CADENA LOGISTICA DE EXPORTACION DE LA PAPAYA

CAPITULO I

1.1 INTRODUCCION

Ecuador exporta 69 tipos de frutas, categorizadas en diferentes partidas arancelarias, principales frutas además del banano: mango, piña, maracuyá, papaya**,** melón, guayaba, limón, frutillas, entre otras.

El ingreso de las frutas ecuatorianas a los mercados internacionales, ha sido una dura tarea, debido a la falta de tecnología, financiamiento, promoción, infraestructura y conocimientos técnicos para sembrar, mantener, comercializar y distribuir las cosechas; muchas empresas ecuatorianas pierden competitividad internacional, debido al desconocimiento de cómo poder cumplir con las exigencias y normativas de los mercados demandantes de frutas; por lo tanto es necesario implementar metodologías eficientes, que busquen mejorar los procesos que forman parte del sector productor de frutas.

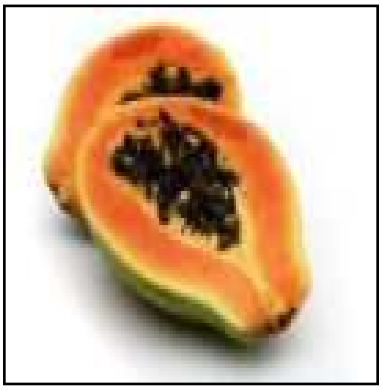
A pesar de este entorno, nuestro país cuenta con algunos sectores cuyos productos tienen potencial para ingresar en los mercados internacionales, uno de ellos es el sector productor de papaya, el mismo que para incrementar la cuota de mercado ya lograda, deberá suprimir dificultades relacionadas a la distribución, transportación y formación de canales de comercialización.

Para el Ecuador el ingreso a un proceso de apertura comercial en lo que respecta a los productos no tradicionales tales como la papaya ha significado un crecimiento de saldos netos positivos de la balanza comercial agropecuaria.

1.1.1 Antecedentes

Los diferentes tipos de climas permiten el cultivo de una amplia variedad de productos agrícolas, siendo una gran ventaja y oportunidad de desarrollo de la agroindustria en el país.
La papaya en el Ecuador es un producto de mucha tradición, aunque su cultivo a gran escala para la exportación no ha alcanzado aun gran nivel. La papaya de variedad criolla tiene una amplia tradición de cultivo en los pequeños productores, actualmente la papaya hawaiana solo sunrise, es la variedad principal que se destina para la exportación.

Papaya Variedades: Solo (Hawaina).



Fuente: RILESA

Descripción del producto

Nombre: Papaya
Otros nombres: Sweet papaya, Papayabaum, Papayer, Papaio
Familia: Papayáceas Curcubitáceas

Nombre científico: Carica papaya L

Categorías: Fruta

Variedades: Solo (Hawaina). Sunrise (Sunrise Solo), Sunset (Sunset Solo), Vista Solo, Waimanalo (Waimanalo Solo, X-77), Kamiya, Mexican Red, Mexican Yellow.

Las variedades hawaianas son encontradas comúnmente en supermercados, poseen forma de pera (periformes). Pesan cerca de una libra cada unidad y tienen generalmente cascara amarilla en su estado inmaduro,la pulpa es anaranjada o rosado brillante, sus semillas son negras pequeñas arracinadas en el centro.

- Temporada de cultivo

La temporada de cultivo de la papaya se da por ciclos, de esta manera se puede llevar un Control eficaz del desarrollo de la plantación durante el primer año. El inicio de la Cosecha ocurre en el segundo año. A partir de entonces, la temporada de cosecha de esta Fruta es a lo largo de todo el año. La vida económica del cultivo es de tres años incluido el año de desarrollo.

- Características botánicas y origen de la papaya.

El nombre científico de la papaya es Carica Papaya, fruta que pertenece a la familia de Las Papayáceas Cucurbitáceas, según Linneo. Es una planta frutal genuina del trópico. La papaya es nativa de las planicies de

Centroamericana pulpa, de color amarillo- naranjo a rojo, es firme y de sabor dulce en las principales variedades comerciales. La forma, el tamaño, el color y el sabor del fruto varía considerablemente dependiendo de la variedad.

Las papayas se conoce por varios nombres: papaw, lechosa, mamoneiro ,zapote y fruta bomba, es originaria de América tropical(de México o Centroamérica), aunque actualmente se encuentra distribuida en los trópicos y sub trópicos del mundo.

Cuadro 1.1: Composición nutricional

Componentes	Contenido de 100 g de parte comestible	Valores diarios recomendados (basados en una dieta de 2000 calorías)
Calorías	23 - 25	
Carbohidratos	6.17 - 6.75 g	300 g
Ceniza	31 - 66 g	
Fibra cruda	0.50 - 1.30 g	25 g
Grasa total	0.50 - 0.96 g	66 g
Humedad	85.9 - 92.6 g	
Proteína	0.34 - 0.81 g	
Acido ascórbico	35.50 - 71.30 mg	60 mg
Calcio	12.90 - 40.80 mg	162 mg
Fósforo	5.30 - 22.00 mg	125 mg
Hierro	0.25 - 0.78 mg	18 mg
Lisina	15 - 16 mg	
Etionina	1 mg	
Niacina	227 - 555 mg	20 mg
Riboflavina	0.24 - 0.58 mg	1.7 mg
Tiamina	0.21 - 0.36 mg	
Triptofán	4 - 5 mg	
Vitamina A	700 IU	5000 IU

Fuente: Profiagro

- Beneficios nutritivos

El látex de la planta y frutos verde de papaya contienen dos enzimas proteo líticas, papaína y chimo papaína; la papaína es la enzima digestiva por excelencia, muy apreciada por sus atributos de recubrir el estomago y facilitar la digestión al romper las cadenas proteicas; en otros beneficios. Unos de los usos comerciales más conocidos de la papaína es en la elaboración de suavizadores de carne para uso domestico. También se inyecta esta enzima en el ganado antes de faenarlo para suavizar su carne. La enzima es muy apreciada en la industria cosmética y farmacéutica. En esta última, resalta su ultima utilización en medicinas para la digestión, disolver membranas en difteria y reducir la hinchazón, fiebre y adhesiones post cirugía.

- Agroecologia

En Ecuador existen extensiones considerables con aptitud para la producción de papaya, en las zonas tropicales y subtropicales de clima y suelo, algunas de las cuales ya se está desarrollando el cultivo.

- Clima: Cálido, húmedo, subtropical ;
- Temperatura: 23-28 c
- Heliofania(luminosidad):1500 horas anuales;
- Humedad:90% a 100%
- Pluviosidad:900-1000 mm;
- Altitud:0-600 msnm;
- Formación ecológica: Bosque seco húmedo(bs-h) y muy húmedo premontano; bosque seco(bs) y húmedo tropical(bh-t);

- Requerimientos edáficos:

Requerimientos edáficos

- Textura: Franca, Franco areno- arcilloso; estructura friable, de fácil drenaje, buen contenido de materia orgánica;
- Tipo de suelo: Textura Franca, franco arenoso, estructura permeable, de fácil drenaje, buen contenido de materia orgánica;
- Acidez:Ph5.5-6.5;

1.1.2. Definición de problemas actuales

La exportación de la papaya ecuatoriana es un reto difícil para muchos productores debido a las nuevas tendencias comerciales, cambios científicos, tecnológicos de la agricultura y altas exigencias de los mercados internacionales en lo que respecta a requerimientos técnicos y sanitarios de los países importadores de esta fruta, a pesar de contar con productos de gran peso, el país no ha logrado implementar reales estrategias comerciales que le permitan aprovechar de su condición de líder en estos mercados, la promoción de exportación de la papaya ha sido en algunos casos dispersa y limitada.

Generalmente se cumplen muchos de los requerimientos, exigidos por los mercados internacionales, pero aun así es necesario hacer de cada actividad relacionada con la exportación de papaya, verdaderos procesos eficaces y eficientes.

Uno de los procesos, cuya deficiencia, incide en mayor magnitud en los resultados comerciales con los mercados internacionales ya establecidos, es el logístico; ya que de la agilidad y fiabilidad de las cadenas de abastecimientos y comercialización dependen en gran medida el desarrollo y crecimiento de las exportaciones de esta fruta no tradicional en el Ecuador.- por lo tanto nuestro estudio se centrará en las Provincias del Guayas y Santa Elena, que aportan entre el 50 % y el 70% de su producción a las exportaciones ecuatorianas de la papaya.

Ecuador junto con otros países de la América tropical, poseen dentro de sus territorios recursos naturales vegetales, diferentes especies, frutícolas propias de la región como son las cucurbitáceas, sapotádeas etc. Las mismas que han sido tomadas poca atención por parte de los inversionistas agrícolas, pero debido a la creciente y gran aceptación que tienen en los mercados internacionales, pasaran a formar partes de los principales rubros de exportación de productos no tradicionales en el Ecuador

1.1.3. Importancia del tema

El presente estudio permitirá conocer las diferentes fases de la Cadena Logística de Exportación de la Papaya, tiempo de tránsitos, la evolución en las exportaciones, costos, acuerdos estratégicos, términos de negociación, nivel de uso de la tecnología y la posición competitiva de nuestro país en este sector, con respecto las economías internacionales.

1.1.4. Alcance del trabajo

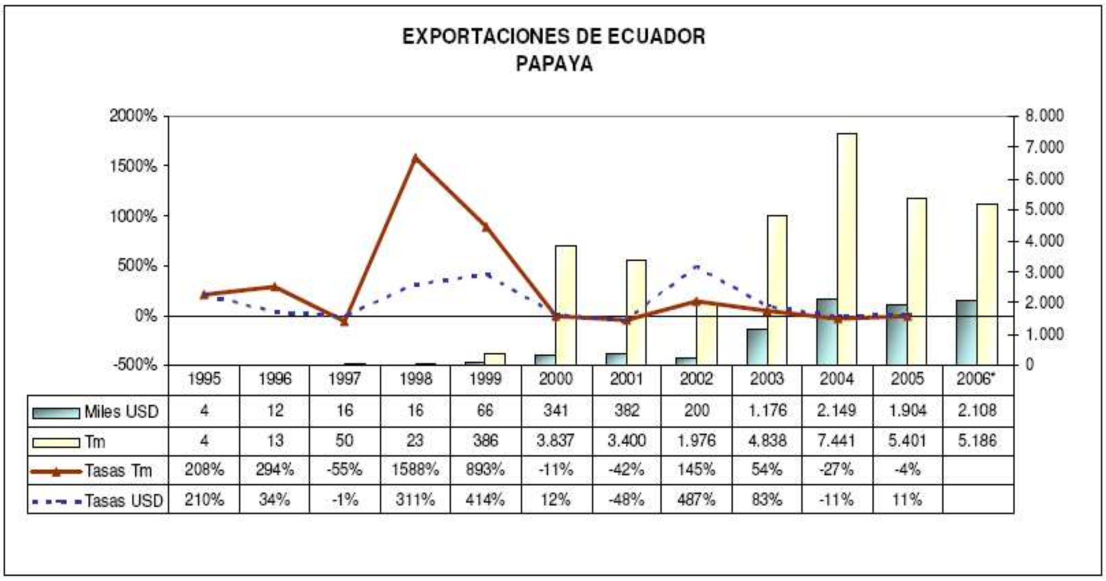
Determinar la situación actual de la Cadena de Exportación de Papaya en el Ecuador, incidencia en el desarrollo productivo de la Provincia de Santa Elena, analizar la Oferta Ecuatoriana de la Papaya, analizar la Demanda Internacional de la Papaya

1.2. EXPORTACIONES ECUATORIANAS

1.2.1. Evolución de las exportaciones ecuatorianas y de la provincia de Santa Elena.

La papaya es una fruta destinada en particular a satisfacer la demanda interna; sin embargo una parte de la producción se dirige a los mercados internacionales, destacándose que el Ecuador presenta una tendencia variable entre 1995 y 1996 (Anualizado, con datos a septiembre del 2006), aparentemente en el 2006 se redujo 215 Tm. Comparándola con el 2005 que registro un volumen de 5.401 Tm , a pesar de esto el ingreso para los exportadores fue superior en el 2006, esto debido a un menor precio , USD 2.1 MM, USD 0.2 MM más que el 2005. El sector exportador denota un dinamismo, totalmente variable a lo largo del periodo analizado, con tasas de crecimiento positivas en varios años, pero de igual forma se observan decrecimientos en otros.

Figura: 1. A



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Miles USD	4	12	16	16	66	341	382	200	1.176	2.149	1.904	2.108
Tm	4	13	50	23	386	3.837	3.400	1.976	4.838	7.441	5.401	5.186
Tasas Tm	208%	294%	-55%	1588%	893%	-11%	-42%	145%	54%	-27%	-4%	
Tasas USD	210%	34%	-1%	311%	414%	12%	-48%	487%	83%	-11%	11%	

Fuente: BCE, www.ecuadorexporta.org

En el año 2001 nuestro país exportó en valor FOB 381.67(miles de US$) con un decremento en el 2002 al exportar en valor FOB 200.19(miles de US$) pero un importante in cremento en sus exportaciones en el 2003 al alcanzar el valor FOB 1.175.94(miles US$), en el 2004 exportó 2,149.14(miles US$), en el año 2005 1,904.15 valor FOB y en el 2006 un notable incremento al alcanzar un valor FOB de 2.241.92(miles US$).

En el 2008 la Provincia del Guayas tiene una producción 320 has actualmente se encuentran sembradas 450 has aproximadamente.

En el 2008 la Provincia de Santa Elena tuvo una producción total de 120 has de las cuales el 84 has (70%) fueron destinadas para la exportación y el otro 30% fueron destinadas para el consumo local.- actualmente se encuentran sembradas 300 has aproximadamente de forma escalonada de tal forma poder responder a la creciente demanda de esta fruta en los mercados internacionales.

1.2.2. Principales destinos de las exportaciones de las Provincias

En lo referente a la composición de las exportaciones por destino (país), las ventas de papaya del Ecuador se destinan principalmente a satisfacer la demanda de Alemania, con el 31%, seguido por España con el 27%, Holanda 23% y Canadá 16% es decir, básicamente la papaya está siendo exportada a Europa.

Principales lugares donde siembran papaya

Figura: 1.B

Comunas de Provincia de Santa Elena

Fuente: AGROTRASVASE

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

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

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

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

1.2.3 Tratados de libre comercio con los principales clientes

Acceso a mercados privilegiados:

Acuerdos Comerciales (CAN, MERCOSUR, ACE 32 con Chile)
Preferencias Arancelarias (SGP Andino, ATPDEA, ALADI)
La Unión Europea es el principal socio y bloque destino de las exportaciones no petroleras de Ecuador

Estados Unidos es un mercado que en la actualidad se está exportando e introduciendo la fruta y llegando a acuerdos para exportarla en mayor proporción.

Comunidad Andina es un bloque al que exportamos a parte de frutas vehículos, etc.

El Mercosur es el bloque con mayor tasa de crecimiento en lo que tiene que ver con las exportaciones no petroleras.

Cuadro: 1.2

DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS NO PETROLERAS POR BLOQUES COMERCIALES							
PAIS	2005 VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2005/ 2004	2006 VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2006/ 2005	2007 VALOR FOB (MILES USD)	%VARIAC 2007/ 2006	%PARTICIP 2007
UNION EUROPEA	1,284,733	22.74	1,490,915	16.05	1,729,143	15.98	31.03
ESTADOS UNIDOS	1,239,553	10.56	1,442,999	16.41	1,257,145	-12.88	22.56
CAN	739,481	28.6	1,199,071	62.15	1,197,164	-0.16	21.48
ALADI	945,808	26.99	1,440,563	52.31	1,498,303	4.01	26.89
MERCOSUR	67,917	13.8	74,613	9.86	115,709	55.08	2.08
MCCA	32,238	1.64	43,262	34.2	47,804	10.5	0.86
CARICOM	64,218	907.04	8,119	-87.36	8,973	10.53	0.16

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: CORPEI - CICO

1.2.4 Marco regulatorio ecuatoriano para estas exportaciones

Procedimientos para exportar desde el Ecuador

Declaración de exportación

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

Documentos a presentar

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Documento de Transporte.

Trámite

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

Fase de Pre-embarque

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

Fase Post-Embarque

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

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

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

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

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

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

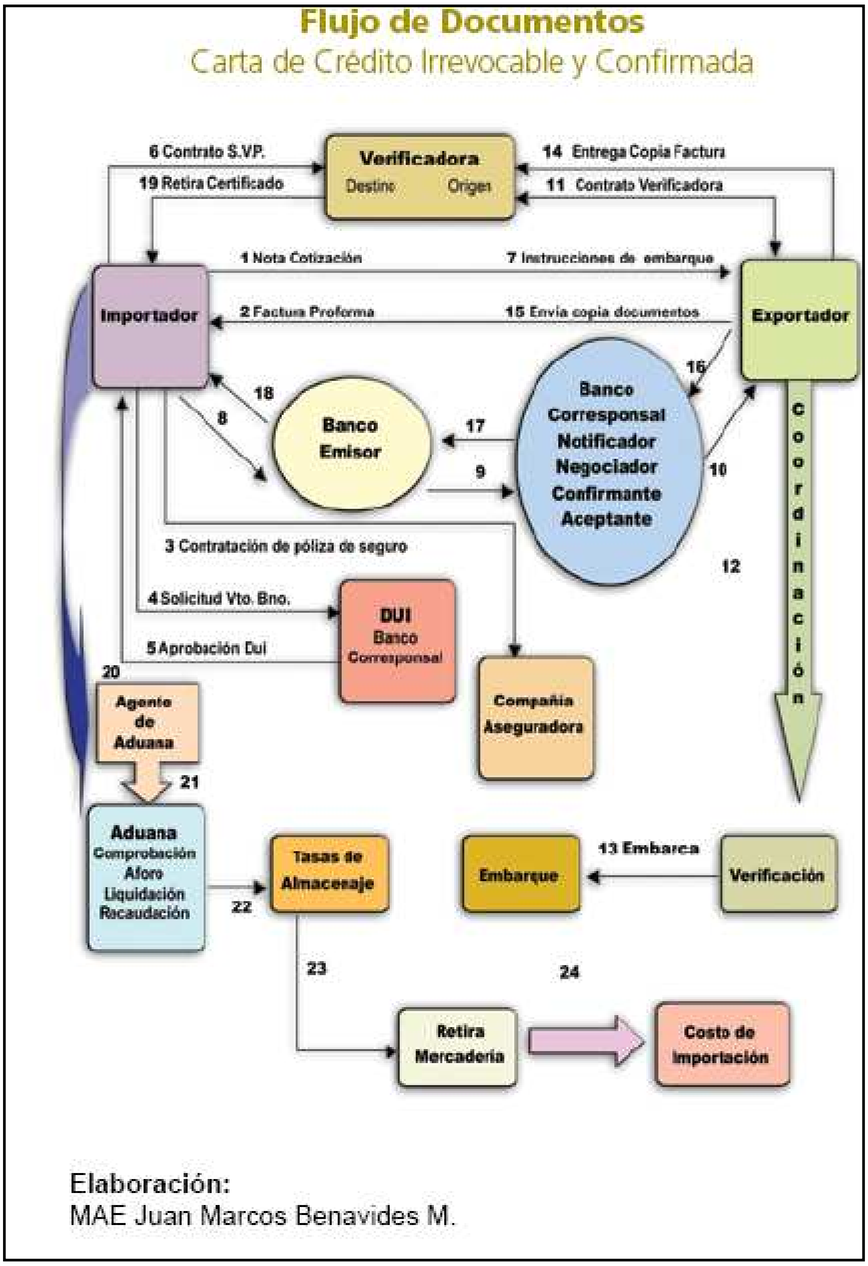
Agente Afianzado de Aduana

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:
• Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
• Para los regímenes especiales.

Figura:
1.C

Fuente:www.aduana.gov.ec

FIGURA: 1.D


Flujo de Documentos
Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada
6 Contrato S.V.P.
19 Retira Certificado
Verificadora
Destino
Origen
14 Entrega Copia Factura
11 Contrato Verificadora
1 Nota Cotización
7 Instrucciones de embarque
Importador
2 Factura Proforma
15 Envía copia documentos
Exportador
16
18
8
Banco
Emisor
17
9
Banco
Corresponsal
Notificador
Negociador
Confirmante
Aceptante
10
Coordinación
3 Contratación de póliza de seguro
12
4 Solicitud Vto. Bno.
DUI
Banco
Corresponsal
5 Aprobación Dui
20
Agente
de
Aduana
Compañía
Aseguradora
21
Aduana
Comprobación
Aforo
Liquidación
Recaudación
Tasas de
Almacenaje
22
Embarque
13 Embarca
Verificación
23
24
Retira
Mercadería
Costo de
Importación
Elaboración:
MAE Juan Marcos Benavides M.

Requisitos para ser Exportador en la ADUANA

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web de la Corporación Aduanera (CAE).
- El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:
    - Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

1.2.5. Zonas y tasas de producción

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

-Manabí (Portoviejo y Chone)

-Guayas (Yaguachi)

- Santa Elena (San Rafael, Chanduy, Río Verde)

- Santo Domingo (Via Quevedo)

- Los Ríos (Vía a Quevedo)

-El Oro (Huaquillas)

- Esmeraldas (Quininde y san Lorenzo)

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

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

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

Tasas de producción

De acuerdo a las estadísticas de producción del 2005, la provincia de Manabí, dispone del mayor hectareaje a nivel nacional, con 958 has sembradas, seguido por pichincha con 610 has y los ríos con 563 has. En relación a nivel de producción, Manabí mantiene el primer lugar con 12.459Tm, Pichincha 9.128Tm. y los ríos 6.608 Tm. Por su parte, en relación al nivel de rendimiento, Pichincha con 14.96 Tm/Ha es la zona mas productiva del ecuador, seguido por Carchi con 14.33 Tm/Ha y Cañar con 14.17 Tm/Ha.

1.3. SISTEMA DE TRANSPORTE

1.3.1 Transporte interno

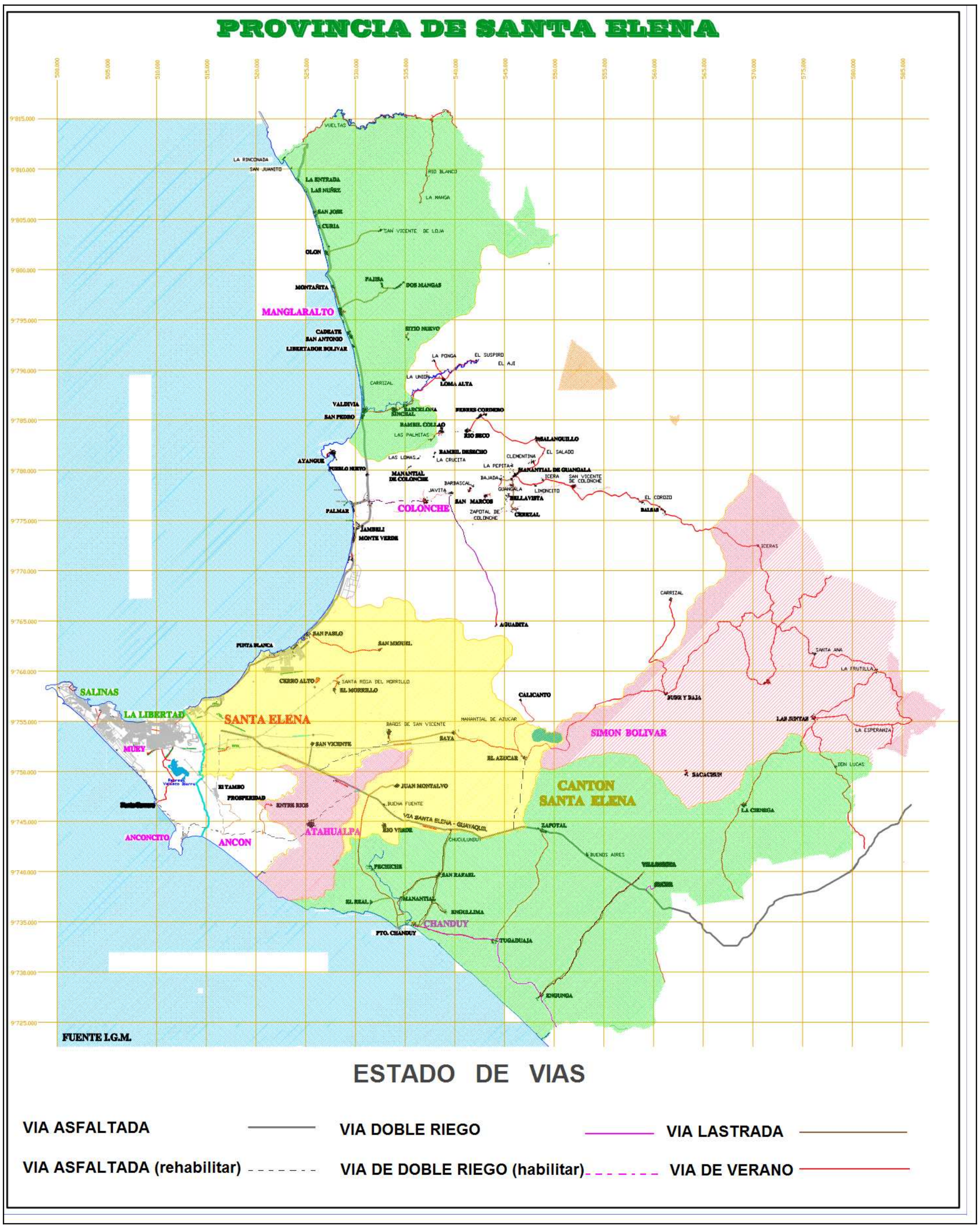
El transporte terrestre interno en la Provincia de Santa Elena, es regular como en cualquier otra provincia, de hecho cuenta con transportación urbana y interprovincial, de carga liviana y pesada, teniendo de esta manera muchas alternativas de transportación la comunidad peninsular.

1.3.1.1 Características de la red vial

La Provincia de Santa Elena, cuenta con una red vial estable principalmente la vía Santa Elena Guayaquil que es una vía de 1er orden (vía construida de hormigón armado y capa gruesa de asfalto), vías de 2do orden(solo con capa de asfalto), vías de doble riego, vías lastradas(via habilitada solo con cascajo) y vías de verano(pequeños caminos alternativos).

Tanto los tres Cantones de la Provincia como lo son Salinas, La Libertad y Santa Elena, cuentan con vías asfaltadas y especialmente en el Cantón Santa Elena donde se encuentran las Parroquias y comunas productoras de papaya para la exportación cuentan con vías de doble riego, vías lastradas y vías de verano estables que se conectan con la vía principal de Santa Elena-Guayaquil, permitiendo transportar cargas, frutas, fluídamente.

Figura: 1.E



Fuente: PREFECTURA DE SANTA ELENA

1.3.1.2 Costos unitarios del transporte

El aumento de las tarifas de los fletes se refleja en recargos que se hacen bajo el rubro Bunker Adjustment Factor o BAF. Este depende mucho de cómo se mueva el precio del petróleo.

A más de los costos de los fletes navieros, el sector exportador siente preocupación por las tarifas que manejan actualmente las terminales portuarias.

Los precios que aplican los puertos se han incrementado, especialmente desde que comenzó la concesión de la terminal de Guayaquil

Como ejemplo, los exportadores anotan el THC (Terminal Handling Charge, o cargo por manipuleo de la terminal), que antes costaba $ 35 por contenedor. Ese rubro hoy cuesta más de $ 100. A ello se suma el cargo de movimiento de contenedores, que no se cancelaba, y que ahora vale $ 50.

Contecon, operadora del puerto, indica que el tema de tarifas fue materia de debate al inicio de la concesión, hace más de un año, y quedó soportado con argumentos. “Los techos permitidos (tarifas máximas) que cobra la concesión a sus usuarios fueron fijados por la Autoridad Portuaria en base a un estudio detallado y fue demostrado que son valores justos de mercado”.

Entre los cargos locales que deben pagar los exportadores se encuentran el manipuleo de contenedor vacío en el depósito, emisión de conocimiento de embarque, manipuleo dentro del puerto, y otros adicionales que se cancelan a la naviera o terminal portuaria.

Cuadro: 1.3

Destino: New York-USA
Ruta: Guayaquil – Miami – New York
Unidad: Un contenedor de 40 pies refrigerado

FLETE:	USD. 4950
RECARGO (THC):	USD. 105
RECARGO (EECHO):	USD. 30
RECARGO (B/L):	USD. 30
RECARGO (SELLO):	USD. 10

TOTAL FLETE:	**USD. 5.125**

* Los costos mencionados son en origen (Puerto Guayaquil)
* Más recargos en destino.
* Válido por 30 dias

Destino: Rótterdam-Holanda
Ruta: Guayaquil – Rótterdam
Unidad: Un contenedor de 40 pies refrigerado

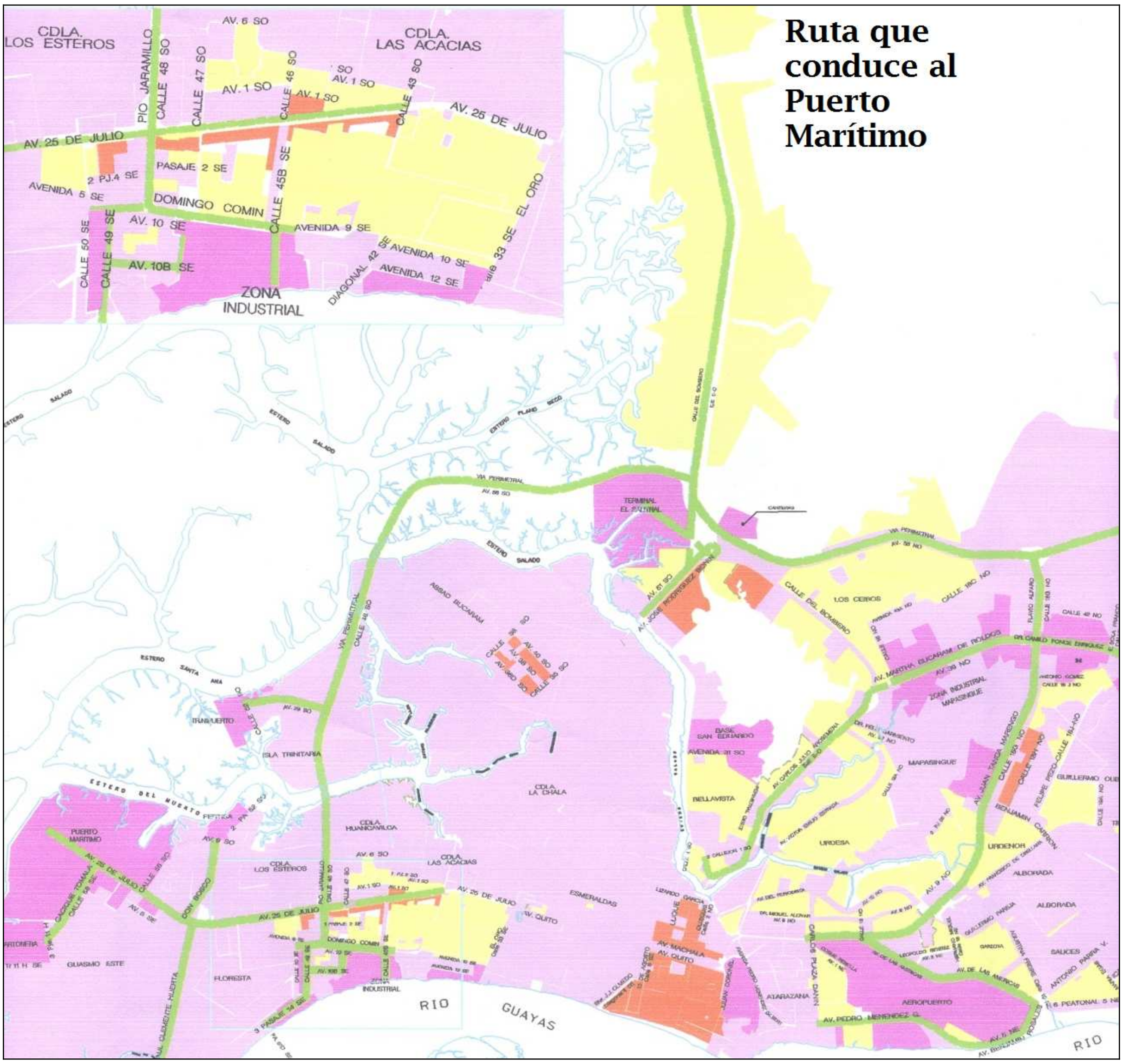
FLETE:	USD. 4600
RECARDO (THC):	USD. 105
RECARGO (EECHO):	USD. 30
RECARGO (B/L):	USD. 30
RECARGO (SELLO):	USD. 10

TOTAL FLETE:	**USD. 4.775**

FUENTE: CONTECON

FIGURA 1.F

Ruta con destino al Puerto Marítimo de Guayaquil



Fuente: MUNICIPIO DE GUAYAQUIL

1.3.2 Transporte Internacional

1.3.2.1 Tiempos de transportes por ruta

Para exportar hacia Estados Unidos, un contenedor se demora en el viaje marítimo un promedio de 12- 14 días, y hacia la Comunidad Europea un promedio de 20 días.

Desde Ecuador los barcos salen varias veces por semana al puerto de destino, debiendo de completar la mayor cantidad de contenedores posibles hasta el día que parte el barco hacia el destino final.

CAPITULO II

2.1.ESTRUCTURA TEORICA

2.1.1 Metodología de Logística de exportación

Cadenas logísticas de exportación de frutas y desarrollo local en el sureste de México

Cadenas logísticas de exportación de frutas y desarrollo local en el sureste de México en su trabajo muestra las diferentes fases de su cadena logística, involucrando el desarrollo de nuevas tecnologías e innovación para poder comercializar sus frutas a otros mercados internacionales, desarrollando nuevas estrategias de comercialización y mejorando su cadena logística de distribución y cumpliendo con las diferentes exigencias de los países de destino.

2.1.2 Metodología de Producción del producto

Perfiles de producto y promoción de exportaciones de mercados (Corpei)

Corpei en su publicación fomenta la exportación y promoción de frutas, como el caso de la papaya a otros mercados internacionales, requerimientos, exigencias de los mismos. También incluye los diferentes pasos para la exportación los productos no tradicionales, cooperación con instituciones nacionales y extranjeras, estadísticas de la evolución de las exportaciones y la forma de apertura nuevos mercados.

.

2.1.3 Metodología de Costos de transporte interno

Estudio de prefactibilidad de Profiagro.

Programa fitosanitario para el agro para la mitigación de barreras técnicas de acceso al mercado de EEUU.

Este trabajo muestra las etapas de la cadena productiva de la papaya en lo todo lo que tiene que ver desde las semillas, siembras, tratamientos técnicos para obtener este fruto, involucrando sus costos de producción y, costos logísticos y otros costos relacionados a esta actividad, mostrando los diferentes escenarios, que evaluarán los inversionistas locales y sus diferentes requerimientos para exportar hacia los EEUU.

2.2. ANALISIS DE MERCADO

2.2.1 Análisis de la Oferta

Los países desarrollados tales como Brasil, Indonesia y México y los en vía en desarrollo son importantes proveedores del mercado mundial de frutas tropicales, cifras de orígen subtropical y cítricos, alcanzando una producción con volúmenes cercanos a 6.5 millones toneladas

Cuadro 2.1: Principales productores de papaya a nivel mundial

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Brasil	1489,32	1597,7	1714,59	1612,35	1573,82	1573,819
Nigeria	748	755	755	804,38	834,04	759
India	700	700	700	750,63	783,38	783,383
Indonesia	500,57	605,19	626,75	732,61	646,65	548,657
México	873,46	876,15	955,69	787,66	709,48	805,672
Congo,	206,22	210,31	212,18	214,07	215,98	217,9
Etiopia	223	226	230,54	246,89	259,17	259,174

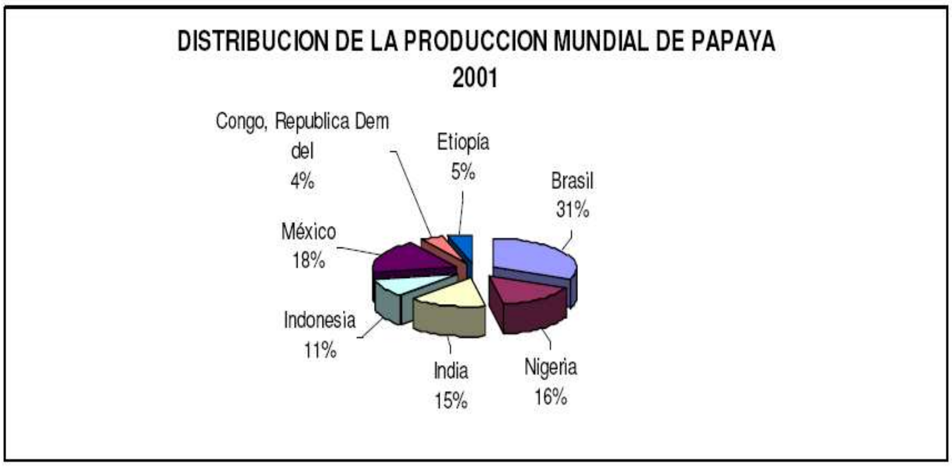
Fuente:Corpei

El productor mas grande de papaya a nivel mundial es Brasil con 1573.82 (1000 toneladas) en el año 2005, seguido por Nigeria con una producción de 834.04 (1000 toneladas) y India con 783.38 (1000 toneladas) respectivamente.

Análisis de los principales países productores de papaya

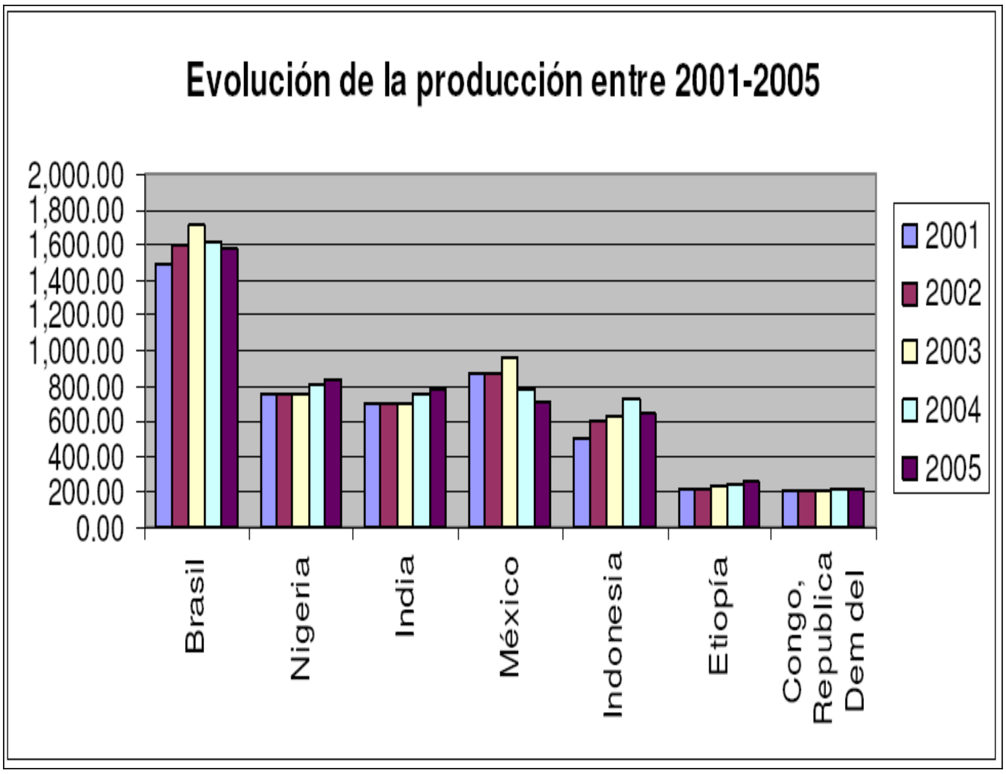
Como se observa en el gráfico Brasil participo con 31% de la producción total mundial, segundo el país de México con el 18%, Nigeria 16%, Indonesia 11%. Y así sucesivamente desde el 2001, por consiguiente estos son los siete mayores productores a nivel mundial.

Figura: 2.A



Fuente: FAOSTAT

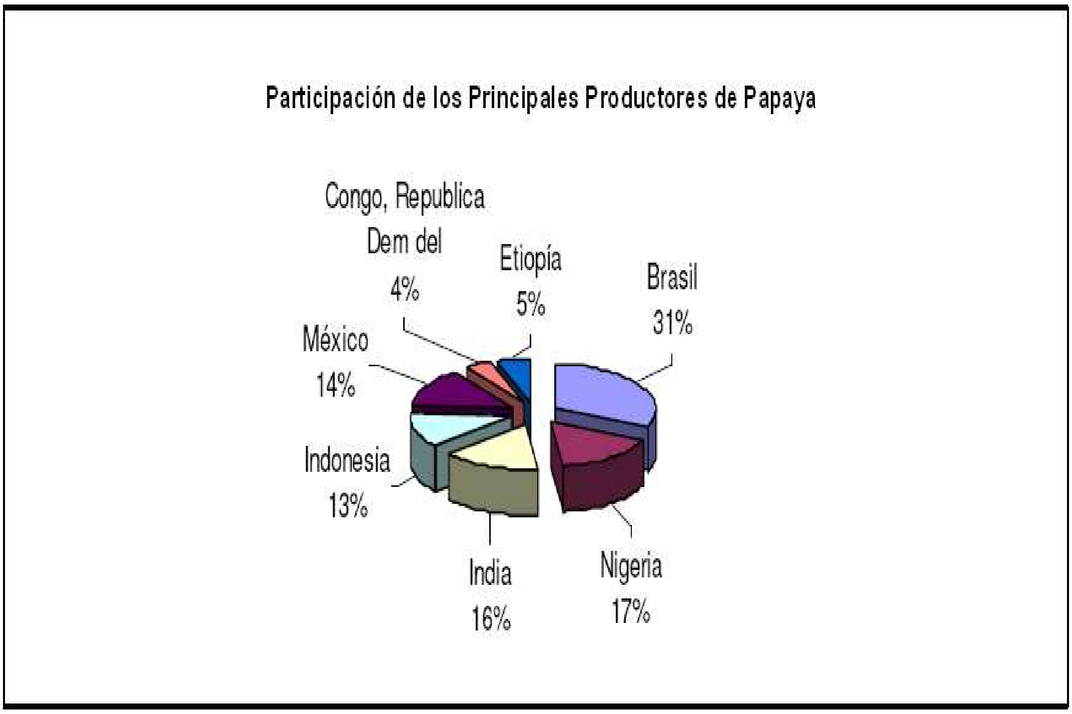
Figura: 2.B



Fuente: FAOSTAT

Luego en el 2005 Brasil sigue siendo el principal productor con el 31%, Nigeria con el 17% y India con el 16%, Indonesia con el 13% y así sucesivamente

Figura 2.C



Fuente: FAOSTAT

Figura 2.D

Fuente: FAOSTAT

Cuadro 2.2 Producción Mundial de Papaya

PRODUCCION MUNDIAL
2006

Posición	Toneladas	
1	Brasil	1,573,819
2	México	805,672
3	India	783,383
4	Nigeria	759,000
5	Indonesia	548,657
6	Etiopía	259,174
7	Congo, Republica Dem del	217,900
8	Perú	171,055
9	Filipinas	157,269
19	Ecuador	42,796
	Total	4560484

Fuente:FAO

Como podemos ver en el 2006 Brasil tuvo una producción de 1573.819, México con 805.672, India 783.383, Nigeria 759,000. y Ecuador en este año del 2006 se ubicó en el puesto 19, y así sucesivamente. Brasil produce el 24% a nivel mundial, México con el 12%, India con el 12%, Nigeria con el 12% y Ecuador con el 1%.

2.2.1.1 Principales exportadores

En esta tabla tenemos los principales exportadores mundiales de papaya.

Cuadro: 2.3 Principales Exportadores Mundiales de Papaya.

Posición	Exportadores	Valor 2006 en miles de US$	Valor 2005 en miles de US$	Valor 2004 en miles de US$	Valor 2003 en miles de US$	Valor 2002 en miles de US$
1	México	63,021	63,153	72,722	44,122	28,989
2	Brasil	30,331	30,638	26,563	29,214	21,624
3	Estados Unidos de América	17,126	17,302	15,917	14,243	13,604
4	Malasia	13,960	15,518	21,893	26,528	26,300
5	Francia	3,484	3,282	2,806	1,214	2,153
6	Bélgica	2,296	2,579	3,006	693	1,054
7	Ecuador	2,242	1,902	2,057	1,051	200
8	Costa Rica	1,612	1,082	482	375	337
9	Costa de Marfil	1,489	896	673		
10	Fiji	1,421	604	634	663	316
11	Alemania	1,334	2,063	2,022	910	550
12	China	727	981	726	748	139
13	Colombia	309	207	319	279	470
14	Hong Kong	183	78	792	545	2,996

Fuente: TRADEMAP

2.2.1.2 Características de los productos exportados y participación en el mercado

Variedades Recomendadas

1. Solo
2. Bluestem
3. Graham
4. Betty
5. Fairchild
6. Rissimee
7. Puna
8. Hortusgred
9. Maradol (la variedad más popular en EE.UU.

Brasil

Brasil mayor productor de papaya en el mundo, es el principal proveedor de Europa y tercer proveedor de Estados unidos.- La variedad que se envía a estos mercados es solo (hawaiana), Brasil produce todo el año y su producción se reduce en un 30% durante los meses de julio y agosto.

Brasil alcanza 1.5 millones toneladas métricas de ellas 38000 toneladas métricas a otras partes del mundo.

Cuadro: 2.4 Principales exportaciones de Brasil al mundo.

Exportación Brasileña de Papaya Fresca 2004-2006			
	2004	2005	2006
País	**FOB US $**	**FOB US $**	**FOB US $**
Alemania	$1,449,822.00	$1,310,271.00	$805,632.00
Angola	$0.00	$66.00	$491.00
Argentina	$67,760.00	$153,229.00	$69,802.00
Bélgica	$0.00	$32,166.00	$0.00
Cabo Verde	$0.00	$164.00	$251.00
Canadá	$480,807.00	$455,692.00	$916,280.00
Dinamarca	$0.00	$35,762.00	$0.00
España	$2,787,993.00	$2,480,626.00	$2,271,580.00
Estados Unidos	$3,894,577.00	$4,430,481.00	$4,085,982.00
Francia	$931,192.00	$550,205.00	$498,749.00
Italia	$1,150,768.00	$1,189,330.00	$710,037.00
Luxemburgo	$0.00	$0.00	$31,006.00
Holanda	$10,492,471.00	$12,275,767.00	$10,310,386.00
Portugal	$4,583,854.00	$3,109,754.00	$2,641,737.00
Reino Unido	$3,936,017.00	$3,754,368.00	$3,474,074.00
Suiza	$499,867.00	$821,895.00	$728,407.00
Uruguay	$55,781.00	$38,157.00	$18,929.00
	$30,330,909.00	**$30,637,933.00**	**$26,563,343.00**

Fuente: Oficina Comercial de Corpei en Brasil

México

La superficie sembrada en el 2005 fue de 9 mil hectáreas, cosecho 8 mil 767; mientras que la producción obtenida de 255 mil toneladas, cuyo valor en el mercado fue de 551 millones de pesos.

Las variedades que cultiva son; la papaya roja, papaya maradol y papaya amarilla, las regiones donde tienen mayor producción son : los distritos de Veracruz, la Antigua, Cd .Aleman. y Jaltipan en donde 4500 productores, se dedican a este cultivo, la principal variedad que se cultiva en México. Es la papaya Maradol.

Estados Unidos

La mayor producción de los Estados Unidos se desarrolla en las Islas de Hawai y su principal mercado es el interno, también exporta la fruta a Japón y a Canadá.

El consumo promedio de un ciudadano norteamericano es de 1 libra de papaya anualmente, un promedio alto al que 0.30 libra que consumían hace 10 años.

Cuadro: 2.5 Estados Unidos como exportador de papaya

Posición	Exportadores	Valor 2006 en miles de US$	Valor 2005 en miles de US$	Valor 2004 en miles de US$	Valor 2003 en miles de US$	Valor 2002 en miles de US$
1	México	63,021	63,153	72,722	44,122	28,989
2	Brasil	30,331	30,638	26,563	29,214	21,624
3	Estados Unidos de América	17,126	17,302	15,917	14,243	13,604
4	Malasia	13,960	15,518	21,893	26,528	26,300
5	Francia	3,484	3,282	2,806	1,214	2,153
6	Bélgica	2,296	2,579	3,006	693	1,054
7	Ecuador	2,242	1,902	2,057	1,051	200
8	Costa Rica	1,612	1,082	482	375	337
9	Costa de Marfil	1,489	896	673		
10	Fiji	1,421	604	634	663	316
11	Alemania	1,334	2,063	2,022	910	550
12	China	727	981	726	748	139
13	Colombia	309	207	319	279	470
14	Hong Kong	183	78	792	545	2,996

Fuente: TRADEMAP

Crecimiento de las exportaciones de papaya de los principales exportadores del mundo.

Como se observa México es el principal vendedor internacional de la fruta con un total exportado para el 2005 de 63.153(miles US$) con 34% de participaciones de la exportaciones mundiales, seguido por Brasil con 30.638(miles US$) y un 17% de participación en las exportaciones mundiales, Estados Unidos de América con 17,302(miles US$), 9% de participación, Malasia con 15,518 (miles US$) con 8% de participación en las exportaciones mundiales, Bélice con 13.482(miles US$) 7% de participación y países bajos, con 11,897(miles US$) y un 6% de participación y Ecuador se ubica en la posición No. 11, con 1,902(miles US$) y 1% de participación en las exportaciones mundiales con un importante crecimiento anual entre el 2001- 2005 en valor de 72% y en cantidad de 23% superando el crecimiento anual en valor del principal exportador México con 27% y de Brasil segundo exportador quien obtuvo un incremento de 13% entre el 2001-2005.

Cuadro: 2.6 Estadísticas sobre los Principales exportadores

Exportadores	Total exportado en 2005, en miles de US$	Crecimiento anual en valor entre 2001-2005, %	Crecimiento anual en cantidad entre 2001-2005, %	Crecimiento anual en valor entre 2004-2005, %	Participación en las exportaciones mundiales, %
Estimación Mundo	183,175	13	-10	-8	100
México	63,153	27	-18	-13	34
Brasil	30,638	13		15	17
Estados Unidos de América	17,302	2	9	9	9
Malasia	15,518	-10	-17	-29	8
Belice	13,428	436	552	18	7
Países Bajos (Holanda)	11,897	19	24	-35	6
Filipinas	3,758	-7	-10	-12	2
Francia	3,282	30	34	17	2
Ghana	2,596	18	1	-28	1
Bélgica	2,579	32	6	-14	1
Jamaica	2,287	-20	-18	11	1
Alemania	2,063	36	48	2	1
Ecuador	1,902	72	23	-8	1
Guatemala	1,634	10	-2	339	1
India	1,508	22	27	35	1
Costa Rica	1,082	29	28	124	1
Reino Unido	1,079	115	99	255	1
China	981	121	117	35	1
Costa de Marfil	896			33	0
España	814	12	-12	-52	0

FUENTE: TRADEMAP

Cuadro: 2.6 Estadísticas sobre los Principales exportadores

República Dominicana	650	-26	-20	-20	0
Fiji	604	21	26	-5	0
Tailandia	449	-1	27	-26	0
Egipto	322	32	-9	63	0
Colombia	207	-8	-6	-35	0
Italia	196	14	-5	142	0
Kenya	192	111	111	-32	0
Venezuela	185	-23	-12	-18	0
Portugal	182	66	65	63	0
Dinamarca	168	86	114	-24	0
Pakistán	167			5467	0
Cuba	162	133	142	-40	0

FUENTE: TRADEMAP

Taiwan, Provincia de China	144	152	110	58	0
Sri Lanka	114	8	46	217	0
Indonesia	113	203	176	-91	0
Trinidad y Tobago	107	25	-3	47	0
Panamá	97	18		39	0
Islas Cook	83	-5	-16	-47	0
Hong Kong	78	-56	-50	-90	0

Fuente: TRADEMAP

2.2.2 Análisis De La Demanda

2.2.2.1 Principales importadores

Principales países importadores

Estados Unidos, Europa y Japón importan papaya a lo largo del año. En Estados Unidos se registran incrementos entre los meses de marzo y julio, mientras que en los mercados europeos en general los picos de importación se dan en mayo y en diciembre-enero y los volúmenes más bajos se registran en julio y agosto. En Reino Unido se evidencian incrementos en el nivel de precios de papaya en los meses de verano. Los principales proveedores de los tres mercados más importantes exportan la fruta durante todo el año. México, Brasil y Estados Unidos (Hawai) colocan papaya en Estados Unidos, Europa y Japón respectivamente todos los meses. Las importaciones estadounidenses de papaya mexicana crecen entre los meses de febrero a julio.

En relación a las importaciones desde el 2001-2005, Estados Unidos es el principal comprador de fruta en los mercados internacionales, con un volumen que asciende a 91,105 (miles de US$) que representan el 41.00% de las importaciones mundiales. Le siguen en orden descendente países bajos con 16,530(miles de US$) con 7% del global, Alemania15954 (miles US$) 7% de participación, Reino Unido15,039(miles de US$) con 7%, Japón 10,851(miles US$) 6% de participación y Portugal 10,030 con 5% de participación en las importaciones mundiales.

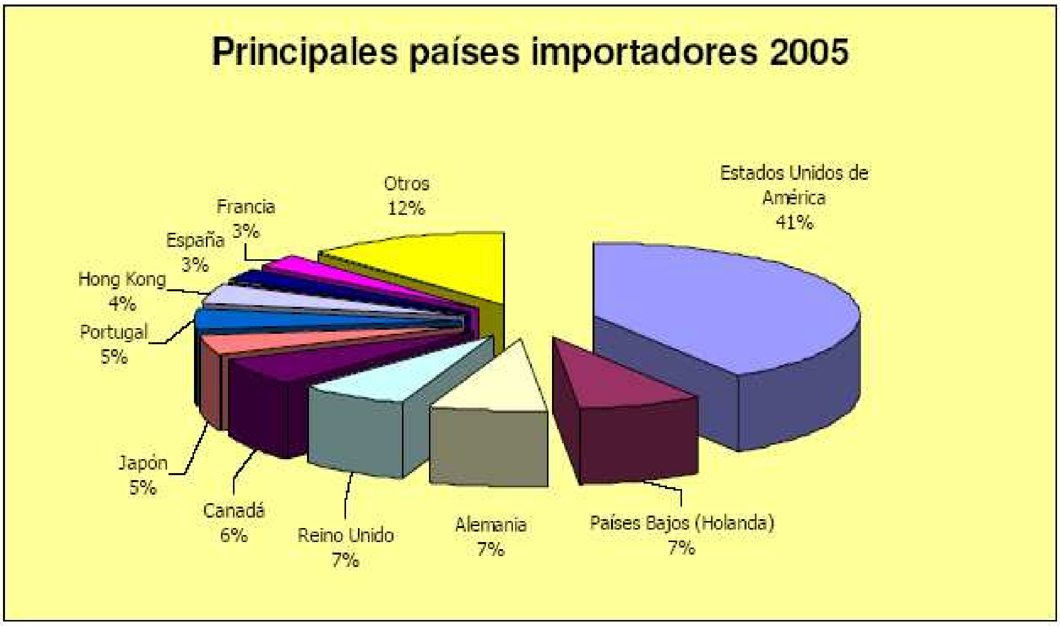
Cuadro: 2.7

Total Importado en 2005, en miles de US$

Principales Países Importadores	Total importado en 2005, en miles de US$	Valor de unidad (US$/unidad)	Crecimiento anual en valor entre 2001-2005, %	Crecimiento anual en cantidad entre 2001-2005, %	Crecimiento anual en valor entre 2004-2005, %	Participación en las importaciones mundiales, %
Estados Unidos de América	91,015	784	12	10	-5	41
Países Bajos (Holanda)	16,530	1,231	28	36	10	7
Alemania	15,954	1,412	15	24	-4	7
Reino Unido	15,039	1,459	22	24	-18	7
Canadá	13,416	1,147	13	24	12	6
Japón	10,851	2,663	-10	-13	-14	5
Portugal	10,030	1,751	21	17	13	5
Hong Kong	9,282	428	-13	-1	-22	4
España	6,762	1,681	47	48	11	3
Francia	6,200	2,281	26	19	27	3
Otros	27,487					12
Total importado	222,566					100

Fuente: TRADEMAP

Figura: 2. E

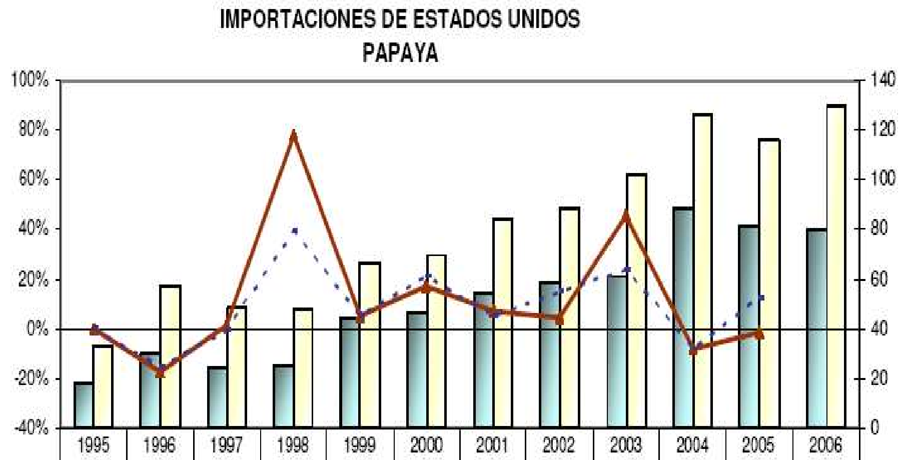


Fuente: TRADEMAP

Estados Unidos

Principal importador mundial de papaya fresca con un volumen que asciende a 130.000 TM en el 2006, USD 18 MM en 1995, registrando en el 2006 USD 80 MM, es decir una evolución de las importaciones en términos nominales de USD 62 MM, que constituye una variación del 79%.

Figura: 2.F



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MILLONES USD	18	30	25	25	44	47	55	58	61	89	81	80
Millones Kg.	33	57	48	48	66	70	84	89	102	126	116	130
Tasas USD	0%	-17%	1%	78%	5%	17%	7%	4%	46%	-8%	-2%	
Tasas Kg	0%	-16%	-1%	39%	5%	21%	5%	15%	24%	-8%	12%	

Fuente: World Trade Atlas

El siguiente cuadro presenta la evolución de las importaciones de papaya fresca del mercado de Estados Unidos, observándose que México representa el principal proveedor, con una participación del 71% en el periodo 2006, seguido por Bélice con el 20% (USD 11.83 MM), Brasil con el 4%(USD 2.40 MM) y Jamaica con el 3% (USD 1.79 MM).

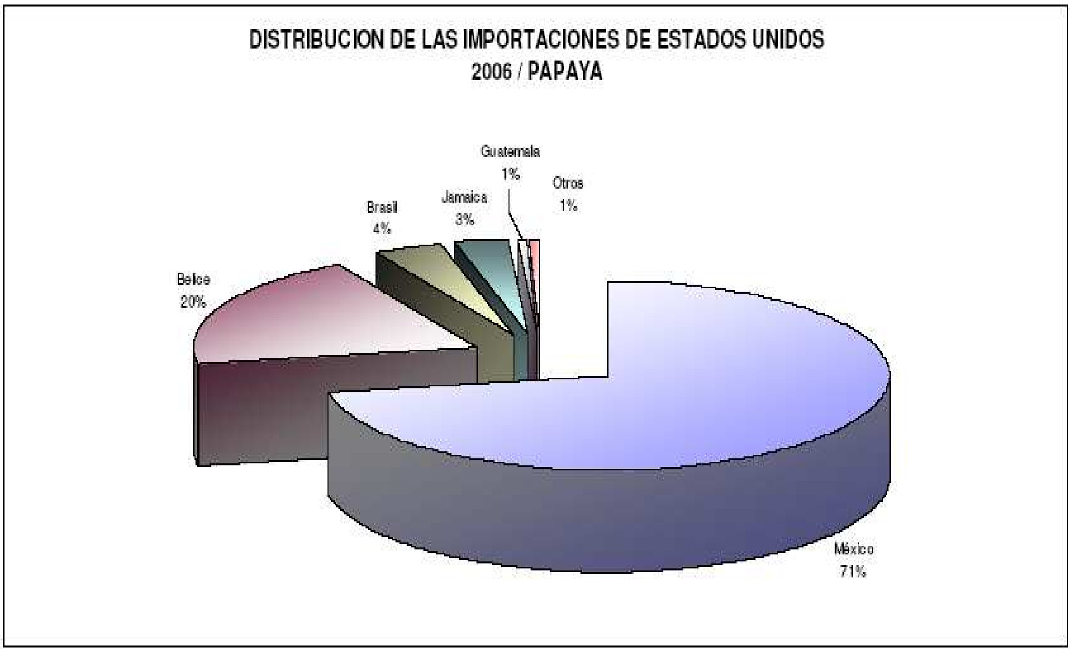
Cuadro: 2.8

Importaciones Estados Unidos de papaya (USD MM)

País	Ene-Dic 2000	Ene-Dic 2001	Ene-Dic 2002	Ene-Dic 2003	Ene-Dic 2004	Ene-Dic 2005	Ene-Sep 2006
-- El Mundo --	**46,61**	**54,62**	**58,34**	**60,80**	**88,54**	**81,31**	**59,95**
México	32,62	40,74	40,49	43,70	71,15	60,97	43,23
Belice	5,89	4,78	7,82	7,72	11,18	12,91	11,83
Brasil	3,86	4,73	5,23	5,69	3,75	4,02	2,40
Jamaica	2,69	2,72	3,38	2,49	1,69	1,73	1,79
Guatemala	0,00	0,14	0,15	0,19	0,28	1,11	0,37
República Dominicana	1,06	1,49	1,18	0,97	0,36	0,34	0,28
Tailandia	0,02	0,01	0,04	0,02	0,09	0,16	0,03

Fuente: World Trade Atlas

Figura: 2.G



Fuente: World Trade Atlas

En lo referente a la evolución de las importaciones de Estados Unidos por volumen, se observa un crecimiento sostenido el periodo 2000-2006.

Cuadro: 2.9

Importaciones de Estados Unidos (Kg)

País	Ene-Dic 2000	Ene-Dic 2001	Ene-Dic 2002	Ene-Dic 2003	Ene-Dic 2004	Ene-Dic 2005	Ene-Sep 2006
-- El Mundo --	**69886536**	**84401046**	**88.559.021**	**101.867.677**	**126.024.220**	**116.045.327**	**97.771.196**
México	55123690	68891284	66.964.643	74.613.400	94.212.560	80.182.283	67.483.361
Belice	5565145	5836839	11.020.876	15.722.482	24.217.428	27.716.129	24.984.737
Brasil	4.672.373	5.089.362	5.808.074	7.170.041	4.868.485	4.596.547	2.759.460
Guatemala	0	148.056	328.330	348.640	414.580	1.242.759	677.947
República Dominicana	2.530.616	2.876.737	2.414.255	2.481.365	1.200.578	1.065.781	1.045.887
Jamaica	1.547.403	1.538.536	1.939.930	1.494.045	996.445	1.032.876	698.421
Tailandia	33.700	12.000	30.000	13.994	69.911	122.914	17.212

Fuente: World Trade Atlas

2.2.2.2 Regulaciones arancelarias y no arancelarias generales

Aranceles, Cuotas y Licencias

Las exportaciones ecuatorianas de papaya no están sujetas a la imposición de tarifas arancelarias en los principales mercados de destinos, amparadas bajo acuerdos regionales de tratamiento preferencial.

Por aplicación del Sistema Generalizado de Preferencia para Países Andinos (SGP) Europa no aplica arancel en las exportaciones

Ecuatorianas a estos mercados. En el mismo orden, EEUU no impone aranceles al producto Ecuatoriano bajo el amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA). Las exportaciones a los Países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) están libres de gravámenes, según los acuerdos suscritos.

Arancelarias

Las exportaciones de papaya fresca ecuatoriana se benefician del Sistema Generalizado de Preferencias, razón por la cual pagan un arancel del 0% para Ingresar a Estados Unidos y la Unión Europea.

Fitosanitarias

Para el mercado norteamericano, las barreras fitosanitarias son algunas. Siendo las más destacadas la aplicación de tratamiento térmico a la fruta a fin de evitar la existencia de la “mosca de la fruta”, el trampeado del área de cultivo de papaya y ciertas normas de cosecha que aseguren la llegada de la fruta en óptimas condiciones al consumidor final, así como los documentos que certifiquen el cumplimiento de estos requisitos en el momento del embarque de la fruta.

En el caso de la Unión Europea, es necesario que los embarques cumplan con todos los requisitos concernientes a estandarización del producto, empaques, etiquetado, residuos de pesticidas y aspectos fitosanitarios.

2.2.3 Análisis De Precios

2.2.3.1. Características del producto

DESCRIPCION DE PAPAYAS APROBADAS DEL "TIPO SOLO"

A. KAPOHO

Características del árbol

La papaya Solo Kapoho crece vigorosamente y tiene altura intermedia de producción de fruta produciendo las primeras flores aproximadamente 7 meses después de plantar las semillas. La distancia entre nudos puede ser pequeña dependiendo de las condiciones ambientales y de las prácticas de cultivo y puede resultar un aglutinamiento de frutas. La formación de Carpeloides(Cara de Gato) depende de las condiciones de crecimiento y selección de semillas. La esterilidad puede llegar a ser un problema en clima seco y caliente.

Características de la fruta

La forma característica de la fruta Kapoho de plantas hermafroditas es la piriforme con un pequeño cuello. El tamaño de la fruta varia ampliamente con un peso promedio de 500g, el largo oscila entre 10-15 cm. y el diámetro 8-10 cm.

Tamaño de la cavidad

El tamaño y la forma de la cavidad dependen de factores que afectan el desarrollo de los carpelos pero en gran medida es característica de la papaya la Kapoho tiene una cavidad en forma de estrella bastante grande.

Color de la pulpa y de la cáscara

Las frutas Kapoho tienen un color verde ligeramente palido. La fruta se madura uniformente y las manchas dependen de las condiciones de crecimiento.

La pulpa es de color anaranjado-amarillo.

B. WAIMANALO

Características del árbol

La papaya Waimanalo crece vigorosamente y tiene una altura de producción de fruta baja, produce las primeras flores aproximadamente 6 meses después de plantar las semillas. En estudios comparativos la Waimanalo florecio un mes antes de que la Kapoho. La distancia entre nudos es algo corta pero la aglutinación de frutas no es generalmente un problema. La Waimanalo tiene una altura de producción mas baja que la Kapoho, principalmente porque la distancia entre nudos es menor.

La formación de Carpeloides(cara de gato) generalmente es muy baja. La esterilidad puede ser un problema de clima caliente y seco.

Características de la fruta

La forma característica de la fruta Waimanalo es redonda con un cuello croto. El tamaño de la fruta varía ampliamente con un promedio de peso de 660g. El mayor tamaño de la Waimanalo comparada con la Kapoho la hace menos deseable para la exportación.

Tamaño de la cavidad

la Waimanalo tiene una cavidad en forma de estrella que es mas pequeña que la de la Kapoho. Como resultado, la Waimanalo tiene una pulpa mas gruesa que la Kapoho.

Color de la pulpa y de la cáscara

El color de la pulpa es anaranjado-amarillo vivo. Las frutas que no están maduras tienen una superficie verde brillante, pero están sujetas a muchas de las manchas de la cáscara que se encuentran en la Kapoho.

C. SUNRISE

Características del árbol

La papaya Zuñirse crece vigorosamente y tiene una altura de producción de fruta baja, produce las primeras flores aproximadamente seis meses después de plantar las semillas. La formación de Carpeloides casi no se da.

Hay muy poca o ninguna esterilidad que dependa de las condiciones de crecimiento.

Característica de la fruta

Las frutas de las plantas hermafroditas tienen forma ovalada. La cáscara es mas lisa y generalmente mas uniforme en tamaño y forma que la Kapoho o la Waimanalo con un peso promedio de 620g. El rango de longitudes de 15-20 cm. y el diámetro es de 18-12 cm.

Tamaño de la cavidad

La Sunrise no tiene una cavidad tan profundamente indentada o en forma de estrella caundo se compara con la Kapoho.

D. SUNSET

Características del árbol

La papaya Sunset(línea 71 12) cultivada comercialmente en Brasil, crece vigorosamente y tiene una altura de producción de fruta baja, produce las primeras flores aproximadamente 6 meses después de plantar las semillas. La distancia entre nudos puede ser corta y resulta en aglutinamiento de la fruta. La formación de Carpeloides es generalmente baja dependiendo de las condiciones de crecimiento. La esterilidad puede resultar de condiciones de crecimiento desfavorables.

Características de la fruta

La forma característica de las frutas de plantas hermafroditas es la periforme pero ligeramente más redonda que la Kapoho. El tamaño varia ampliamente con un peso promedio de 560g.

Color de la cascara y de la pulpa

El color de la pulpa es anaranjado-amarillo.

Al igual que con la mayoría de productos, en el mercado internacional, el precio de la papaya fresca varía de acuerdo al país de origen y al mercado de destino del producto.

2.2.3.1 Evolución de los precios

Precio de papaya brasilera que ingresa al mundo

Cuadro: 2.10

Reporte Fecha: 27 Agosto 2007, Precio US$ Papaya brasilera en Puerto Europeo

Variedad	Empaque	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	
Tipo Solo Variedad Golden	Cajas de 4 Kg	7s	8s	9s	10s	
ROTTERDAM		\$ 5.13 \$ 5.13	\$ 4.79 \$ 4.79	\$ 5.13 \$ 5.13	\$ 5.13 \$ 5.13	Precio mínimo Precio máximo

Variedad	Empaque	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	
Tipo Solo Variedad Golden	Cajas de 7.5 Kg	5s	6s	7s	
ROTTERDAM		\$ 10.95 \$ 10.95	\$ 10.95 \$ 10.95	\$ 10.95 \$ 10.95	Precio mínimo Precio máximo

Fuente: www.todaymarket.com

Cuadro: 2.11

Reporte Fecha: 7 Septiembre 2007, Precio US$ Papaya brasilera en Puertos de Estados Unidos de América

Variedad	Empaque	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	
Tipo Solo; Variedad Golden	Cajas de 3.5 Kg	7s	9s	10s	
BOSTON			$ 13.00 $ 13.00	$ 13.00 $ 13.00	Precio mínimo Precio máximo
PHILADELPHIA		$11.00 - $12.00 $11.00 - $12.00	$ 12.00 $ 12.00		Precio mínimo Precio máximo
ST. LOUIS			$ 14.50 $ 14.50	$ 13.50 $ 13.50	Precio mínimo Precio máximo

Variedad	Empaque	Precio/Caja	
Tipo Solo; Variedad Red Flash	Cartones de 10 libras	7s	
SEATTLE		$13.00 - $14.00 $13.00 - $14.00	Precio mínimo Precio máximo

Fuente: www.todaymarket.com

Cuadro: 2.11.1

Reporte Fecha: 7 Septiembre 2007, Precio US$ Papaya brasilera en Puertos de Estados Unidos de América

Variedad	Empaque	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	
Tipo Solo; Variedad Red Flash	Cajas de 3.5 Kg	10s	9s	8s	
ATLANTA		$ 15.25			Precio mínimo
		$ 15.25			Precio máximo
LOS ANGELES			$12.00 - $15.00	$12.00 - $15.00	Precio mínimo
			$12.00 - $15.00	$12.00 - $15.00	Precio máximo

Variedad	Empaque	Precio/Caja	
Tipo Solo; Variedad Zuñirse	Cartones de 10 Libras	9s	
PITTSBURGH		$ 16.00	Precio mínimo
		$ 16.00	Precio máximo

Variedad	Empaque	Precio/Caja	
Tipo Solo; Variedad Yellow Flesh	Cajas de 3.5 Kg	9s	
BALTIMORE		$13.00 - $14.00	Precio mínimo
		$13.00 - $14.00	Precio máximo

Fuente: www.todaymarket.com

Cuadro: 2.12

Reporte Fecha: 27 Agosto 2007, Precio US$ Papaya brasilera en Puertos de Canadá

Variedad	Empaque	Precio/Caja	
Tipo Solo; Variedad Golden		9s	
MONTREAL, QUEBEC		$ 9.31	Precio mínimo
		$ 9.31	Precio máximo

Variedad	Empaque	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	Precio/Caja	
Tipo Solo; Variedad Sunrise	Cajas de 4 Kg	5s	6s	9s	10s	12s	
TORONTO, ONTARIO		$9.55 - $14.32	$9.55 - $14.32	$9.55 - $19.10	$9.55 - $19.10	$9.55 - $14.32	Precio mínimo
		$9.55 - $14.32	$9.55 - $14.32	$9.55 - $19.10	$9.55 - $19.10	$9.55 - $14.32	Precio máximo

Fuente: www.todaymarket.com

Cuadro: 2.13

Precios de la papaya Mexicana que ingresa al Mundo al 30 de Agosto 2007

Mercado	Variedad	Presentación	Origen	Tamaño/piezas	$Min	$Max
ATLANTA	Roja (Red Flesh)	Cajas de 10 lb	Mexico	10 Piezas	2.77	0
ATLANTA	Maradol	Cajas 30-35 lb	Mexico	12 Piezas	1.63	0
ATLANTA	Roja (Red Flesh)	Cajas de 10 lb	Mexico	8 Piezas	2.99	0
ATLANTA	Roja (Red Flesh)	Cajas de 10 lb	Mexico	9 Piezas	2.77	0
BALTIMORE	Maradol	Cajas de 35-40 lb	Mexico	7 Piezas	1.47	1.65
BALTIMORE	Maradol	Cajas de 35-40 lb	Mexico	8 Piezas	1.47	1.65
BOSTON	Maradol	Cajas de 40 lb	Mexico	9 Piezas	1.44	1.66
CHICAGO	Maradol	Cajas de 35 lb	Mexico	8 Piezas	1.26	0
CHICAGO	Maradol	Cajas de 35 lb	Mexico	9 Piezas	1.26	0
COLUMBIA	Maradol	Cajas de 35 lb	Mexico	8 Piezas	1.39	0
DALLAS	Maradol	Cajas de 35 lb	Mexico	8 Piezas	1.58	0
DETROIT	Maradol	Cajas de 35-40 lb	Mexico	10 Piezas	1.39	1.42
DETROIT	Maradol	Cajas de 35-40 lb	Mexico	6 Piezas	1.06	1.09
DETROIT	Maradol	Cajas de 35-40 lb	Mexico	9 Piezas	1.36	1.39
NUEVA YORK	Maradol	Cajas de 35 lb	Mexico	8 Piezas	1.58	1.71
NUEVA YORK	Maradol	Cajas de 35 lb	Mexico	9 Piezas	1.39	1.45
FILADELFIA	Maradol	Cajas de 35-40 lb	Mexico	Sin esp.	1.3	1.42
SAN FRANCISCO	Maradol	Cajas de 35 lb	Mexico	Sin esp.	1.01	0

Fuente: Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de Mexico (SNIIM)

CAPITULO III

3.1 DESEMPEÑO LOGÍSTICO

3.1.1 Procedimientos de aduana

Elaboración documentos de ingreso a puerto

En el ingreso al puerto hay tres controles

Primer control: La Autoridad Portuaria de Guayaquil, tiene una persona de seguridad, quien revisa que los datos consignados en la AISV coincidan con los datos físicos del conductor, camión y carga. La AISV la hace el exportador a través del portal WEB de la APG. www1.puertodeguayaquil.com

Segundo Control: es esporádico y lo hace el servicio de Vigilancia Aduanera; una persona del SVA solicita el documento “Guía de remisión”, esta guía de remisión puede ser también solicitada por las autoridades en cualquier parte del recorrido desde la planta del exportador al puerto. La guía de remisión la elabora la empresa de transporte.

Tercer control: Lo hace la CAE y es la revisión de la orden de embarque o “Formulario Único de Exportación FUE”. Este documento debe ser elaborado por el exportador a través del portal WEB de la CAE (corporación Aduanera Ecuatoriana).

La AISV es la herramienta que le permite hacer la trazabilidad (registro y seguimiento) al proceso de traslado del contenedor desde la planta del exportador hasta el puerto.

La información consignada por el exportador en la AISV permite que al ingreso al puerto y luego a la recepción del contenedor en modulo, las personas tengan la información para determinar si el conductor, camión y carga son los mismos que salieron de la planta del exportador y si el contenedor y sus elementos de seguridad mantienen la condición con que salieron de planta.

Los datos consignados en la AISV son verificados, y de existir diferencias, estas serán anexadas en el correo electrónico, junto con el comprobante de ingreso o el certificado de peso que cada vez que ingresa o sale un vehiculo de carga, se envía en tiempo real, a las direcciones electrónicas de los exportadores, registradas en la base de datos de la APG.

El correo electrónico es enviado en tiempo real para que permita al exportador tomar las decisiones sobre las condiciones en las cuales su carga esta ingresando al puerto.

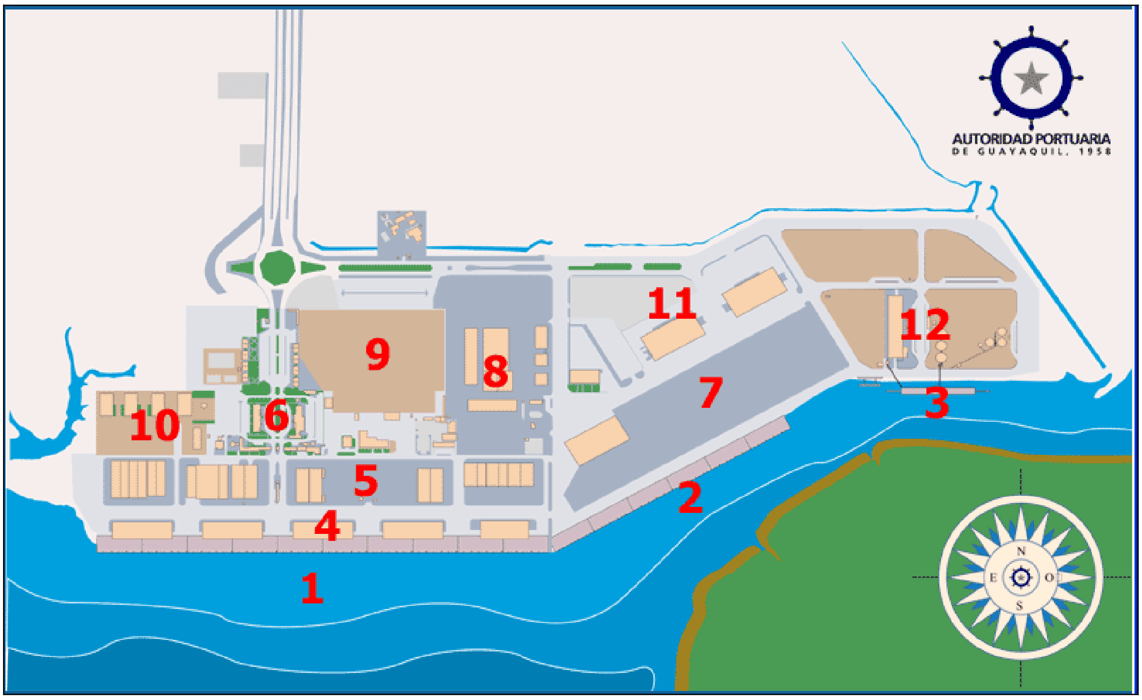
La APG cuenta con la unidad de Atención al usuario y la Unidad de sistemas para apoyo a los clientes externos que elaboran la AISV.

Este proceso representa el mas alto riesgo para su carga, ya que se realiza en largas distancias, durante periodos prolongados y donde usted no tiene el control (áreas abiertas).

3.1.2Calidad de la infraestructura

Figura: 3.A

Estructura del Puerto de Guayaquil



Fuente: **www1.puertodeguayaquil.com**

El Comercio Exterior Ecuatoriano moviliza el 95% de carga, a través de buques, puertos y terminales marítimas, de esto el 70% de las mercaderías lo hacen por el puerto de Guayaquil, excluyendo la exportación de petróleo y sus derivados, convirtiéndolo en el mas importante del Ecuador.

El puerto de Guayaquil posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios óptimos para la ejecución de las operaciones. En el puerto se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de operadores privados de alta especialización que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes, logrando alta eficiencia y reducción de costos.

El puerto de Guayaquil posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional donde actualmente se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de los operadores privados/permisionarios.

Sus instalaciones

Muelles

Los muelles son de hormigón armado con pilotes de hormigón pre-tensado, con su calado de 10m.

Terminal de carga general y multipropósito

Longitud Total: 925mts. Ancho del delantal: 30 mts. Numero de atracaderos: 5 . Longitud de cada atracadero: 185 mts. Bodegas de primera linea: 4. Bodegas de segunda linea: 20. Bodegas de carga peligrosa: 4

Terminal de contenedores

Longitud Total: 555 metros. .Ancho del delantal: 50metros.
Numero de atracadores: 3.Longitud de cada atracadero: 185 metros
Módulos de almacenamientos de contenedores: Modulos 1 y 2, para 7500 TEU´S . Bodegas para consolidación y desconsolidacion de mercaderías: 2 De 7.200 metros cuadrados cada una.

3.1.3 Embarques Internacionales

Los embarques que se realicen por cualquiera de las tres vías de transporte hacia un país extranjero ya sea marítimo, terrestre o aéreo es internacional, pero la mayoría de las exportadoras usa el sistema aéreo para enviar muestras pequeñas de la fruta o producto, porque este es mas caro que las otras vías, se considera, peso y volúmen y el costo es la capacidad que tiene la bodega. En la práctica las exportadoras prefieren la vía marítima se manejan bajo el principio de MAS VOLÚMEN , SE REDUCE ELCOSTO.

CUADRO 3.1 FLETES PARA CARGA SUELTA

Los fletes para carga suelta en su gran mayoría incluyen:
- Costos de Consolidación
- Costos Portuarios

Marítimo

PUERTO	PAIS	FLETE	B/L	HANDLING
Rótterdam	Holanda	$ 4,100.00	$30.00 (+IVA)	$30.00 (+IVA)
Hamburgo	Alemania			
Le Havre	Francia			
Tilbury	Londres			
Amberes	Bélgica			
Puertos Costa Este: Nueva York, Baltimore, Charlestón	USA	$ 4,300.00	$30.00 (+IVA)	$30.00 (+IVA)

Fuente: www1.puertodeguayaquil.com

3.1.4 Competencia Logística

Cada una de las exportadoras, investiga a su competencia, a través de la Cámara de Industrias, o por un estudio de mercado,

Figura 3. B

DIAGRAMA CADENA LOGISTICA DE EXPORTACION

Fuente: **www1.puertodeguayaquil.com**

A. Pedido contenedor vacío

Cuando el exportador solicita un contenedor vació, debe asegurarse de la inspección para verificar la calidad del contenedor (interchange), y además que el patio que hace la entrega, realice una inspección de seguridad.

En la inspección de seguridad, se debe tener en cuenta la revisión de los puntos descrito en el formato” inspección de seguridad para contenedores vacíos “.

Una vez que el patio de vacíos ha hecho la inspección, los formatos de INTERCHANGE(EIR) e INSPECCION DE SEGURIDAD, deberán ser puestos en un sobre de seguridad, introducidos al contenedor y este deberá ser sellado con un sello mecánico de seguridad o de alta seguridad acuerdo a especificaciones ISO/PAS 17712.

Con lo anterior se evitará que durante el transporte desde el patio de contenedores vacíos hasta la planta del exportador, los documentos puedan ser alterados. Se transporte cargas, personas o elementos no autorizados o ilícitos, o se pueda contaminar el contenedor y posteriormente la carga que el exportador va a colocar dentro del mismo.

Para contenedores refrigerados se sugiere que el exportador coordine con el patio de vacíos la colocación de sellos en las tapas de inspección de la maquinaria refrigerada, esto para evitar introducción de mercancías ilícitas.

En la inspección de seguridad del contenedor se deben tener en cuenta los criteriios. En la cual “ NA” significa que este criterio no se puede aplicar al contenedor por su condición(cuando esta lleno no se puede inspeccionar el interior, etc.); las columnas “ SI” y “NO”, se deben llenar con X.

Cada respuesta marcada con “SI” en el formato de inspección de seguridad, puede representar un peligro para el embarque, debe consultar con el agente marítimo. Algunas condiciones en las cuales la respuesta es “SI” se puede disminuir el riesgo con el sellado o con reparaciones menores.

El contenedor es alquilado, por tanto cualquier cambio en su estructura o arreglo desde ser autorizado por la agencia marítima.

Cuando el exportador o consolidador reciba el contenedor vacío, debe revisar que los sellos no hayan sido violados ni clonados.

Proceder a abrir el contenedor y sacar los documentos que envió el inspector del patio de contenedores vacíos, estos son el formato de interchange (EIR) y el formato de INSPECCION DE SGURIDAD.

B. Recepción contenedor vacío en planta

Revisar todos los números del contenedor y verifique que sean iguales, en especial los números de la placa de identificación y del bloque esquinero inferior de la puerta izquierda y/o derecha, si alguno no coincide, verificar la información con la agencia marítima.

Inspeccionar la estructura del contenedor, para ver que no tenga compartimentos ocultos, doble fondo o paredes falsas.
Verificar el volúmen interno del contenedor, tomando y multiplicando las medidas de ancho, largo y alto y comparándolas con los valores que se muestran en la parte externa de la puerta derecha.

Inspeccionar visualmente los remaches y compárelos con otros en el mismo contenedor.

Cuando se llene un contenedor tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

. Aislar el área de llenado con vallas o cintas indicadoras.
. Evitar otra operación en ese momento en el área de llenado (recibir materia prima, inspeccionar, despachos nacionales, etc.)

. Retirar del área de llenado la basura, elementos, cargas, y en general todo lo que no se requiera para la operación de llenado (recipientes de basura, cargas, escombros. Etc.)

Hacer filmación del proceso de llenado, donde se observe en especial, la introducción de las cargas al contenedor y se pueda tener el detalle de la carga embarcada.

C. Llenado y sellado del contenedor

- Uniforme con un chaleco reflectivo numerado al personal que participa en el llenado, así podrá identificar en la filmacion, quien hizo que.
- Hacer firmar un registro o bitácora, de todas las personas que participaron, o estaban en el area durante la operación de llenado.
- Inspeccionar personas, áreas y maquinaria antes del inicio de la operación de llenado.
- No permitir que las personas o maquinas se ausenten del proceso de llenado, si es así, vuélvalas a inspeccionar cuando reingresen al área de llenado.
- En lo posible, no hacer llenados parciales, una vez empieza el llenado, terminarlo, si necesita hacer llenado parciales cerrar el contenedor con candados y sellos indicativos que impidan apertura e introducción de elementos no autorizados.

- El área de llenado debe ser manejada como una sala de cirugía, solo están los que deben estar, uniformados y limpios, y las maquinas y material que necesitamos.

El sellado del contenedor tiene alto riesgo, observar las siguientes recomendaciones:

- Los sellos deben permanecer bajo llave hasta justo el momento de ser colocados en el contenedor
- Los sellos cuando están abiertos son vulnerables a que se manipule sus sistemas de cierre y por tanto pueden ser saboteados. Por esto una vez puesto el sello, halar con fuerza haciendo girar la hembra especto al macho. Verificar si quedo bien colocado y si cumple las funciones requeridas.
- Los sellos de botella metálicos deberán colocarse con la hembra hacia arriba.
- Si sus sellos tienen probador úselo para comprobar el cierre correcto.
- Use una combinación de sellos indicativos, mediana y alta seguridad ISO-PAS 17712, que protejan la puerta derecha e izquierda del contenedor (sellos de botella, cable, barra, etiqueta, etc.); en algunos contenedores la puerta izquierda puede ser abierta sin necesidad de abrir la puerta derecha.

El nivel de seguridad del contenedor dependerá del sellado, la calidad de los sellos, la ubicación de los mismos en el contenedor y la combinación de los diferentes tipos de sellos.

Ambas puertas el contenedor deberían ser selladas, con sellos que cumplan características de ALTA SEGURIDAD ISO-PAS 17712, y si los recursos lo permiten, se deberá usar sellos indicativos y de seguridad como medida complementaria.

D. Elaboración documentos de ingreso a puerto

En el ingreso al puerto hay tres controles

Primer control: La Autoridad Portuaria de Guayaquil, tiene una persona de seguridad, quien revisa que los datos consignados en la AISV coincidan con los datos físicos del conductor, camión y carga. La AISV la hace el exportador a través del portal WEB de la APG. www1.puertodeguayaquil.com

Segundo Control: es esporádico y lo hace el servicio de Vigilancia Aduanera; una persona del SVA solicita el documento "Guía de remisión", esta guía de remisión puede ser también solicitada por las autoridades en cualquier parte del recorrido desde la planta del exportador al puerto. La guía de remisión la elabora la empresa de transporte.

Tercer control: Lo hace la CAE y es la revisión de la orden de embarque o "Formulario Único de Exportación FUE". Este documento debe ser elaborado por el exportador a través del portal WEB de la CAE (corporación Aduanera Ecuatoriana).

La AISV es la herramienta que le permite hacer la trazabilidad(registro y seguimiento) al proceso de traslado del contenedor desde la planta del exportador hasta el puerto.

La información consignada por el exportador en la AISV permite que al ingreso al puerto y luego a la recepción del contenedor en modulo, las personas tengan la información para determinar si el conductor, camión y carga son los mismos que salieron de la planta del exportador y si el contenedor y sus elementos de seguridad mantienen la condición con que salieron de planta.

Los datos consignados en la AISV son verificados, y de existir diferencias, estas serán anexadas en el correo electrónico, junto con el comprobante de ingreso o el certificado de peso que cada vez que ingresa o sale un vehiculo de carga, se envía en tiempo real, a las direcciones electrónicas de los exportadores, registradas en la base de datos de la APG.

El correo electrónico es enviado en tiempo real para que permita al exportador tomar las decisiones sobre las condiciones en las cuales su carga esta ingresando al puerto.

La APG cuenta con la unidad de Atención al usuario y la Unidad de sistemas para apoyo a los clientes externos que elaboran la AISV.

Este proceso representa el más alto riesgo para la carga, ya que se realiza en largas distancias, durante períodos prolongados y donde usted no tiene el control (áreas abiertas).

E. Transporte de la planta al puerto

- En lo posible, usar camiones con dispositivos satelitales que tengan monitoreo.

- Verificar que el conductor tenga teléfono celular o radio con alcance suficiente para comunicarse.

- Proveer una escolta personal tanto como el costo lo permita; esta escolta debe tener medios de comunicación como celulares y radios.

- Hacer que el conductor y la escolta se reporten en lugares donde se pueda verificar la información (peajes, retenes fijos de la policía).

-Especificar que ruta deberá seguir el camión, no dejar esta a decisión del conductor.

- Si se suceden detenciones por fallas mecánicas, congestionamiento y cierre de vía o cualquier otra causa; ordenar al conductor y a la escolta que se reporten de inmediato.
Tratar de verificar esta información con las cooperativas de transporte interprovincial.

-Establece una vía alterna para casos de emergencia.

- Evitar en lo posible que el transporte se haga en horas nocturnas.
- Antes de despachar la exportación hacia el puerto verifique la AISV, el contenedor y el vehiculo con los criterios de revisión e inspección.

-La inspección que se haga antes del ingreso a puerto es la mejor oportunidad para asegurarse que la carga no ha sufrido ataques de la delincuencia.

-Si hay novedad durante la inspección y pesaje antes del ingreso a puerto, esta debe ser reportada en tiempo real por correo electrónico a las direcciones que haya inscrito la compañía exportadora en el portal WEB del puerto.

F. RECEPCIÓN EN MODULO DE ALMACENAMIENTO

Algunos módulos de exportación colocan un sello adicional al contenedor en el momento del recibo en patio, este sello es anotado en la hoja de INTERCHANGE(EIR); copia de esta hoja se entrega al transportista y este deberán hacerla llegar al exportador.

El modulo firma en la AISV el recibo del contenedor; una vez descargado el contenedor, el conductor se dirige a las basculas de salida donde es pesado el vehiculo sin carga y la APG envía al exportador por correo electrónico en tiempo real, los resultados.

Una vez en la báscula de salida, sobre la AISV se imprime el certificado de peso final y las posibles novedades. En este momento el transportista deberá notificar vía celular o radio al exportador, que la carga ha sido entregada, e igualmente reportar las novedades.

El exportador deberá entrar inmediatamente al portal WEB del puerto o consultar el correo electrónico que ha enviado la APG, y verificar que los datos suministrados telefónicamente por el transportista, coincidan con los datos registrados por el puerto.

El transportista deberá enviar al exportador la copia del DOCUMENTO DE INTERCHANGE y la AISV totalmente diligenciada, estos documentos son soporte de cómo se transfirió la responsabilidad del contenedor a otro proveedor de servicios de la cadena logística.

G. Inspección- Embarque en el buque

Para la inspección de un contenedor, la policía o la aduana se requerirán la presencia del exportador o su representante.

Los motivos de la inspección pueden ser consecuencia de los reportes que reciban las autoridades como resultado de inconsistencias en los procesos de ingreso a puerto y/o recepción en modulo de exportación; o por procesos internos de perfilación de riesgos y aleatoriedad que manejan las autoridades de control.

Las inspecciones se pueden llevar a cabo en el modulo de almacenamiento de contenedores de exportación o en la plataforma de aforos de la policía antinarcóticos; para esto la policía hace el requerimiento al módulo que recibió el contenedor, quien a su vez informa al exportador sobre la inspección.

Por lo anterior resulta vital que la carga llegue al puerto con el debido tiempo de anticipación a su embarque en el buque; de esta manera las autoridades podrán hacer su trabajo y el exportador estará seguro que su carga va a ser embarcada tal como esta planificado.
Cuando la policía antinarcóticos termina la inspección pone un sello especial, adicional a este sello el exportador, la agencia marítima y otras entidades podrán colocar los sellos que deseen. El lugar de alta seguridad del contenedor, esta destinado para que la policía coloque el sello, los demás sellos deberán ser colocados en los lugares que queden libres.
Existe una última inspección que la policía antinarcóticos podrá realizar, esta se lleva a cabo al costado del buque y consiste solamente en abrir las puertas del contenedor para verificar que no haya sido puesto a última hora algo ilícito dentro del contenedor. En esta inspección no se manipula la carga.
A la inspección al costado del buque se le suele llamar INSPECCION DE APROCHE, a esta asiste un representante de la naviera o del operador portuario (quien en ese momento tiene bajo su responsabilidad el contenedor), la policía antinarcóticos y una persona de APG.
Una vez abierto y verificado, la policía cierra el contenedor y coloca un sello, adicional a este, la naviera u operador podrán colocar los sellos que requieran. De esta inspección queda como constancia un acta de apertura la cual firman los que asisten.
Las autoridades de control en el puerto cuentan con una maquina de rayos x, en la que se podrán inspeccionar mercaderías sin necesidad de abrir los contenedores.

H. Entrega a cliente en destino final

Todos los registros que quedan de los diferentes procesos en la exportación pueden llegar a ser de vital importancia para su cliente en destino final.

Un cambio de sellos en el contenedor que no este debidamente sustentado, puede tener como consecuencia que la aduana del país de destino solicite la devolución del contenedor al origen o que el contenedor se decomise y pase por un proceso largo y oneroso de inspección

Se sugiere al exportador que mantenga comunicación constante con su agencia naviera y se asegure que los cambios hechos en sellos, etc.,

Se hayan hecho también en la información enviada a la aduana y al cliente en destino.

Una buena práctica consiste en enviar al cliente en destino:

1. La fotos tomadas durante el llenado del contenedor, estas podrían ser del contenedor vacío, a medio llenar, lleno y de los sellos colocados.
2. Los certificados de peso recibidos del puerto.
3. Las copias de las actas de inspección de las autoridades en puerto.
4. La hora de embarque en el buque y el tiempo estimado de arribo a puerto de destino.

El contenedor dependiendo de los puertos de origen y destino podrá ser transbordado en uno o varios puertos de transferencia, por lo tanto el seguimiento a la trazabilidad y la seguridad del contenedor no terminan con el embarque en el puerto de origen; el sellado de alta seguridad deberá mantenerse en todo momento, ya que es la mejor herramienta para prevenir manipulaciones ilícitas.

3.1.5 Capacidad de monitoreo de la carga

El único sistema de monitoreo que se realiza para la transportación de la fruta, se lo hace a través de telefonía celular con. Llamadas cada 15 minutos de tal forma poder monitorear al conductor del vehículo pesado, para averiguar si existe alguna novedad que genere contratiempo y así poder tomar debidas precauciones de tal forma que la carga llegue en buenas condiciones.

3.1.6 Costos logísticos internos

Dentro de este rubro, el exportador debe incurrir en costos como: visto bueno en web, registro como exportador, honorarios, costos bancarios, cuadro tarifario de almacenamiento de carga, transporte de contenedores de planta, certificados, seguros de exportación, tasas portuarias(Contecon) y costos de formularios FUE.

En lo que respecta al visto bueno en web, se lo debe solicitar a través de bancos corresponsales o a través de la web del Banco Central del Ecuador. Obligatoriamente se deberá ir al Banco corresponsal para tramites del produce EL exportador debe solicitar a su banco de confianza, debitar el valor correspondiente al costo de emitir el visto bueno por parte del banco central. En la siguiente tabla, se resume los costos aprobados por el directorio del banco central.

CUADRO. 3.2

Número de trámites al mes	Valor
de 1 a10 trámites al mes	US $ 5,00 C/uno
de 11 a 30 trámites al mes	US $ 4,00 C/ uno
de 31 a 50 trámites en el mes	US $ 3,00 C/ uno
Mas de 50 trámites en el mes	US $ 2,00 c/uno

Fuente: Manual de exportaciones de CORPEI

En lo que respecta al registro como exportador, este se lo hace en cualquiera de los bancos e instituciones financieras autorizadas, sin embargo, dentro de los productos que ofrecen los agentes de aduana, se contempla este tramite cuyo costo varia entre US$ 10.00 Y US$ 15.00 incluida la obtención de la clave de acceso respectiva.

Por otro lado, los honorarios corresponden al agente de aduana para el tramite del visto bueno del formulario único de exportación del banco corresponsal, orden de embarque y cancelación de régimen 40.su costo es de aproximadamente US$ 80.00 en entre otros casos se cobra el 0.5% del valor FOB con un tope máximo de US$ 600.00. Cuando se convenga un tramite con el agente de aduana para el despacho de la mercadería de exportación, se debe tener en cuenta preguntar los rubro que se considera en el costo de los honorarios, ya que normalmente se fija una tarifa exclusivamente de honorarios y a eso habrá que agregarle los gastos de inspección, sanitizado, handling, formularios, fotocopias, movilización, etc. Por otro lado, si existe el interés de exportar vehículos, el tramite del documento AISV2(autorización de ingreso y salida de vehículos) incluida la impresión es de US$ 15.00 A US$ 20.00 por vehículo.

Se incurre en costos bancarios cuando se trata de cartas de crédito o cobranzas bancarias. Los bancos cobran una tarifa única del 0.50% del valor FOB a exportar.se recomienda realizar las exportaciones y negociaciones internacionales con carta de crédito irrevocable y confirmado, ya que de esta manera se cuenta con la garantía del banco del importador al ser irrevocable y la de su propio banco al ser confirmada. Corresponde al importador pagar a su banco las comisiones de: apertura, confirmación, aval, negociación y aceptación, en pocas palabras, los gastos fuera del Ecuador deben ser cubierto por el importador.

CUADRO 3.3 TARIFARIO DE ALMACENAMIENTO DE CARGA

Carga General	Días	Tarifas
Almacenaje carga suelta (m3 o TM mayor)	Hasta 10 días	US$ 0.30
	+ 10 días	US$ 0.60
Despacho de carga suelta (m3 o TM mayor)	M3 o TM	US$ 2.90
Plásticos, zunchos y cintas	M3 o TM	US$ 2.90
Aforo	C/u.	US$ 5.00
Carga Peligrosa		
Almacenaje carga suelta (m3 o TM mayor)	Hasta 10 días	US$ 0.50
	+ 10 días	US$ 0.80
Despacho de carga suelta (m3 o TM mayor)	M3 o TM	US$ 2.90
Plásticos, zunchos y cintas	M3 o TM	US$ 2.90
Aforo	c/u.	US$ 5.00
Contenedores		
Almacenaje contenedor de 20´	Hasta 10 días	US$ 2.50
	11 a 20 días	US$ 3.50
	+ 21 días	US$ 4.50
Almacenaje contenedor de 40´	Hasta 10 días	US$ 5.00
	11 a 20 días	US$ 7.00
	+ 21 días	US$ 9.00
Manipuleo contenedor lleno para el embarque	c/u.	US$ 45.00
Aforo físico del contenedor, sin cuadrilla	c/u	US$ 49.00
Aforo físico del contenedor, con cuadrilla	c/u.	US$ 74.00
Energía contenedor Reefers	día	US$ 60.00
Monitoreo contenedor Reefers	día	US$ 8.00

Fuente: Ecuaestiba

A. Transporte de contenedores de planta a APG

El costo del transporte interno desde la planta hasta el puerto marítimo depende de la distancia entre esos dos puntos.

Un contenedor de 40" y si es contenedor refrigerado de 40" el costo del transporte es de alrededor de US$ 350.00

FIGURA. 3.C

CONTENEDOR de 40"

FUENTE: FEDEXPORTA

B. Certificado

Para el trámite de la obtención de cualquier certificado, sea éste de origen, Fitosanitario,Ictiosanitario Zoosanitario, Sanitario, etc., los honorarios son de US$ 20.00 más el costo de dicho formulario.

C. Seguro de exportación

Generalmente se toma un seguro de cobertura mínima, es decir desde la planta o fábrica del exportador hasta que la mercadería está a bordo del buque o medio transportador. El tipo de prima depende de la clase de mercadería y tipo de embalaje, normalmente oscila entre el 0.50 % al 4 % con un deducible a negociar entre las partes contratantes.

D. Tasas Portuarias (Contecon)

A partir de Agosto 1 del 2007 en el caso de las exportaciones la carga, especialmente de los contenedores, tendrá 5 días libres y en el caso de las importaciones de 3 días libres.

A partir de esos días, se cobrarán US$ 5.00 por TM y de US$ 30.00 por contenedores.

F. Costo formulario FUE

Si se desea dar trámite del FUE en el Banco Corresponsal de manera física, el costo del formulario es de US$ 0.50 c/u.

Handling de entrada y salida

Las compañías navieras no cobran por el manejo de los contenedores para la carga de exportación, sin embargo si usted retira el contenedor de la agencia naviera y luego los devuelve por no haberlos utilizado, la tarifa que cobran por día, depende de la agencia naviera, sin embargo podemos decir que fluctúan en US$ 7.00 de entrada y US$ 7.00 de salida.

Falta Reglamentaria

Cuando la empresa incurra en errores en la documentación que no implique dolo, aduana cobra como falta reglamentaria 10 UVC es decir US$ 26.28

Fuente: Ley Orgánica de Aduana

Bolsas de aire

En un contenedor de 40" se utilizan 3 bolsas de aire a un costo de US$ 15.00 cada uno.

Fuente: Ley Orgánica de Aduana

Disecantes

En un contenedor de 40" se utilizan 2 disecantes por pallets de 1.00 x 1.20 metros, en cada contenedor entran 21 pallets, es decir 42 disecantes a US$3.00 cada uno, en total tenemos US$ 126.00.

Si se trata de pallets grandes de 44 x 56 pulgadas, en cada contenedor entran 16 pallets, es decir se utilizan 32 disecantes en total US$ 96-00.

Esto se utiliza para evitar la humedad en el entorno y evita que se generen hongos en la carga.

Otros gastos

Se puede contratar a alguna de las verificadoras para que emitan.

Un certificado del buen estado de los pallets que se utilizarán en la exportación, este costo regularmente está alrededor de los US$ 40.00 por contenedor, trámite que da garantía de calidad y sanitizado de los pallets utilizados.

Certificado de Origen

a. Cuando la exportación está dirigida hacia países de Convenio, es decir a países con los cuales Ecuador mantiene acuerdos bilaterales o multilaterales de Preferencias Arancelarias, como el CAN, ALADI, etc. se necesitará del

Certificado de Origen, cuyo trámite tiene un costo de entre US$ 5.00 y US$ 30.00 en general.

b. El formulario de la Cámara de Comercio de Guayaquil cuesta US$ 2.00 para empresas afiliadas y US$ 4.00 para empresas no afiliadas, más la firma por aprobación de US$ 3.00 y US$ 5.00 respectivamente, ya incluido el IVA.

G. Certificado Fitosanitario

Productos no Industrializados

Para productos no industrializados el trámite del Certificado Fitosanitario tiene un valor de US$ 20.00 o un depósito de US$ 50.00 en el Banco de Fomento, si la inspección es hecha fuera del puerto marítimo y una carta dirigida al SESA para que envíen un inspector y obtener un Pre-Certificado. Luego se deberá depositar US$ 4.00 para poder recibir el formulario fitosanitario, siendo éste enviado al puerto conjuntamente con el Pre-Certificado, a fin de que sea aprobado el Certificado Fitosanitario.

En el caso de la papaya, igual el costo del formulario es de US$ 4.00 y US$ 5.00 por cada 1,000 cajas de papaya pre inspeccionada, ya sea en el centro de acopio o en el puerto. Esto es requisito previo para la obtención del certificado del SESA.

CUADRO. 3.4

Por la Inspección Fitosanitaria en el sitio de embarque

a. Concentrados, pulpas y otros de agrícolas hasta 100 TM	US$ 20.00
b. Por cada TM adicional a las 100 TM pagará	US$ 0.025

Fuente: SESA

CUADRO 3.5

Por la Inspección y Pre-certificación Fitosanitarias en Plantas Procesadoras de Productos Vegetales

a. Refrigerados, congelados, industrializados, semi-procesados y elaborados, por cada embarque	US$ 50.00
b. Por contenedor, al granel o cualquier otra forma, la inspección entre 1 al 2% por cada 20TM	US$ 20.00
c. Por la extensión del Certificado Fitosanitario	US$ 4.00

Fuente: SESA

CUADRO. 3.6

Inspección para exportación entre el 1 al 2%

a. Banano, plátano y otros frutos de musáceas en cajas por cada 1000 cajas inspeccionadas: US$ 5.00

b. Plátano y otros frutos de musáceas vía terrestre

Hasta 100 TM US$ 20.00
De 101 a 200 TM US$ 40.00
Más de 200 TM US$ 60.00
***Fuente*: SESA**

c. Otros frutos frescos tradicionales y no tradicionales que se exporten en cajas o al granel.

Hasta 50 TM US$ 10.00
De 51 TM a 100 TM US$ 20.00
Más de 100 TM US$ 40.00

Fuente: SESA

H. Certificado Sanitizado

El Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, cobra por cada Certificado de Sanitizado la cantidad de US$ 1.00

I. Costo del Pallet sanitizado

CUADRO 3.7

Pallets 1.00 x 1.20 metros	US$ 9.00
Pallets U 44 x 56 pulgadas	US$ 12.00
Separadores: Láminas de cartón	US$ 0.45
Marcos: uno por pallets	US$ 2.50

Fuente: SESA

También podemos mencionar que existen otros costos de ballets sanitizado, es to es de US$ 6.20 cada pallets que aproximadamente contienen 48 cajas.

J. COSTOS CONTROL ANTINARCÓTICOS

Inspección por antinarcóticos

Respecto a la Policía Antinarcóticos, si su carga sale seleccionada para inspección, se deberá correr con los gastos de coordinación y movilización por contenedor. Cabe indicar que el proceso en sí por parte de la Policía Antinárcoticos, no tiene costo.

Los honorarios del agente de aduana por la coordinación para la inspección Antinárcoticos, están entre US$ 50.00 a US$ 70.00 y si se tiene que utilizar una cuadrilla de estibadores y montacarga se debe agregar a dicho costo entre US$ 50.00 a US$ 70.00 por unidad.

Este costo varía dependiendo del horario de trabajo, así: US$ 60.00 hasta las 17H00 en los días laborables, posterior a ese horario US$ 20.00 adicionales, total: $ 80.00 y el fin de semana entre US$ 50.00 a US$ 60.00 por unidad. (no incluye handling).

K. Costo de manejo

Handling, estos valores los cobra el módulo por container, si se utiliza una cuadrilla de 4 hombres y están entre US$ 100.00 y US$ 120.00, existen proveedores externos de este servicio que cobran US$ 5.00 por hombre.

También existen otros precios, tales como: Handling US$ 45.00, Cuadrilla US$ 25.00 y Máquina US$ 15.00 la hora si la carga es paletizada, total US$85.00. Es decir antes de contratar asegurarse de preguntar los costos que el agente de aduana cobrará y qué otras facilidades en costo se puede encontrar en el mercado.

Actualmente Contecon cobra la cantidad de US$ 130.00 por contener, ya que es el operario portuario único de todos los movimientos de la carga en el puerto marítimo de Guayaquil. Sin embargo las compañías navieras cobran un valor adicional por THCde US$ 40.00.

Para evitar incurrir en costos adicionales por parte de la concesionaria por tasas de almacenaje, se recomienda avisar con la debida anticipación y estar presente en la hora y fecha señalada para la inspección antinárcoticos.

L. Cupón Corpei

En toda exportación se debe cancelar por concepto de contribución, el cupón CORPEI, el mismo que constituye un documento de acompañamiento a la exportación y cuyo costo es del 1.50 %o (0.15%) sobre el valor FOB por embarque.

Este valor que se paga no debe ser considerado como gasto, toda vez que se trata de una cuota redimible y que el exportador puede negociarlo o venderlo con una tasa de descuento.

M. Transporte Interno

Otro costo que hay que considerar en una exportación es el del transporte interno, los embarques en container de 20 pies con capacidad máxima de 16,000 kg. cuestan aproximadamente US$ 150.00 cada uno y US$ 220.00 para el container de 40 pies y refrigerado.

N. Transporte Internacional

Tarifas

El transporte marítimo del producto exportable en contenedores hasta el lugar de destino para contenedores de 40 pies RF es de US$ 4,500.00 (a L.A. costa oeste) más US$ 112.00 por el generador incluido el IVA, a lo que habrá que agregarle US$ 20.00 por combustible y US$ 150.00 por transporte interno.

Para Inglaterra o Singapur y Lejano Oriente, el flete en container para carga seca de 20": está en alrededor de US$ 1,100.00 y para el container de 40" en carga seca, el costo es de aproximadamente US$ 1,900.00 a US$ 2,000.00.

CUADRO 3.8

Para Costa Oeste de Estados Unidos

Container	20"	40"
Carga General	US$ 2,600.00	US$ 3,500.00
Frozen Fish		US$ 4,500.00
Frozen Fruit		US$ 4,200.00

Fuente:fedexport

CUADRO 3.9

Para Canadá

Container	20"	40"
Carga General	US$ 2,600.00	US$ 3,500.00
Recargo On Top TSF - CAD -	US$ 1.75	US$ 1.75

Fuente:fedexport

CUADRO 3.10

Para la Costa Este de Estados Unidos

Container	20"	40"
Banana Pure & Banana Flakes	US$ 1,725.00	US$ 3,125.00
Canned Food & Foodstuff	US$ 1,925.00	US$ 3,125.00
Cocoa Beans		US$ 2,325.00
Frozen Fruit & Vegetables RF		US$ 4,225 .00
Wood Plywood		US$ 2,000.00
Frozen Brocoli		US$ 4,525.00
Frozen Shrimps		US$ 4,775.00
Personal Effects	US$ 2,725.00	US$ 3,375.00
Pouched Tuna	US$ 2,175.00	US$ 2,175.00
Ceramic (tiles, roof tiles)	US$ 1,725.00	
Frozen Fish		US$ 4,525.00
Fresh Mangoes		US$ 4,325.00
Carga general	-US$ 2,475.00	US$ 3,525.00
Fresh Onions		US$ 4,575.00
Balsa Wood		US$ 3,205.00
Aluminum Profiles		US$ 4,601.15
Pigeon Peas	US$ 1,825.00	US$ 2,325.00
Sanitaryware		US$ 2,325.00

Fuente: fedexport

CONCLUSIONES

- Las Provincias del Guayas y Santa Elena, son las que aportan en un mayor porcentaje la producción de papaya y por lo tanto a las exportaciones ecuatorianas hacia países como Estados Unidos y Europa.

- Hoy en día enviar carga al exterior resulta costoso. Los exportadores afrontan no solo la votalidad de los precios de transportación marítima, sino que están sujetos al precio del petróleo, y a los cargos internos que han subido encareciendo los traslados de la fruta, en este caso la papaya.

- La exportación de la papaya ecuatoriana es un reto difícil para muchos productores debido a las nuevas tendencias comerciales, cambios científicos, tecnológicos de la agricultura, altas exigencias de los mercados internacionales en lo que respecta a requerimientos técnicos y sanitarios de los países importadores de esta fruta.

- Observamos que la situación del mercado es bastante complicada a nivel mundial, por lo tanto no beneficia a los exportadores, el incremento de los costos en los puertos pues pierden competitividad, la cadena de logística de transporte afecta económicamente y se constituye en no rentable exportar la fruta.

- Uno de los procesos cuya deficiencia, incide en mayor magnitud en los resultados comerciales con los mercados internacionales ya establecidos, es el logístico.

- La cadena logística de transporte de exportación de la papaya es afectada por la flexibilidad e impuntualidad que tienen las navieras, generando el daño de la fruta, teniendo las exportadoras pérdidas económica.

RECOMENDACIONES

- El Gobierno tenga un control adecuado y efectivo de la balanza de pagos, para llegar a una efectiva flexibilidad de toda la exportación de la papaya, a los destinos finales.

- Cada una de las exportadoras debe asegurar el contenido del embarque, en este caso la fruta la papaya, si hay algún problema en la transportación al destino, la exportadora no perderá económicamente aunque es por ley llegar a un acuerdo de seguro en el transporte, se lo recomienda hacer con mucha cautela y responsabilidad en beneficio de los productores de papaya.

- Tener una efectiva coordinación de la logística de transporte en la exportación de la fruta – papaya-, puntualidad, control, eficiencia y flexibilidad a beneficio de la economía del país.

- A nivel de Gobierno crear un programa de producción efectiva y competitiva, que abarque desde la producción de la papaya hasta el destino final de esta.

- Que sea visto como inversión económica el mejoramiento y construcción de vías adecuadas, para la efectiva transportación terrestre de la fruta, es decir una efectiva circulación del transporte de carga.

- Mejoramiento en la coordinación con las navieras, puertos, en la documentación efectiva y oportuna, para beneficio de la producción y del país, atrayendo a los mercados internacionales, para la exportación de la papaya oportuna ante la demanda, como resultado el beneficio económico del país.

BIBLIOGRAFIA

Corporación de promoción de exportaciones e inversiones: www.corpei.org

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

http://www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Convenio%20MAG%20IICA/productos/papaya_mag.pdf

http://www.iica.int.ni/GuiasTecnicas/Cultivo_Papaya.pdf

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

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

http://www.conquito.org.ec/expoinvquito/index.php?option=com_content&task=view&id=29&Itemid=53

http://www.eluniverso.com/2008/10/29/0001/9/D68323D75B9D4AD8ACC445D1CB348C9B.html

6. ANEXOS