: Ecuador al poseer ventajas naturales y absolutas para desarrollar productos agrícolas, debe especializarse en lo que mejor pueda sin importar que otros países también lo hagan, el intercambio es fundamental en esta teoría, por que la demanda internacional no podrá ser solventada por un solo país y el resto de la producción podrá ser empleada para el intercambio de los productos que no son desarrollados con tanta eficiencia dentro del país.

Pro Ecuador una organización del estado que también aporta con reportes e investigaciones y estadísticas útiles para el análisis del mercado de la maracuyá. Aporto con un informe de primer nivel sobre la fruta de la pasión, la cual es una guía para el exportador de esta fruta, y una idea general del mercado interno y como se proyecta el producto hacia el mercado mundial mediante datos estadísticos.

Fruta de la Pasión Cía. Ltda. facilito documentos y datos estadísticos sobre la producción y exportación de jugo concentrado, además de invitarme a una visita a su planta, y varias entrevistas al Ing. José Aguilar Mora, Gerente General de la empresa y hombre que lleva mucho años en el negocio tanto de la siembra como exportación de maracuyá y sus derivados.

4.4. PROYECTO SIEMBRA DE MARACUYÁ

Como aporte a la investigación, a continuación se presenta un nuevo proyecto de siembra de maracuyá que tiene como objetivo defender porque Ecuador es un país predilecto para la siembra de esta fruta, y poner en marcha una iniciativa de parte de una empresa del sector privado, apostado a la maracuyá como un insumo de gran rentabilidad.

Tipo de empresa

Ecuanatropics S.A., es una compañía tipo sociedad anónima ecuatoriana fundada el 01 de Septiembre de 2011 e inscrita en el registro mercantil el 21 de Septiembre de 2011, tiene como su objeto principal la producción y venta de productos agrícolas.

Misión

Ofrecer a sus clientes servicios de alta calidad, precios competitivos, buscando la satisfacción de clientes y accionistas, cumpliendo con sus expectativas de producción y rentabilidad.

Visión

Buscar un buen posicionamiento en nuestro segmento de mercado objetivo, con el fin de consolidarnos como una empresa orientada a la excelencia, con personal capacitado, amable y dispuesto a servir a todos los clientes.

Objetivos del Proyecto

Los objetivos del proyecto son:

- Siembra , producción y venta de maracuyá

Objetivos Estratégicos

La intención es poder sembrar en las tierras que pertenecen a la empresa 360 hectáreas de maracuyá utilizando los mejores híbridos y materiales genéticos para obtener la mayor y mejor producción de maracuyá, dándole liquidez a la empresa para poder luego planificar el crecimiento de la misma.

La ejecución

La actual situación mundial, caracterizada por una creciente globalización, y cambios tecnológicos introducidos por las organizaciones exige a las empresas competir, esta es la meta permanente de los directivos de ECUANATROPICS. La competitividad aligera la consolidación de mercados, las reestructuraciones, y adquisiciones, con deseos de alcanzar escalas de operación y niveles de eficiencia que le permitan enfrentar el mercado con los niveles de siembra y producción que la empresa quiera tener.

Los precios de venta de la fruta fresca

Los bajos volúmenes de importación causan altos precios, los cuales por su parte reducen la demanda; ocasionando un círculo vicioso. La situación se dificulta todavía más para los que quieren aumentar el comercio de esta fruta, si se toma en cuenta que en los países industrializados no existe la costumbre de hacer jugos o agua de frutas frescas en las casas, debido a la inmovilidad y al problema de basura que genera.

La variación en los precios en los mercados de destino está en función de los costos de transporte y la distancia al mercado final.

1. Producto

El fruto de la maracuyá es el producto objeto de nuestra actividad productiva

2. Precio

El precio del maracuyá como casi todos los comodities ha tenido variaciones bastante amplias durante algunos años, pero dado el incremento sostenido de la demanda de esta fruta el precio se ha estabilizado, estando en promedio en 0.25 dólares el kilo (pagado a ese precio en hacienda).

3. Plaza

Nuestra fruta será vendida a los principales compradores de esta fruta en el país, que son los supermercados y los procesadores de la fruta.

Principalmente a Fruta de la Pasión, con la que se tiene un preacuerdo de venta, compañía industrializadora y exportadora de concentrado de maracuyá.

4. Zona de influencia del proyecto

La zona de influencia del proyecto lo constituye el lugar en donde se instalará la plantación, esto es en la vía a la costa. En esta región que aún es poco explotada agrícolamente, nuestra empresa generará varias fuentes de empleo directo e indirecto.

5. Comercialización

La comercialización la realizaremos de forma directa con los compradores, sean estos supermercados o procesadores de la fruta

6. Posibilidades del proyecto

El gobierno actual tiene como misión fomentar la producción local y disminución de importaciones de bienes. Por lo tanto la ejecución de este proyecto no solo cumple con dicha misión sino que también promueve la exportación del producto. Por lo tanto, es factible la ejecución de este proyecto

CAPITULO V – CONCLUSIONES

5.1. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo era armar un perfil de Ecuador como país exportador de maracuyá y de su principal producto derivado, el jugo concentrado de maracuyá, recopilando y analizando los indicadores principales de comercio exterior y las principales antecedentes y características de esta fruta, para conseguir un análisis de las oportunidades de inversión, debido a la falta de recopilación de textos informativo acerca de la fruta de la pasión en nuestro país.

Utilizando fuentes de estadísticas sobre el mercado mundial de maracuyá, además de diferentes folletos y textos sobre la fruta y sus ciclos pudimos armar un perfil, de cómo se está desarrollando el mercado ecuatoriano de la maracuyá, así mismo realizando entrevistas a expertos del tema.

1. Ecuador, respecto a los competidores de la zona de Latino América posee la ventaja absoluta de poseer tierras óptimas y fértiles para la siembra de maracuyá durante todo el año.
2. El análisis de la ventaja comparativa demuestra que Ecuador es el líder mundial de exportación de jugo concentrado de maracuyá, esto refleja su nivel de competitividad frente a rivales de la zona y que la especialización es un factor fundamental para este logro.
3. El presente estudio va acompañado de una emprendimiento PYME en la provincia de Santa Elena de siembra de maracuyá.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Ampliar los canales de comercialización directa con los mercados finales.
2. Existen estudios que indican el potencial de producción de maracuyá en Ecuador hasta 250.000 tons/año. Aplicando investigación y tecnología en la producción de fruta fresca y jugo concentrado, podemos llegar a ser líder mundial.
3. Acceso a créditos PYME es un factor clave para el desarrollo del sector productivo, siendo un generador de fuentes y riqueza para el Ecuador.

Bibliografía

- Instituto Interamericano de cooperación para agricultura, IICA. (2005). Documento técnico para la competitividad de frutas tropicales. Recuperado de <http://www.slideshare.net/janoac/documento-tecnico-papaya-mango-maracuya>
- Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial, CIESTAAM. (1996). Mercado mundial de la maracuyá. Recuperado de http://sisav.valledelcauca.gov.co/CADENAS_PDF/HORTOFRUTICOLA/Maracuya2.pdf
- Lorena León, C. M. (s. f.). Maracuyá. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/39569292/MARACUYA-LORENA-LEON>
- Manual del exportador de frutas y hortalizas. C. M. (s. f.). Granadilla golden passion fruit normas técnicas. Recuperado de <http://interletras.com/manualCCI/Frutas/Granadilla/Calidad01.htm>
- Centro de exportación e inversión de la republica dominicana, CEI-RD. (s. f.). Perfiles de producto. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/68379438/Cultivo-de-La-Pina>
- Elizabeth de Sperisen, C. M. (2004). Estudio “oportunidad de negocio” maracuyá. Recuperado de <http://www.slideshare.net/janoac/maracuya-spanish>
- Prada, A. (2010, Agosto 14). De: Cultivo productos de lujo. Recuperado de <http://cultivodeluloiesilvaniagigant-ut546.blogspot.com/>
- Manual del exportador de frutas y hortalizas. C. M. (s. f.). Pitaya normas técnicas. Recuperado de <http://interletras.com/manualCCI/Frutas/Pitaya/calidad02.htm>
- Diaz, M. (2010, Septiembre 21). De: Resumen de la norma de rotulado. Recuperado de <http://elmangotropical.blogspot.com/>
- Rebaza, A. C. M. (s. f.). Aspectos logísticos del rotulado. Recuperado de <http://www.slideshare.net/negociador10/expo-cacao>
- Gobierno del estado de colima (s. f.). Maracuyá perfil comercial. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/37432839/maracuya>

- Vera, R. Análisis de la cadena de maracuyá en el cantón Muisne (2006). Recuperado de http://www.asocam.org/biblioteca/ACT_255.pdf
- Anónimo. Definición de agricultura (s. f.). Recuperado de <http://definicion.de/agricultura/>
- Anónimo. Definición de fitosanitario (s. f.). Recuperado de <http://www.deperu.com/diccionario/significado.php?pal=fitosanitario>
- Comisión Europea, comisión comercial de comercio. (s. f.). El sistema de preferencias arancelarias de la comisión europea. Recuperado de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/march/tradoc_116449.pdf
- Diario Hoy. Maracuyá domina al mundo. (1998, Septiembre 15) Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/maracuya-domina-el-mundo-98995.html>
- Sistema de inteligencia de mercados, SIM. (s. f.). Perfil del producto maracuyá. Recuperado de http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005113142731_perfil_producto_Maracuya.pdf
- Piu Deza, H. Concepto de institucionalidad. (2004). Recuperado de http://www.amazonconservation.org/pdf/redd_Institutions-Hugo_Che_Piu.pdf
- Sin Autor. Producción de maracuyá C. M. (s. f.). Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos58/produccion-maracuya-peru/produccion-maracuya-peru2.shtml#xproducc>
- Ross Watson, R. Oral administration of the purple passion fruit peel extract reduce wheeze and cough and improves shortness of breath in adults with asthma. (2007, Julio 11) Recuperado de [http://www.nrjournal.com/article/S0271-5317\(08\)00018-3/abstract](http://www.nrjournal.com/article/S0271-5317(08)00018-3/abstract)
- Organización mundial de comercio. Los principios del sistema de comercio (s. f.). Recuperado de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

