INTRODUCCIÓN

En la búsqueda de nuevos producto para la exportación, el Ecuador ha encontrado una interesante alternativa en la elaboración industrial de los productos agrícolas para darles un valor agregado mayor, y mediante esto aumentar los ingresos de las exportaciones.

El presente estudio tiene como objeto analizar las variables que inciden en la exportación del jugo concentrado congelado de naranja a la Republica Popular China.

Para el cumplimiento de este estudio, se ha efectuado un análisis de la situación actual del mercado del jugo concentrado congelado de naranja en el mundo, así como la situación de la citricultura y la agroindustria en el Ecuador.

Se espera que este estudio pueda dar una visión generalizada de cómo obtener un producto determinado y por ende exportarlo hacia los mercados internacionales.

CAPÍTULO I

1.1 TEMA PROPUESTO

"ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE: CONCENTRADO CONGELADO DE NARANJA CON FINES DE EXPORTACIÓN A LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA"

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Nuestro país tiene poco desarrollo agroindustrial, la falta de acciones eficientes por parte de los sectores productivos del país y de antiguos gobiernos han sido una de las principales causas de ésta. Por consiguiente se necesita la búsqueda de nuevas fuentes de ingresos al país como parte de la solución para sobrellevar el problema y salir adelante.

El estudio está orientado al desarrollo industrial de productos cítricos agroexportables con valor agregado, haciendo que se beneficie tanto la población esmeraldeña, como también el desarrollo económico de dicha provincia. La finalidad es expandir internacionalmente productos tan cotidianos en nuestro país como son los productos cítricos (naranja).

Para un buen trabajo productivo del estudio, se ha de proceder a una investigación exhaustiva, con una serie de pautas, la primera de las etapas sería la de identificar a los proveedores de la materia prima, con el fin de establecer una relación laboral y visibilizando la producción a futuro.

Para finalizar se ha de nombrar a aquellas personas que han colaborado o lo harán en el proceso de obtención de los datos, como son; agricultores esmeraldeños, productores de cítricos (naranja), funcionarios aduaneros del SENAE (Servicio Nacional de Aduanes del Ecuador).

1.3 ANTECEDENTES

El Ecuador es un país inminentemente agrícola, después del petróleo, es de la exportación de productos agrícolas elaborados y no elaborados, de donde se generan ingresos para la balanza comercial.

Ecuador se encuentra ahora en la lista de los países exportadores de jugo y concentrado del mundo. Se creé que debido a promociones que se encuentran haciendo actualmente, la

demanda de estos productos incrementará. En la actualidad se encuentran pocos, pero fuertes productores en el medio que compran la fruta, la procesan, y la exportan ellos mismos. Debido a esta demanda creciente es posible que éstos, no tengan la capacidad para satisfacer completamente la demanda, lo que permitirá el ingreso de nuevos productores – exportadores del sector agroindustrial.

Debido a su ubicación geográfica, está en capacidad de producir frutas de varias estaciones, entre ellas las frutas tropicales que son muy cotizadas en los mercados del norte. Años atrás el Ecuador exportaba fruta en fresco, pero el precio en los mercados internacionales era bajo y muy variable. Como solución a este problema se empezó a darles a los productos de la tierra un valor agregado, ***procesándolos***. Esto ha dado excelentes resultados.

Los jugos y concentrados de frutas naturales son productos muy requeridos debido a su gran versatilidad; pues no solamente son utilizados para producir bebidas refrescantes, sino también para la industria alimentaria, como es la preparación de aderezos y condimentos para las comidas, alimentos para niños, e industrias químicas y farmacéuticas.

La ciudad de Esmeraldas goza de un lugar privilegiado en las costas del Pacífico, lugar estratégico y de fácil acceso portuario, con un gran recalado de buques de tráfico internacional. Brindando grandes oportunidades a todos los emprendedores que están ligados a los negocios internacionales y al comercio exterior.

Otro cuestión a mencionar son los beneficios del Puerto de Esmeraldas, puerto con reconocimiento propio en el manejo de carga internacional de grandes corporaciones y multinacionales tales como: General Motors – Omnibus BB – Corporación Favorita – Pretroamazonas – M.I. - Mundy Home.

Las tarifas portuarias competitivas dentro de los parámetros estandarizados, es un aspecto fundamental en el proceso operativo portuario. Son indicadores positivos y al mismo tiempo desaprovechados por la falta de inversión local.

Tomando esta iniciativa e investigando los posibles nichos de mercados para la exportación del ***jugo concentrado congelado de naranja***, se contribuirá a solucionar la falta de industria y empleo en la provincia, y por ende, el desarrollo del comercio agroindustrial a niveles internacionales.

1.4 OBJETIVOS GENERAL

Analizar variables que viabilicen y que intervienen en el estudio de prefactibilidad para la implementación de una planta procesadora de concentrado congelado de naranja.

1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la demanda y oferta mundial
- Evaluar nichos de mercado
- Estudiar procesos estandarizados para la producción del concentrado congelado de naranja
- Identificar los requisitos para realizar el proceso de exportación.
- Analizar los restricciones arancelarios – no arancelarias y los niveles de integración entre bloques comerciales.

1.6 METODOLOGÍA

Para la consecución y estructuramiento de esta investigación se pusieron los siguientes procedimientos y técnicas basados en el método analítico y tecnológico.

- ***Recopilar*** toda la información general y globalizada concerniente al sector procesador de jugo de frutas, tanto en los ámbitos micro como macro-económicos que involucran a esta actividad, para aquello habrá que recopilar información dentro de las siguientes instituciones:

***Ver anexo 1, Entrevista de diagnóstico**

- ✓ SENAE = Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
- ✓ APE = Autoridad Portuaria de Esmeraldas
- ✓ NAVIERAS = Maersk Line – Remar – BBC – Tradinter – Andinave
- ✓ OPERADORES LOGÍSTICOS = Zamarino – Cargo Port – Zander – Ecuaestiba – Cotecna – Veriftest.
- ✓ AGENTES DE ADUANA = Rocalvi S.A – López Mena S. A. – Valero – Valero - Raúl Coka Barriga – Plus Logistic.
- ✓ CÁMARA DE COMERCIO DE ESMERALDAS
- ✓ CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
- ✓ MAGAP = Ministerio Agricultura Ganadería Acuacultura Pesca – Ecuador.

- ✓ ESPAC = Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua
- ✓ BCE = Banco Central del Ecuador
- ✓ CFN = Corporación Financiera Nacional
- ✓ MIC = Ministerio de Industrias y Productividad
- ✓ PROECUADOR = Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.
- ✓ FEDEXPORT = Federación Ecuatoriana de Exportadores
- ✓ AGRICULTORES DE LOCALES
- ✓ INTERNET (Freshplaza.es – Linkagro – Agrytec - Mercado de Frutas, Mercados de Jugos, Mercado de Maquinarias, etc.)

- ***Elaborar,*** basándonos en la información suministrada, cada uno de los capítulos que se han propuesto dentro del temario, entre los cuales están: Análisis de la Demanda – Análisis de la Oferta – Mercado Mundial – Producción de Naranja en el Ecuador – Producción de Naranja en Esmeraldas – Oportunidad de Mercado – Etapas de Procesamiento de la Naranja - Requisitos para la Exportación – Fletes de transportes – Clasificación Arancelaria – Preferencias Arancelarias – Acuerdo de Cooperación Agrícola y Tecnológica – Conclusiones – Recomendaciones.

- ***Diseñar,*** sustentándonos en la información estadística cualitativita del sector productor del jugo concentrado congelado de naranja, todo los cuadros económicos cuantitativos que generan la investigación de este tema de manera que se tenga una información exacta de cuál será el comportamiento de los productores de jugo de frutas.

Para el desarrollo del Capítulo II, que cubre el área de mercado, se debe realizar una investigación y luego de ésta, señalar nuestro nicho de mercado objetivo. De esta manera obtendremos los requerimientos de calidad y la cantidad del producto para el país al que exportaremos. La investigación de mercado está desarrollada en base al análisis de comercio global de jugos de frutas, tendencias de consumo en China, etc.

Una vez concluida la primera etapa procederemos a desarrollar el Capítulo III, que trata sobre la fase técnica. A partir de requerimientos de los mercados a los que apuntamos, definiremos la tecnología que será utilizada para cumplir exactamente con los estándares

de producciones internacionales e infraestructura, y finalmente, se desarrollarán los procesos y maquinarias a ser utilizadas.

A continuación se desarrollan las conclusiones y/o recomendaciones que se han logrado obtener de la investigación realizada.

1.7 MARCO TEÓRICO

La investigación plantea evaluar las variables que intervienen en la producción y exportación del jugo concentrado congelado de naranja. El que deseé exportar frutas procesadas tendrá beneficios por ambos lados, tanto para el productor – exportador, como para el comprador – importador.

Para el país productor, primero le da la oportunidad de aumentar considerablemente el valor agregado de sus exportaciones de frutas y productos naturales, disminuyendo el riesgo de perecibilidad de éstos, dándole la oportunidad de utilizar el "rechazo" de las frutas que se quedan en el país, no porque esté en mal estado, sino por la rigurosa selectividad de los países importadores en lo que respecta a pesos, grado de madurez, apariencia, etc.

Para el país importador también presenta ventajas como son el aprovechamiento del volumen que se utilizará para traer la fruta "al natural", tanto en transporte como en el almacenamiento y reducción de costos, y el tiempo al procesar estas frutas en el país de destino.

El producto final de la planta será jugo concentrado congelado, a partir de la fruta. Si bien es cierto que la instalación de la planta puede procesar cualquier tipo de fruta, para efecto del estudio se ha escogido la ***naranja*****.**

Las frutas se las obtendrá de las plantaciones aledañas a la planta situada en la provincia de Esmeraldas. Esta fruta será tratada, procesadas, transformadas en jugos y concentrados, luego será congelado y posteriormente vendido a los mercados Asiáticos.

El desarrollo de esta Industria nació en el país por el año 1960, en esta década nacieron los establecimientos, Conservas Guayas, Conservas el Valle, con un nivel tecnológico mediano en esa época, comenzando con maquinarias para el envasado del jugo de frutas. Con el pasar del tiempo se fueron incrementando establecimientos medianos y pequeños. A partir de la década de los 70, algunas de las grandes industrias importaron maquinarias como;

homogeneizadores, pasteurizadores, máquinas de extracción de jugo, mezcladoras, etc. Entre éstos tenemos Ecuajugos, el cual modernizó sus procesos con maquinarias totalmente modernas igual que lo hizo Conservas Guayas. Durante estos años estas empresas se dedicaron a satisfacer únicamente la demanda local, y no es sino a principios de la década de los 90 que se registran las primeras exportaciones de jugo de frutas.

En estos últimos años, pocas han sido las empresas que han podido exportar sofisticadas maquinarias debido a sus altos costos, sin embargo empresas como Quicornac y Tropifrutas mantienen una tecnología de punta con maquinarias nuevas, hoy en día, las plantas compran grandes cantidades de frutas para procesarlas a niveles industriales.

La implementación de la industria manufacturera en Esmeraldas es deficitaria por diferentes razones, como es el empobrecido desarrollo industrial y la infinita falta de empleo en la ciudad. No obstante, mediante un estudio exhaustivo quedará demostrada la ausencia del sector manufacturero en la provincia, el cual nos puede guiar hacia un mejor desarrollo, claro está, aprovechando los factores productivos de la tierra, buen clima, fácil acceso a puerto, ubicación estratégica en el océano pacifico, tarifas portuarias competitivas, conduciendo a los productores a formar organizaciones que fomenten el desarrollo de cooperación y producción de la materia prima; la naranja.

1.7.1 (Partida Arancelaria) JUGO DE NARANJA CONGELADO

PRODUCTO: JUGO DE NARANJA CONGELADO
MERCADO DESTINO: CHINA

PARTIDA ARANCELARI SUGERIDA:	JUGO DE NARANJA CONGELADO 20.09.11
Sección IV :	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 20 :	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida Sist. Armonizado 2009 :	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas (incluso
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 20091100 :	- - Congelado

***Ver anexo 2, Print SICE**

1.7.2 ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DE ECUADOR

Como se puede estudiar y analizar en el documento emitido por FEDEXPOR en 2011, "Asesoría Comercial de la Naranja", la evolución comercial de Ecuador ha tenido diferentes comportamientos de acuerdo a los diferentes mercados en los destinos de exportación. Desde una perspectiva global, el saldo de la balanza comercial del Ecuador se ha mostrado generalmente deficitario en el período 1998-2005, con excepción de los años 1999 y 2000, donde la situación registrada fue de importante superávit. Sin embargo, desde el año 2006 hasta la fecha 2011, el continuo déficit ha presentado una tendencia creciente.

En relación a Estados Unidos (EE.UU.) y a la Unión Europea (UE), se pueden realizar algunos comentarios. Particularmente se puede ver que EE.UU. es el país que registra los saldos positivos más importantes dentro del periodo. A partir del año 2001, este comportamiento se profundiza, y delinea una tendencia claramente creciente, mostrando su mayor valor en el año 2005. Cuando se analiza la relación bilateral con la UE se ve una evolución bastante equilibrada y estable, con predominio de saldos superavitarios en todo el período, salvo en el año 2002, situación que se corrige de inmediato.

La oferta exportable ecuatoriana puede caracterizarse, a grandes rasgos, por seguir las siguientes pautas: el intercambio de mayor relevancia se concentra en un rango acotado de productos, y el origen de los mismos es básicamente primario.

***Ver anexo 3, Balanza Comercial de Ecuador 2000-2009**

***Ver anexo 4, Desempeño de las Exportaciones 2011**

1.7.3 MEDIDAS PARA - ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

Las condiciones de acceso a los mercados contemplan diferentes medidas además de las estrictamente arancelarias, las cuales son porcentajes establecidos por el país de destino según la clasificación por productos. Entre éstas se encuentran las medidas para-arancelarias y las medidas no arancelarias, que forman parte de los requerimientos para el ingreso de los productos, y que en la práctica pueden convertirse en obstáculos a la libre entrada.

MEDIDAS PARA-ARANCELARIAS

De acuerdo a la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) las medidas para-arancelarias son "medidas que aumentan el costo de las importaciones de forma análoga" como lo hacen las medidas arancelarias, es decir, en un determinado porcentaje o suma, calculados respectivamente sobre la base del valor o de la cantidad. Se distinguen cuatro grupos: recargos aduaneros, gravámenes adicionales, impuestos y gravámenes internos sobre productos importados y aforo aduanero basado en un precio administrativo.

MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Es toda medida impuesta sobre los flujos de comercio que no sea una medida arancelaria, algunas de estas medidas pueden constituirse en barreras no arancelarias.

Las medidas arancelarias y para-arancelarias son a su vez estrategias de los países para proteger su mercado interno, haciendo que sus productos sean competitivos con respecto a los precios de los productos semejantes que ingresan al país de destino.

1.7.4 ACUERDOS COMERCIALES

Hoy resulta casi imposible para un país subsistir sin relacionarse directamente con el resto del mundo; éste es el resultado de la evolución de la economía mundial, ya que actualmente, vivimos una verdadera revolución tecnológica que ha posibilitado una mayor comunicación entre todos los pueblos y por ende un auge en el comercio internacional. Esta época se caracteriza por su énfasis en los aspectos de: división internacional del trabajo, unificación de los mercados financieros, movimiento libre de personas entre países y con ello el intercambio de conocimiento.

Las barreras arancelarias y no arancelarias que las economías imponen al ingreso de bienes provenientes de otros países, como medio de protección a los sectores internos o como mecanismos fiscales, son los principales obstáculos a los que se enfrentan las empresas en su afán de colocar sus productos en el exterior.

Es por esto, que la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites que deben seguir para ingresar.

Los convenios o tratados pueden ser de: amplio alcance, alcance parcial, alcance regional, multilaterales o bilaterales.

- **DE AMPLIO ALCANCE**: orientados a zonas de libre comercio que contienen concesiones arancelarias que se aplican a todos los productos originarios de los países que lo firman, con las salvedades que se señalen específicamente en ellos. Por regla general se establece tratamiento preferencial, y solo se anexa al convenio una lista reducida de productos que no recibirán los beneficios del tratado.
- **DE ALCANCE PARCIAL**: buscan la integración económica a través de la reducción de las barreras arancelarias y de la creación de uniones aduaneras.
- **DE ALCANCE REGIONAL**: buscan facilitar el intercambio comercial de una región, la integración y la cooperación económica entre los países.
- **MULTILATERALES**: los firmados por más de dos países.
- **TRATADOS BILATERALES**: son los establecidos entre dos países.

Los principales acuerdos comerciales firmados por el Ecuador y que dan preferencias arancelarias al ingreso de productos de origen Ecuatoriano son, como se anuncia en "Informe de Primer Nivel, Servicio de Asesoría al Exportador" por PROECUADOR 2009:

- SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES (SGPC).- Es un esquema preferencial mediante el cual ciertas cantidad de productos provenientes de países en desarrollo perciben una reducción parcial o total de los derechos arancelarios aduaneros por parte de los países desarrollados.

- COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN), ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) Y MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR): Convenios firmados por el Ecuador con los países de Centro y Sur América, y que dentro de su estructura se otorgan entre los países

firmantes medidas que favorecen el intercambio comercial a través de Acuerdo Comerciales.

Estos acuerdos brindan insumos que contribuyen con el Ecuador en su búsqueda por diversificar productos y mercados, mejorando así su inserción comercial con el mundo. Dichos análisis comprenden un abordaje global de las condiciones de acceso a tales mercados, en el cual se combinan elementos como el tratamiento arancelario, las medidas no arancelarias, las cuestiones vinculadas al transporte, así como una identificación que beneficia a los productores - exportadores del Ecuador, ya que brindan al producto reducciones arancelarias que harán que el precio del productos en el país de destino sea agradable para los consumidores, caso contrario tendríamos poca demanda de los productos ya que los costos del flete y seguro encarecerían su precio de venta.

***Ver anexo 5, Convenio entre China y Ecuador, Cooperación Para el Agro**

1.7.5 ETAPAS DE INTEGRACIÓN

Las diferentes formas de integración tienen relación directa con el grado de compenetración al que los países que conforman el bloque deseen llegar.

- **Zona de Libre Comercio**: sus miembros acuerdan eliminar las barreras arancelarias, y las demás barreras comerciales entre ellos, pero cada miembro continúa con su política comercial con respecto a terceros; los miembros se comprometen a respetar un conjunto de normas de origen, para garantizar que el comercio dentro de ella sea de productos originarios de los países que la conforman.
- **Unión Aduanera**: se eliminan aranceles y otras barreras comerciales entre los miembros, pero imponen un Arancel Externo Común contra terceros.
- **Mercado Común**: se incluyen las mismas características de la Unión Aduanera, pero con la pretensión de crear progresivamente una unión económica y política entre los miembros; además existe libre movimiento de factores que la constituyen.
- **Unión Económica**: los miembros coordinan las políticas económicas en la fase final del mercado interno y en la definición de objetivos comunes.
- **Unión Monetaria**: se basa en la fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las monedas de los miembros para lograr la implantación de una moneda única, así como en la aplicación de una política monetaria y de tipos de cambio comunes, cuyo objetivo fundamental es la estabilidad de precios.

Actualmente el Ecuador pertenece a los bloques comerciales CAN (Comunidad Andina de Naciones), ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), los cuales facultan a sus países miembros a realizar comercio entre ellas sin el pago de aranceles, siempre y cuando no afecten su producción interna.

Hay varias razones básicas por las cuales los países deben integrarse:

1) Aprovechar las ventajas comparativas. Al integrarse, los países fortalecen aquellos sectores en los que son competitivos y poseen alguna ventaja con respecto a otros.
2) Aplicar las economías de escala. Al darse la integración, el mercado crece, lo que permite que se generen economías de escala, este mismo principio posibilita que las economías complementen sus ofertas para ingresar a otros mercados.
3) Diferenciar los productos que facilitan la integración y permiten una variedad mayor de productos en el mercado
4) Atraer la inversión extranjera, las expectativas de crecimiento con la integración atrae inversionistas de empresas que desean negociar desde lo interno del bloque.
5) Mejorar la capacidad negociadora, la negociación en bloque es más beneficiosa que la realizada por un solo país.

1.7.6 TRANSPORTE MARÍTIMO

El transporte marítimo desempeña una función fundamental en el comercio internacional de Ecuador. Para el caso de las mercaderías exportadas por mar a los distintos países de mundo para carga general, el transporte se realiza en la actualidad exclusivamente con trasbordo (lo cual encarece el flete), en contenedores secos y refrigerados, según las necesidades de cada producto. Si los volúmenes son grandes, se utilizan buques fletados por tiempo o viaje.

Las principales características del transporte marítimo en Ecuador son las siguientes:

A) Infraestructura física y servicios de transporte marítimo

El Estado es propietario de dos compañías navieras y de los principales puertos comerciales, sin embargo, también operan puertos privados. En el caso de los puertos estatales se permite delegar la administración, mantenimiento y desarrollo a empresas privadas. Según la Ley de facilitación de las exportaciones y del transporte acuático (Ley

Nº 147. RO/ 901 de 25 de Marzo de 1992) el transporte acuático interno está reservado a naves de bandera ecuatoriana, con excepciones. Así mismo, el transporte de hidrocarburos está reservado a las empresas navieras nacionales en las que el Estado tenga una participación de por lo menos el 51% en el capital.

Ecuador moviliza la mayor parte de carga marítima a través de los cuatro puertos estatales que posee: Esmeraldas, Manta, Guayaquil y Puerto Bolívar. Por Guayaquil, el puerto más importante, se transporta principalmente: aceite crudo de petróleo, arroz, maíz, neumáticos, mangueras y tubos de caucho, aceite vegetal, carne, pescado, panela, oleaginosas, vinos y demás licores. El Puerto de Manta es el punto más saliente de América del Sur hacia el Pacífico y se encuentra a escasos kilómetros de la línea equinoccial, ventaja geográfica que hace que esté equidistante a los mercados de Colombia, Centro América, San Diego, Los Ángeles, y hacia el sur con Perú y Chile. Esmeraldas, es el puerto de mayor calado del país, su fácil acceso a puerto y su ubicación estratégica más cerca del canal de Panamá, reducen los costos del flete, lo que da realce al mismo, desafortunadamente son pocos los exportadores que realizan tráfico internacional.

B) Servicios de Línea

Las líneas navieras que realizan el transporte desde y hacia Ecuador son en un cien por ciento extra regionales, con precios, en su mayoría altos, comparados con los que se aplican a otras regiones del mundo. Para el año 2004, la relación entre el costo del transporte marítimo y el valor de las importaciones fue del 9.95% para los países en desarrollo de América, solamente menor que el de los países en desarrollo de África y de Oceanía, que fueron del 12.43%, y 11.41%.

Dado el gran crecimiento de China, Ecuador ha tenido dificultades en los últimos cinco años para conseguir buques que sirvan a su comercio exterior, ya que China tiene ocupadas la mayor cantidad de redes de transporte marítimo. Si a ello agregamos el incremento del comercio exterior de Chile, que ya tiene un Tratado de Libre Comercio con EE.UU., empeora la situación, pues ese país está tomando casi la totalidad de espacios en las bodegas de los buques que recorren la ruta oeste de Sudamérica. Este problema ha llevado a las empresas implicadas a pensar en la posibilidad de elaborar una Bolsa tanto de Fletes marítimos como aéreos.

Actualmente los buques que transportan la carga originaria de Ecuador hacia los demás países del Mundo lo hacen en su mayoría con trasbordo. Las rutas que toman pueden ser hacia el sur, con trasbordo en los puertos del Callao (Perú), San Antonio, Valparaíso (Chile), o Montevideo (Uruguay). Hacia el norte, pasando a través del canal de Panamá, con trasbordo en Panamá, Manzanillo (México), Port Freeport o Miami (EUA), con un tiempo de tránsito a Brasil de 24 a 45 días, y a Buenos Aires entre 18 y 25 días aproximadamente, con frecuencias semanales.

El 65% del intercambio de Ecuador se hace a través del Canal de Panamá. El atajo por este Canal sirve a las rutas que se originan en puertos de países latinoamericanos en el Atlántico, cuyo destino son puertos en el Pacífico y viceversa. Adicionalmente, sirve al tránsito de América Latina, los Estados Unidos y Canadá y viceversa. Con el objetivo de adaptarse a la creciente tendencia mundial de transportar por contenedores, desde mayo de 2005, la Autoridad del Canal de Panamá (ACP) puso en vigencia un nuevo sistema de arqueo y peajes para los buques porta-contenedores y para otros tipos de buques con capacidad de transportar contenedores sobre cubierta. Antes de la entrada en vigencia del nuevo sistema se cobraba a los buques porta-contenedores por una pequeña porción (8.78%) de la carga transportada sobre cubierta y aplicaba la tonelada CP/SUAB a los espacios cerrados y bajo cubierta (basada en el tonelaje neto del buque).

Peajes del Canal de Panamá
(Costo por TEU)
$42.....1 de mayo de 2005
$49.....1 de mayo de 2006
(Costo por TEU-lastre)
$33.60.....1 de mayo de 2005
$39.20.....1 de mayo de 2006
$43.20.....1 de mayo de 2007

1.7.7 INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

¿QUÉ ES UN ARANCEL DE ADUANA?

Un arancel es el impuesto o gravamen que se debe pagar por concepto de la importación o exportación de mercancías.

TIPOS DE ARANCEL:

. Ad Valorem: Es un porcentaje cobrado al valor de los bienes

. Específico: Es un valor determinado por unidad de peso o volumen, ejemplo: US$5 por kilo neto.

¿PARA QUÉ SE EMPLEAN LOS ARANCELES?

Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones.

¿QUÉ ES PREFERENCIA ARANCELARIA?

Se llama preferencia arancelaria a la reducción de aranceles al ingreso en el mercado destino de los productos. La preferencia arancelaria se obtiene presentando el Certificado de Origen de un producto cuyo país tiene un Acuerdo Comercial con otro. Este beneficio da una ventaja de precio por lo que el producto se vuelve más competitivo en el mercado destino.

¿PARA QUÉ ME SIRVE UN CERTIFICADO DE ORIGEN?

El Ecuador ha firmado una serie de convenios con varios países, bilaterales o multilaterales que benefician al país ya que permiten el ingreso de productos de origen Ecuatoriano con preferencias arancelarias y que da como resultado un producto ecuatoriano con un valor de venta competitivo en ese mercado destino.

¿CÓMO OBTENER UN CERTIFICADO DE ORIGEN?

Pasos a seguir:

- Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en la página web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan.

- Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.

- Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportarse, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.

Comunicación del resultado al usuario.

- El usuario cancela el valor del Certificado de origen (USD 10.00) en la Dirección de Gestión Financiera y retira los formularios en la Dirección de Operaciones Comerciales.

- El usuario llena los datos del Certificado de origen y presenta en la Dirección de Operaciones Comerciales el certificado llenado y documentos habilitantes (ejemplo: factura).

- El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.

***Ver anexos 6, Formato de Certificado de Origen**

CAPÍTULO II

2.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA

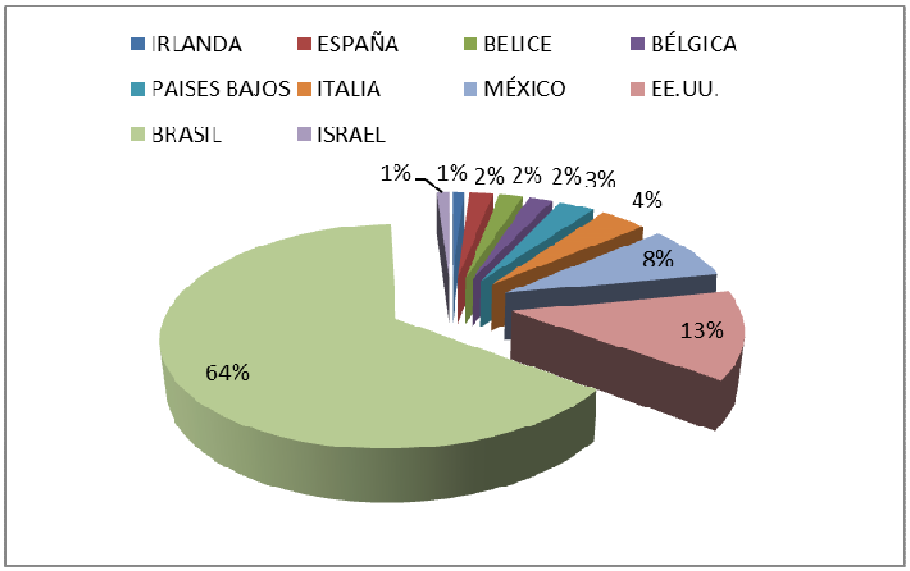
Brasil y Estados Unidos continúan siendo por mucho las dos más grandes regiones productoras de naranja en el mundo, a pesar de las disminuciones experimentadas en los años recientes. En cuanto a China se espera que expanda su producción y consumo de naranja. Tornándose en una oportunidad de mercado importante para los cítricos.

Brasil exportó aproximadamente 1,185 millones de dólares en el año 2009, obteniendo posteriormente un crecimiento anual de 7% entre el 2009 y 2010. Esto representa el 45% de las exportaciones mundiales. Su producto de exportación principal es el jugo de naranja, manzana, uvas piñas y otras frutas tropicales. Le siguen a Brasil países como Bélgica, Estados Unidos, Alemania, Holanda y China. Debe mencionarse que los países productores de naranja de Asia siguen ampliando su producción, aunque muy probablemente casi todo el incremento termine siendo consumido en sus mercados interiores. Como síntesis de la coyuntura mundial, se sugiere analizar el listado de las diez principales naciones (y regiones) productoras de jugo concentrado congelado de naranja, elaborado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para el año 2010.

Principales 10 países proveedores de jugo de naranja congelado correspondiente a la partida 20.09.11, a nivel mundial, según el valor total de exportado 2006-2010

VALORE EXPRESADOS EN MILES DE DÓLARES, Y ORDENADOS POR EL VALOR TOTAL DE IMPO 2006 - 2010						
EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO EN 2006	V. EXPO. EN 2007	V. EXPO. EN 2008	V. EXPO. EN 2009	V. EXPO. EN 2010	V. EXPO. TOTAL EN 2006 - 2010
BRASIL	1043,142	1542,603	1,114,612	706,131	685,531	5,122,019
EE.UU.	198,377	225,656	218,495	181,793	254,360	1,078,661
MÉXICO	70,334	147,776	178,045	136,504	146,671	679,330
ITALIA	59,362	75,844	68,846	48,550	82,324	334,926
PAISA BAJOS	39,909	46,999	30,208	49,122	40,531	206,769
ESPAÑA	33,400	38,716	43,809	36,592	36,829	189,346
BELICE	43,678	52,177	46,465	31,558	12,589	186,467
BÉLGICA	22,294	26,281	34,421	19,462	19,840	122,298
IRLANDA	10,213	15,014	17,916	12,557	12,272	67,972
ISRAEL	8,584	11,648	11,593	7,141	11,767	50,733

Fuente: Proecuador



Fuente: Proecuador

2.2 PRODUCCIÓN DE NARANJA EN ECUADOR

En el Ecuador las principales zonas de producción de naranja son, la provincia de Manabí con 86.000 Tm, es la mayor productora de naranja, seguido de Los Ríos con 57.000 Tm, La Sierra con 51.000 Tm, Bolívar con 57.000 Tm y Esmeraldas con 26.538 Tm. Si bien la superficie cosechada ha crecido a grandes pasos, en tanto la producción ha decaído, y esto se debe a que en muchas zonas no existen buenas prácticas agrícolas y agroindustriales en el cultivo de la naranja, incluyendo una correcta fertilización, poda y riego periódicamente. Esto ha determinado que existan bajos niveles de rendimiento y de calidad, sin embargo la producción de naranja es relativamente sostenida a largo plazo. En los meses de Julio, Agosto y Septiembre los niveles de producción alcanzan mayores volúmenes por ejemplo del 2009 al 2010 alcanzo 250 mil toneladas métricas. En la actualidad existen 30.000 hectáreas con cultivos permanentes de naranja en el Ecuador.

VISUALIZADOR DE ESTADÍSTICA AGROPECUARIA DEL ECUADOR ESPAC

AÑO: 2010 CAPÍTULO: CULTIVO PERMANENTE

CARACTERÍSTICA: SUPERFICIE ÁMBITO: NACIONAL

PRODUCTO: NARANJA - FRUTA FRESCA

CARACTERÍSTICA	PLANTACIÓN	EN EDAD PRODUCTIVA	COSECHADA	PRODUCCIÓN	VENTAS
SOLO	5.550.00	4759.00	4.564.00	16.745.00	13.947.00
ASOCIADO	22.160.00	18.723.00	17.131.00	30.749.00	26.538.00
TOTAL	27.720.00	23.482.00	21.695.00	47.494.00	40.485.00
Datos de superficie en hectáreas (Has) y datos de producción y ventas en (Tm)					
fuente: ESPAC 2010					

En el grafico detallado anteriormente se puede visualizar la cantidad de hectáreas cultivadas y las ventas de naranja en el Ecuador en el periodo del año 2010, quedando con la siguiente distribución:

- Total hectáreas de naranja plantadas en el Ecuador: 27.720 (Has)
- Total hectáreas de naranja en edad productiva: 23.482 (Has)
- Total hectáreas de naranja cosechada: 21.695 (Has)
- Total producción de naranja en el Ecuador año 2010: 47.494 (Tm)
- Total venta de naranja en el Ecuador año 2010: 40.485 (Tm)

Estos frutos cítricos son unos de los productos secundarios con mayor producción a nivel nacional y local, ocupando la naranja un 5% respectivamente. Otros productos secundarios principales son la sandía que ocupa un 6%, la naranjilla 7%, el mango un 8%, y otros con el 58%.

Dentro de la producción porcentual se destina para el consumo interno 77% de naranja, para la industrial se destina 18% respectivamente quedando con un 7% para la exportación. La tasa de crecimiento anual es del 74% para los productos industrializados no tradicionales, estas agroexportaciones emplean una serie de características que se pueden explotar así:

- Son productos que atienden a una nueva demanda de los mercados internacionales.
- Son productos nuevos en la canasta de las exportaciones de un país.
- La demanda de estos productos es más exigente en el sentido de requerir productos que cumplan con estándares de calidad y con normas internacionales de protección ambiental.
- Estos productos son en un alto porcentaje alimentos orgánicos.

2.3 PRODUCCIÓN DE NARANJA EN ESMERALDAS

La provincia de Esmeraldas, conocida como tierra verde con amplias y fértiles tierras, es a su vez un lugar sin mayor empuje de inversión, lo que hace cada vez más difícil que la provincia crezca infraestructural y empresarialmente. Mediante el análisis del ESPAC (Ecuador en cifras 2010) podemos denotar que en Esmeraldas se cuenta con las siguientes distribuciones por hectáreas

VISUALIZADOR DE ESTADÍSTICA AGROPECUARIA DEL ECUADOR ESPAC

PROVINCIA: ESMERALDAS CAPÍTULO: CARACTERÍSTICA USO DE SUELO

AÑO: 2010 ÁMBITO: PROVINCIAL

PRODUCTO: NARANJA - FRUTA FRESCA

CARACTERISTICA	USO
CULTIVOS PERMANENTE	228.660.00
CULTIVOS TRANSITORIOS	8.720.00
DESCANSO	8.061.00
PASTOS CULTIVADO	276.739.00
PASTOS NATURALES	5.162.00
MONTES Y BOSQUES	298.742.00
OTROS USOS	5.027.00
fuente: ESPAC	Datos de Uso en Hectáreas (Has)

Mediante esta revisión se puede resaltar la cantidad de hectáreas por tipo de cultivos, Permanentes 228.660 (Has), Cultivos Transitorios 8.720 (Has), Montes y Bosque 298.742 (Has), concluyendo que aun Esmeraldas no ha sido explotada en su totalidad en el ámbito de la citricultura. Existe una gran cantidad de mano de obra y de materia prima, eso queda claro, logísticamente no existen largas distancias en la provincia, lo que reducen costo en transporte, el fácil acceso en el tráfico internacional y atraque de los buques, infraestructura y tarifas portuarias de acorde a los requerimientos de logística internacional

y la ubicación estratégico del Puerto Marítimo Internacional APE (Autoridad Portuaria de Esmeraldas). Son variables relevantes dentro de las ventajas comparativas que circundan en el proceso de producción, procesamiento y exportación agroindustrial

2.3.1 PRINCIPALES EXPORTADORES DE JUGOS EN EL ECUADOR

A continuación se especifican los principales productores-exportadores de jugo de naranja en el Ecuador

EXPORTADORES DE JUGOS	PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES FOB	UBICACIÓN DE LA PLANTA
Tropifrutas S.A.	**0,36%**	**Guayaquil – Guayas**
Quicornac S.A.	**0,32%**	**Guayaquil - Guayas**
Agrícola e Industrial Ecuaplantation S.A	**0,31%**	**Guayaquil - Guayas**
Ecuavegetal S.A.	**0,19%**	**Babahoyo - Los Ríos**
Exofrut	**0,15%**	**Guayaquil - Guayas**
Agroindustrial Fruta de la Pasión Cia Ltda	**0,14%**	**Guayaquil - Guayas**
Agrícola Oficial S.A. Agroficial	**0,11%**	**Guayaquil - Guayas**
Industria Borja Inborja S.A	**0,06%**	**Machala - El Oro**
Agroindustrial del Pacifico S.A. Agpasa	**0,01%**	**Guayaquil - Guayas**
Ecuaexporfoods S.A	**0,01%**	**Sto. Domingo - Pichincha**
Industria Conservera del Guayas S.A	**0,01%**	**Guayaquil - Guayas**
Miyaquil S.A	**0,01%**	**Guayaquil - Guayas**

Fuente: Banco Central del Ecuador - Elaborado por: Autores del proyecto 2010

2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Los principales países importadores mundiales de cítricos son: Alemania, Francia, Japón, Reino Unido, Holanda, E.E.U.U., Bélgica, China, Hong Kong, Brasil y Luxemburgo, los cuales en conjunto representan casi el 75% del total mundial. Las importaciones mundiales se han mantenido en niveles relativamente estables en los últimos 10 años con un aumento promedio anual que no supera el 1.5%.

En este sentido, mientras el consumo de naranjas frescas disminuyó en muchos de los países desarrollados, el mismo se amplió en muchos países en desarrollo, sobre todo en las economías como México, India, Argentina y Brasil, observándose un fuerte crecimiento de la demanda en China. Así, la disminución del consumo fresco de naranjas en los países desarrollados puede atribuirse a dos motivos: en primer lugar, está siendo sustituido por el consumo de jugo de naranja concentrado; al mismo tiempo, todos los frutos cítricos frescos confrontan ahora la competencia con una variedad de frutas que antes no se encontraban disponibles.

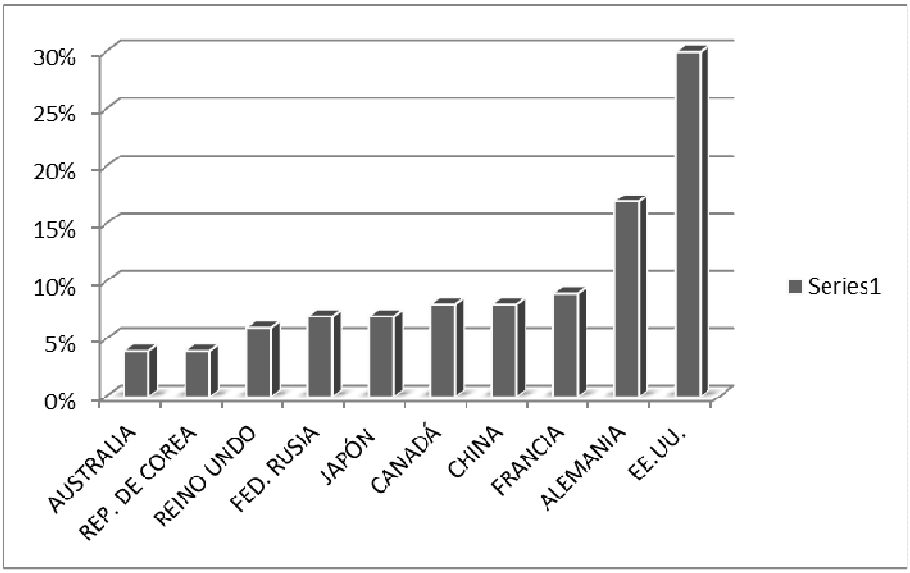
Las proyecciones respecto de la producción de naranja y su consumo para el bienio 2010/2011 presentaron como tema relevante un denominador común asociado a la evolución de las enfermedades que atacan a la plantación de los cítricos en Brasil y EE.UU. posibilidades que ofrecen ventajas comparativas, en cuanto al clima y demás variables circundantes a la citricultura del Ecuador.

Principales 10 países compradores de jugo de naranja congelado correspondiente a la partida 20.09.11, a nivel mundial, según el valor total de exportado 2006-2010

VALORE EXPRESADOS EN MILES DE DÓLARES, Y ORDENADOS POR EL VALOR TOTAL DE IMPOR 2006 - 2010						
IMPORTADORES	VALOR IMPORTADO EN 2006	V. IMPO. EN 2007	V. IMPO. EN 2008	V. IMPO. EN 2009	V. IMPO. EN 2010	V. IMPO. TOTAL EN 2006 - 2010
EE.UU.	260,937	508,304	405,432	323,862	326,065	1,824,600
ALEMANIA	186,067	278,519	215,778	177,350	194,393	1,052,107
FRANCIA	120,974	134,484	134,777	83,033	86,994	560,235
CANADÁ	109,853	128,503	103,207	75,468	91,367	508,398
CHINA	80,997	117,872	90,686	72,322	97,240	459,117
JAPÓN	84,914	121,760	89,404	77,286	83,199	456,563
RUSIA	89,386	96,610	103,277	67,731	60,550	417,554
REINO UNIDO	110,202	106,707	71,067	45,858	50,387	384,221
REP. DE COREA	43,443	68,61	56,928	42,383	41,291	252,883
AUSTRALIA	41,343	65,812	53,145	44,661	38,84	243,801

PRINCIPALES COMPRADORES	
ALEMANIA	17%
AUSTRALIA	4%
CANADÁ	8%
CHINA	8%
EE.UU.	30%
FED. RUSIA	7%
FRANCIA	9%
JAPÓN	7%
REINO UNDO	6%
REP. DE COREA	4%

Como podemos notar en el cuadro, nuestro mercado chino posee un interesante volumen de consumo del jugo de naranja congelado entre el 2006 - 2007, claro está se denota una reducción de los volúmenes en los años 2008 – 2009 debido a la crisis, sin embargo en el 2010 se recupera.



Fuente: Proecuador

CAPÍTULO III

3.1 MERCADO CHINO

Productos con valor agregado de Ecuador con potencial en el mercado de China

- Cacao & Chocolate
- Café
- Jugo de frutas, concentrado de jugos de frutas

¨En el 2009, China ocupó el puesto 16 como destino de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, mientras que en las exportaciones ecuatorianas totales apenas alcanza el puesto 16¨. **Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)**

BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR CON CHINA							
Valor FOB / Miles USD							
Indicadores	2007	2008	2009	2010	2011*	Var. % 2009-2010	TCPA 2007-2010
Exportaciones	39,136	387,466	124,208	327,765	17,141	163.88%	103.08%
Importaciones	1,023,104	1,464,206	1,016,641	1,438,457	132,48	41.49%	12.03%
Balanza Comercial	-983,968	-1,076,740	-892,433	-1,110,692	-115,3	24.46%	4.12%

¨Como resultado de nuestra relación comercial, tenemos una balanza comercial negativa muy importante de 1,110 millones de dólares el 2010 que tiene una variación del 24% con respecto al año 2009 a pesar de una significativa mejora en los precios de petróleo, las balanzas negativas son 1,076 millones de dólares a Diciembre del 2008 y de 892 millones de dólares en el 2009, actualmente ambos países buscan la posibilidad de reducir esta brecha¨. **Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)**

El mercado Chino, mediante un análisis de sus importaciones, muestra un gran número de potenciales consumidores, exactamente en la región del Sur en ciudades como: Jiangxi; Fujian; Zhejiang; Hunan

Mediante esta observación salta a la vista la gran oportunidad de las relaciones comerciales con China, la cual puede generar un cambio considerable en la economía de la provincia, reflejando un cambio positivo en aspectos como el empleo y mejor estilo de vida de la ciudadanía, sin menoscabar la idea de fomentar la industria en la ciudad de Esmeraldas, que necesita de un inminente empuje para así brindar un desarrollo sostenido a largo plazo que genere divisas.

3.2 VISTAZO GENERAL A LA INDUSTRIA DE LOS CÍTRICOS EN CHINA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

A comienzos de los cincuenta, China produjo tan sólo 210.000 toneladas de frutas cítricas. En los siguientes 50 años, la industria avanzó a grandes saltos y la producción incrementó considerablemente, alrededor de 10 millones de Tm.

Antes de 1970 la producción de cítricos estaba estancada debido a que se le consideraba una producción secundaria, y el grano era el cultivo principal de producción. A partir de 1970-1980, la producción incrementó un poco; la productividad se duplicó en sólo diez años. Después de 1978, tras realizarse una amplia reforma rural, la obtención de cítricos se incrementó radicalmente. En 1982 el total de producción llegó a casi un millón de tm. La industria fue promovida además por la liberalización del mercado, un rendimiento económico más alto y una menor intensidad en la mano de obra.

La producción se ha ido duplicando cada cuatro años. En 2007 la producción nacional de cítricos representó más de 50 millones de tm, y China ocupó el tercer lugar como productor de cítricos en el mundo.

Es fácil sacar conclusiones al observar el desarrollo de los cítricos en China, el incremento en el total de producción se debe a la extensión de la superficie en acres dedicada a la producción de cítricos. De acuerdo a las estadísticas, ésta contaba en 2009 con 85.000 hectáreas. En este mismo período, la producción aumentó un poco.

Fuente: Proecuador (ficha técnica de China)

***Ver anexo 7, Competencia de Fábricas Chinas vs Fábricas Latinoamericanas.**

3.3 ÉPOCAS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

De diciembre a enero China exporta, ante todo, mandarina de cáscara floja y naranja. Normalmente las importaciones comienzan después de febrero, siendo el punto máximo de junio a septiembre. Este hecho coincide con la temporada de cosecha y refleja otro punto débil de la industria de cítricos en China; y es que de abril a septiembre la producción doméstica de fruta cítrica no alcanza a cubrir la demanda del mercado. En los próximos cinco años el volumen de exportación de China aumentará aún más y las exportaciones continuarán siendo dominadas por la naranja. Ponkan (semilla) es una de las mejores variedades que recientemente han sido desarrolladas junto con el pomelo sin semilla de

buena calidad y con gran potencial en el mercado. Conforme a la teoría médica tradicional china, la naranja dulce - especialmente la naranja Navel – es de naturaleza "fría" y por tanto buena para la salud, y su consumo irá aumentando gradualmente.

China es abundante en recursos de frutas. El rendimiento total de dichos productos, hace al país el primero en el mundo, seguido por la India y Brasil. Sus producciones ocupan los primeros puestos en la producción de naranja, sin embargo, la capacidad de procesamiento de frutas en China es retrógrada. En general, la industria de procesamiento de frutas en China se mantiene en fase inicial. Las frutas tropicales, como minoría, son mucho menos elaborados que las especies de los productos básicos como las frutas de manzana y cítricos.

Puesto que la capacidad de consumo de la gente es cada vez mayor y su conciencia de la salud sigue en aumento, el mercado chino de jugo se ha expandido rápidamente en los últimos años, registrando un crecimiento anual aproximado del 14,5%. La tendencia al alza del mercado es explícita, sigue atrayendo gigantes multinacionales de bebidas locales y nuevas en la industria del jugo de fruta.

3.4 PRODUCTO Y PRODUCCIÓN

La naranja es una fruta de género Citrus perteneciente a la familia de las Rutáceas. El árbol de naranja; conocido como ¨naranja dulce¨, es originario del Sudeste Asiático, particularmente del Sur de China. Desde donde se extendió por todo Oriente. Durante la Edad Media, el naranjo dulce fue llevado al Norte de África y posteriormente al Sur de Europa, donde comenzó a cultivarse cerca de los siglos XV y XVI.

De igual modo la naranja fue introducida a América con la llegada de los españoles y los portugueses en sus viajes de exploración; y es actualmente uno de los cítricos mas cultivados.

La naranja es una fruta esférica, que tiene un diámetro medio de 6 a 10 cm, y su color es naranja con tonalidades y sabor de acuerdo a la variedad. Al igual que las demás frutas cítricas, la naranja tiene propiedades refrescantes y un importante valor nutricional. Además de ser una fuente de fibra y minerales como Potasio, Calcio y Magnesio, su alto contenido de vitamina C en especial, es una de las razones por las cuales se constituye en una de las frutas más populares y consumidas por el mundo entero.

3.5 VARIEDADES DE CÍTRICOS ECUATORIANOS

Existen un gran número de variedades de la fruta, muchas de las cuales han surgido de mutaciones naturales debido a las condiciones climatológicas y de los suelos existentes en las diferentes zonas de cultivo alrededor del mundo.

- Navel: Esta variedad se caracteriza por ser fruta de gran tamaño, su color varía, de naranja pálido a naranja intenso. No tiene semilla y son fáciles de pelar, por lo que se prefiere su consumo fresco.
- Blancas: El tamaño de esta variedad va de mediano a grande, mientras que la coloración de los frutos varía desde tono amarillos-naranja hasta naranja intenso. Todas tienen abundante zumo de calidad y, aunque algunas presenta gran cantidad de semilla, son las más utilizadas para el procesamiento de jugo.





3.5.1 PROPIEDADES NUTRICIONALES

La naranja tiene bajo valor energético, pues su componente mayoritario es el agua. En cuanto al aporte de vitaminas, cabe destacar su contenido de vitamina C y ácido fólico. Igualmente contiene cantidades apreciables de flavonoides (sustancias biológicas naturales con potencial para reducir el riesgo de cáncer y enfermedades cardiovasculares) y betacaroteno, el cual le da su color anaranjado y posee propiedades antioxidantes. Este último nutriente se transforma en vitamina A, conforme el cuerpo lo necesita, y es esencial para la visión, el buen estado de piel, cabello, huesos, mucosas y el buen funcionamiento del sistema inmune, que nos protege contra enfermedades.

Otras sustancias que se pueden encontrar en las naranjas son los ácidos málico, oxálico, tartárico y cítrico, con diferentes funciones en nuestro organismo. Por ejemplo, el ácido cítrico y el ácido málico tienen acción desinfectante y alcalinizan la orina, pudiendo prevenir algunas infecciones.

Esta fruta es fuente de fibra cuando se consume su parte blanca entre la pulpa y la corteza, así como sus estopas, lo cual mejora el tránsito intestinal.

3.5.2 MANEJO DE COSECHA Y POSCOSECHA

Estos son aspectos de mayor importancia ya que las frutas por lo normal son rápidamente perecederas. Así, como el rendimiento industrial es dependiente de la calidad de poscosecha, es necesario tener un cuidado especial para el periodo que se encuentra desde que el material es cosechado hasta la entrada a proceso.

El transporte en la finca, así como su conservación, el uso de envases que no maltraten el material, y el transporte desde el predio a la planta, son otros factores que inciden en la calidad del material a ser procesado. La idea es procesar material de buena calidad, pero también la mayor cantidad posible de lo cosechado. El procesamiento, es una alternativa de conservación para estos productos ricos en elementos nutritivos muy valiosos, como vitaminas, minerales y fibras. Por lo tanto es necesario poner el procesamiento al servicio de la conservación de un material que normalmente se pierde en grandes cantidades por falta de cuidados.

La etapa de cosecha está determinada por el grado de madurez de los frutos ya que la naranja no madura una vez que ha sido recolectada del árbol. La recolección es básicamente manual y debe realizarse de forma cuidadosa para evitar golpes en la fruta. Para las tareas de cosecha se utilizan tijeras especiales y luego cada fruta se deposita dentro de una bolsa de lona.

En almacenamiento a baja temperatura es un factor importante para mantener la calidad de la fruta, aunque la temperatura óptima depende en realidad del grado de madurez de la cosecha. Cuando la fruta es destinada para consumo fresco lo que importa es el tamaño, mientras que cuando la naranja se dirige a la industria procesadora de jugo, lo más importante es su calidad interna.

La fruta se produce a partir de los 3 años, alcanzando su madurez a los 8 años, la vida útil por árbol es de 20 años. Su densidad es de 400 árboles por hectáreas.

- Número de frutas por árbol: entre 278 – 436 naranjas.
- Toneladas de fruta por hectáreas: 10 – 20 Ton.
- Kilo de fruta por árbol: 46 – 72 kg.

3.5.3 PROCESAMIENTO INDUSTRIAL

Las modernas tecnologías de extracción de jugo de cítricos permite el tratamiento de cada fruta de manera individual, separando sus partes en un proceso instantáneo que se asemeja a la forma casera de exprimir la fruta. De esta forma el procesamiento industrial de los cítricos se concentra en la extracción del jugo, sin embargo los residuos creados en el proceso son también aprovechados y constituyen subproductos de gran valor comercial.

El sistema automático de extracción produce tres subproductos que se obtienen en relación a la materia prima utilizada de acuerdo a las siguientes proporciones: Jugo y/o Pulpa entre el 45% y 55%; cáscara entre 45% y 55%; y aceite esencial entre el 0,2% y 0,5%.

Si bien la tecnología utilizada es prácticamente idéntica a nivel mundial. La maquinaria desarrollada por la compañía norteamericana Food Machinery Company (FMC) es la más conocida en la industria.

3.5.4 PRODUCTORES Y PROCESADORES MUNDIALES

A pesar de que el cultivo de cítricos se encuentra difundido por todo el mundo, las zonas más productivas se encuentran claramente definidas. En el caso de la naranja, los principales cultivos a nivel mundial se concentran en regiones de clima tropical y subtropical, especialmente en países como Brasil, EE.UU., México, China, Sudáfrica, España y otros países del Mediterráneo.

El estado de Sao Paulo en Brasil y el estado de Florida en Estados Unidos constituyen, específicamente, las principales regiones productoras de naranja a nivel mundial y en estas zonas además es donde se encuentran las mayores industrias procesadoras de este cítrico.

Es importante señalar que la industria procesadora de jugo de naranja está concentrada mayoritariamente a cuatro compañías, dos empresas multinacionales: Cargill y Lovis

Dreyfus Citrus, y dos empresas brasileras: Citrosuco y Cutrale. Estas empresas poseen plantas procesadoras tanto en Sao Paulo como en Florida y dominan claramente el mercado de jugo de naranja con una producción conjunta que supera el 60% de la producción mundial de este derivado.

3.6 PROCESAMIENTO DE LA NARANJA

- DESCARGA DE LA FRUTA EN LAS PLANTAS PROCESADORAS

Una vez que las frutas fresca llega a la planta procesadora son lavadas, pesadas y clasificadas según algunos parámetros como el tamaño, la acidez, los sólidos solubles (contenido de azúcar) y el contenido de jugo.

Estos parámetros varían según la variedad de la naranja y el grado de madurez de la cosecha. Las frutas son almacenadas en silos, para posteriormente pasar por cintas transportadoras donde se selecciona manualmente las naranjas aptas para el procesamiento.

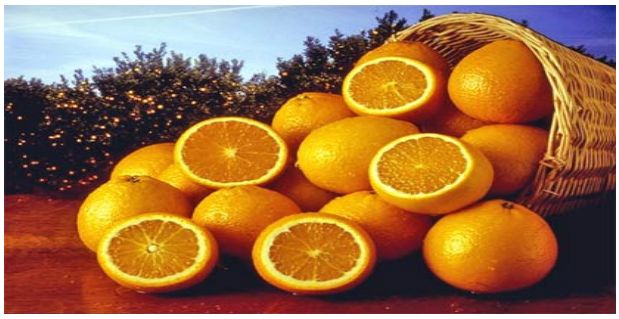
- PROCESO DE EXTRACCIÓN DEL JUGO

El sistema automático de extracción de jugo permite que el aceite esencial, y el jugo sean extraídos en un solo paso, utilizando el método de extracción por prensado en frio.

El jugo es centrifugado para disminuir el contenido de pulpa, luego es pasteurizado y concentrado, para ser finalmente almacenado en tanques a una temperatura de -100ªC.

3.6.1 ETAPAS DEL PROCESAMIENTO DE LA NARANJA

NARANJAS



↓

RECEPCIÓN



↓

SELECCIÓN = Fruta de rechazo



↓

Agua clorada = LAVADO



↓

EXTRACCIÓN DEL JUGO



↓

FILTRADO – CLARIFICACIÓN



↓

PASTEURIZACIÓN Hasta 65 °Brix



↓

ENVASADO - ETIQUETADO



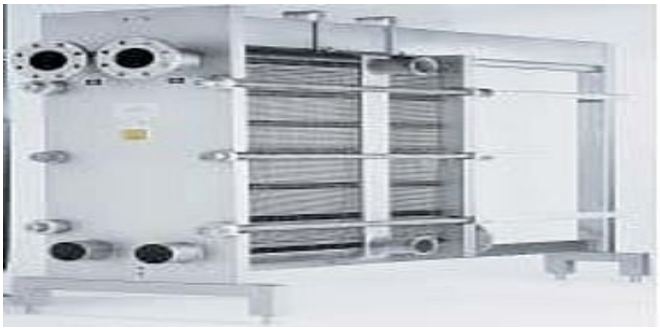
↓

ALMACENAMIENTO

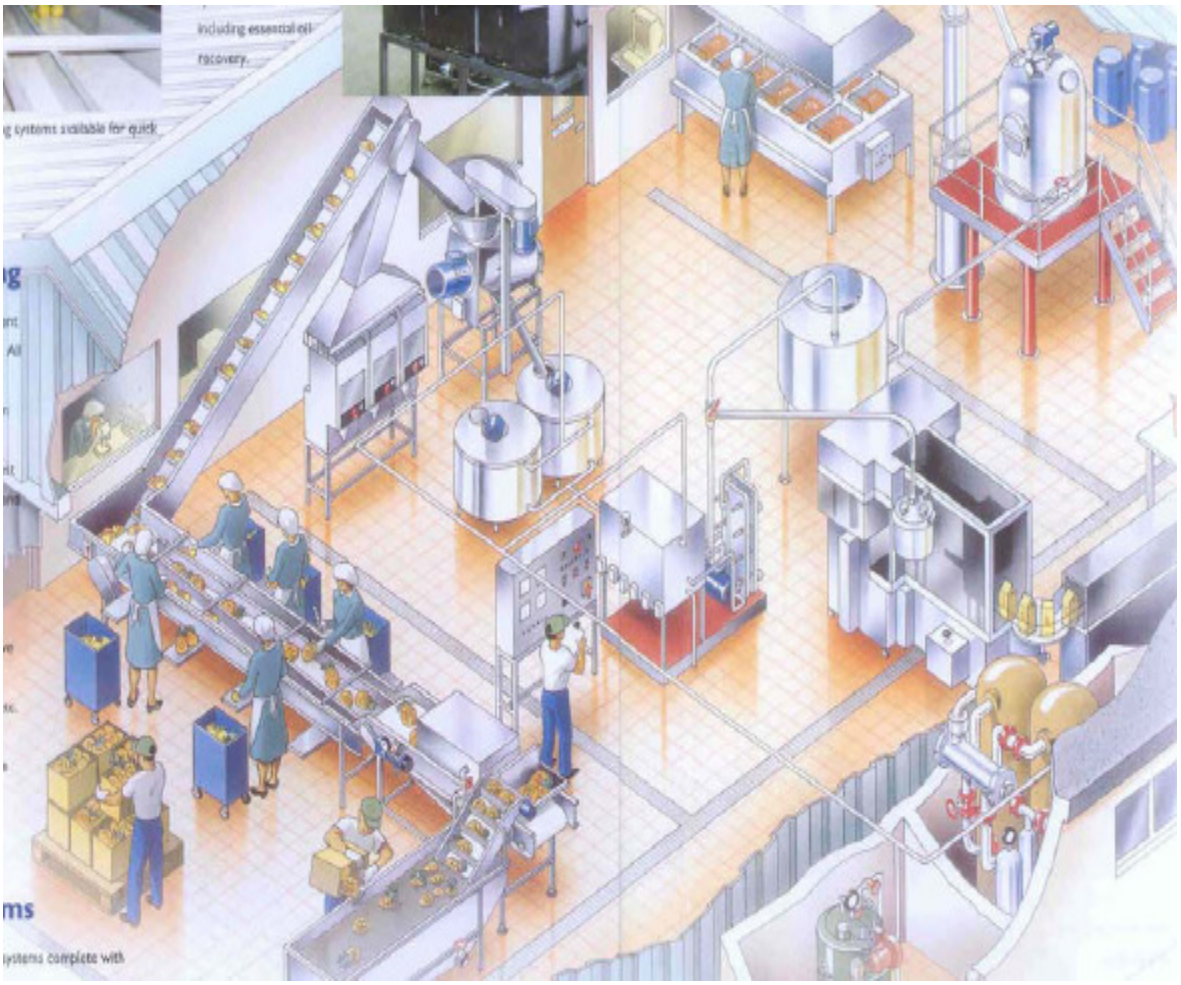


↓

REFRIGERADOR (intercambiador de calor)



3.6.2 ESQUEMA PLANTA PROCESADORA DE NARANJA



Fuente: www.fresplaza.es

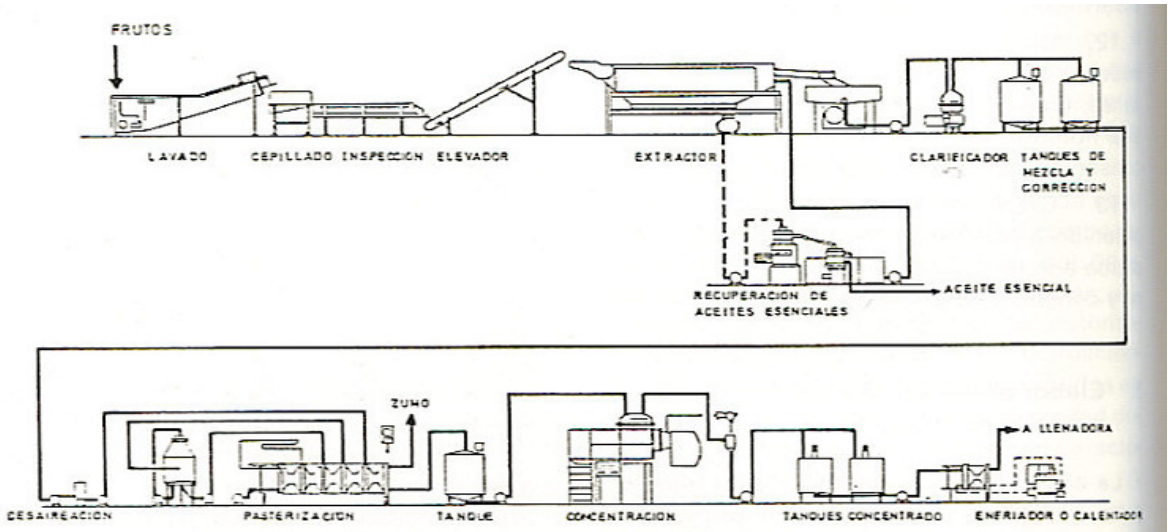


Fig. 1.—Línea de proceso para obtención de zumos cítricos.

3.7 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN



3.7.1 PRÁCTICAS COMERCIALES

Latinoamérica, por su continuo desarrollo y sus grandes avances, se ha convertido en el centro de atención mundial, como mercado de consumo global.

Actualmente el mundo del Comercio Exterior está muy tecnificado y es imprescindible contar con herramientas de gestión que nos permitan mejorar nuestros niveles competitivos, por lo que es muy importante contar con información detallada de los mercados para tomar decisiones correctas en cuanto a nuestros objetivos estratégicos, la búsqueda de proveedores, apertura de mercados, aprovechamiento de las oportunidades que estos mercados nos ofrecen, conocimiento de los gustos de los consumidores y la meta de remontar nuestros niveles competitivos en esta era de agresiva competencia mundial.

En exportaciones es importante conocer:

- Cantidades que exporta su competencia
- Precios a los que su competencia vende al exterior
- Clientes de su competencia en el exterior
- Países que están exportando los productos de su interés

En importaciones es importante conocer:

- Movimientos de su competencia
- Proveedores de su competencia
- Precios a los que importa productos de su interés

3.8 PRECIOS Y MÁRGENES

La determinación de los precios comerciales del producto es un factor muy importante, pues servirá de base para el cálculo de los ingresos probables del proyecto futuro. También servirá para la comparación entre el precio comercial y el precio probable al que se pudiera vender en el mercado el producto objeto del estudio, en la actualidad el precio internacional del jugo concentrado congelado de naranja es de $2000,00 dólares la tonelada.

3.9 REQUERIMIENTO PARA EXPORTACIÓN

3.9.1 ¿QUÉ ES EXPORTAR?

Exportar es vender, entregar, comercializar, cobrar por productos o servicios a clientes que se encuentran fuera de las fronteras del mercado nacional.

Los elementos prioritarios para poder exportar son:

- Calidad del producto,
- Precio competitivo en ese mercado,
- Volumen solicitado por el importador
- Ofrecer el servicio posventa, cuando sea necesario.

La exportación es una actividad de mediano y largo plazo que exige una adecuada planeación de los recursos; ésta, sin embargo, no existe cuando la empresa atraviesa por un período de crisis.

Se debe exportar cuando se tenga la capacidad de diseño, programación, producción, comunicación, empaques, envíos, administración, entre otras, conforme a los requerimientos del mercado internacional.

3.9.2 PASOS PARA LA INICIACIÓN DE ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN.

Debemos recurrir a los institutos que fomentan las exportaciones o cámaras que brindan el servicio de asesorías y pautas para conocer el mercado exterior. En el mercado empresarial hay que seguir ciertas pautas indispensables en lo relacionado a nuestra empresa para dirigirnos al giro de las exportaciones, para lo cual debemos tener consideración sobre los siguientes puntos:

1. Determinar el precio de exportación atractivo para ambas partes.
2. Tener una página en web sites
3. Promocionar el producto a través de folletos, catálogos, etc.
4. Enviar de acuerdo a la situación, muestras del producto
5. Realizar viajes oportunos y mantener siempre contactos directos de clientes
6. Participación en ferias, misiones comerciales, citas de negocios, etc.
7. En lo posible buscar y mantener representantes o distribuidores de su producto
8. Elegir el embalaje más adecuado de exportación
9. En lo posible disminuir los costos operativos sin dañar la calidad
10. Analizar el entorno nacional e internacional para la toma de decisiones oportunas y acertadas

3.9.3 ¿QUÉ ES UNA EXPORTACIÓN A CONSUMO?

Régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior

3.9.3.1 ¿QUÉ ES UNA DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN?

Todas las exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación (DAU) y debe ser llenada según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita la exportación

3.9.4 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 al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

3.9.5 FASE POST-EMBARQUE

Se presenta la DAU (Declaración Única Aduanera) 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 (Declaración Única Aduanera) 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 (Declaración Única Aduanera) 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 (Declaración Única Aduanera) 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 (Declaración Única Aduanera).

Numerada la DAU (Declaración Única Aduanera), 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 (Declaración Única Aduanera) 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).

3.9.6 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO.

1.- Registro de Exportadores (RUC) (Requisito Previo)
2.- Factura Comercial Original (Requisito Específico)
3.- Autorizaciones Previas dependiendo del producto a Exportar (Requisitos Específico)
4.- Certificado de Origen (Cuando el caso lo amerite (Requisito)
5.- B/l confirmado sello definitivo

En China, las importaciones están sujetas a un plan de control estatal y son reguladas a través de varias maneras (como licencias de importación e inspección de materias primas o productos). Estas restricciones son principalmente para ítems específicos, y ciertos bienes no esenciales o prioritarios para el gobierno. Las importaciones se clasifican básicamente en:

- Bienes de contrabando, a los que obviamente no se les da licencia de importación.
- Bienes restringidos, que están sujetos a la planificación estatal y su aprobación debe ser obtenida antes de que la licencia de importación sea expedida.
- Bienes generales, si estos bienes son importados por una entidad no autorizada como importadora, entonces es necesaria la licencia de importación.

En febrero del 2009 China y Ecuador firmaron 4 acuerdos de cooperación con un valor de 25 millones de dólares estadounidenses en un esfuerzo de ambos países por estrechar lazos y crear confianza mutua. Los acuerdos fueron firmados por el vice-primer ministro chino Hui Liangyu y el vice-presidente de Ecuador Lenin Moreno. Como parte de estos acuerdos China abrió una línea de crédito de 50 millones de yuan (alrededor de 7.3 millones de dólares) para incrementar el comercio de productos agrícolas e invertir en el sector agrícola del país. También se anuncio en esta visita la apertura de cámaras de comercio ecuatorianas en ciudades importantes como Shanghái y Guangzhou. Así como, se han estrechado los lazos en el comercio de petróleo.

3.9.7 REQUISITOS ARANCELARIOS (sistema arancelario, aranceles promedio aplicados, Preferencias arancelarias al Ecuador)

PARTIDA ARANCELARIA DE LA CADENA DE VALOR DE LA NARANJA	
PRODUCTO	**PARTIDA ARANCELARIA**
NARANJA FRESCA O SECAS	80510
JUGO DE NARANJA CONGELADO	200911
JUGO DE NARANJA SIN CONGELAR	200919
ACEITE ESENCIAL DE NARANJA	330112

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración 2010

La Ley de Aduanas y sus reglamentos conexos son el marco jurídico básico del arancel de China. Las listas arancelarias forman parte del Reglamento de la República Popular China sobre aranceles de importación y exportación (promulgado mediante Decreto Nº 392 del Consejo de Estado el 23 de noviembre de 2003, en vigor desde el 1º de enero de 2004). El arancel lo fija la Comisión Arancelaria, órgano interministerial dependiente del Consejo de Estado, con base en el Ministerio de Hacienda. Entre sus funciones figuran: introducir ajustes en el arancel (incluidos los aranceles provisionales), las partidas arancelarias y los tipos de derechos de importación y exportación; determinar los productos que están sujetos a derechos provisionales y sus tipos; determinar los tipos de los contingentes arancelarios; y determinar la aplicación de derechos antidumping, compensatorios y de salvaguardia, los derechos de retorsión y otras medidas arancelarias.

Las tasas arancelarias en bienes importados están compuestas de tasas de Naciones Más Favorecidas (MFN), tasas convencionales, tasas generales y tasas de cuota de tarifa, etc. Tasas temporales se aplican a la importación de bienes dentro de un límite de tiempo específico.

La tasa MFN se aplica a:

- importación de bienes de origen de los miembros de WTO que están sujetos a aplicación común de las clausulas MFN
- importación de bienes de origen de países o regiones con los que la República Popular de China haya concluido un acuerdo de comercio bilateral de manera reciproca de tratamiento MFN
- importación de bienes de origen del territorio de Aduanas de la República Popular de China.

3.9.8 CONDICIONES DE COMPRA

Los importadores chinos cumplen con prácticas internacionales en comercio exterior, y adoptan totalmente los términos internacionales. Los INCOTERMS, el término de pago más utilizado es FOB, flete prepagado puerto a puerto.

- FCA (Libre Transportista)
- FAS (Libre al Costado del Buque)
- FOB (Libre a Borde)
- CFR (Costo y Flete)
- CPT (Porte Pagado Hasta)
- DDP (Entregada con Derechos Pagados)

Algunos términos comunes en cuanto a documentación: B/L (Conocimiento de Embarque), MB/L (Conocimiento de Embarque Principal), MTD (Documentos de Transporte Multimodal), L/C (Carta de Crédito), C/O (Certificado de Origen), S/C (Confirmación de Venta/ Contrato de Venta), S/O (Orden de Embarque) etc.
Algunos términos comunes en cuanto a empaque: CY (Patio de Contenedores), FCL (Contenedor de Carga Llena), LCL (Contenedor de Grupaje), CFS (lugar establecido por el transportista para consolidar o des consolidar carga a los contenedores), W/T (Peso/Tonelada), M/T (Medida/ Tonelada), W/M (Peso o Medida Tonelada) etc.

3.9.9 CONDICIONES DE PAGO

- Efectivo, normalmente se refiere a cheque.
- T/T, Transferencia Vía SWIFT
- L/C, Carta de Crédito
- D/P, Documentos Contra Pago
- D/A, Documentos contra Aceptación

Por lo tanto, efectivo, transferencia SWIFT y Carta de Crédito (o con 30 días de uso) son los términos más comunes de pago, aunque los mayores bancos comerciales de China ofrecen variedad de seguros de crédito para facilitar el pago del comercio Internacional. Documentos Contra pago y Documentos Contra aceptación son solo usados entre socios de largo tiempo con confianza mutua.

***Ver Anexo 8, Términos más utilizados en negociaciones internacionales**

CAPÍTULO IV

4.1 TRANSPORTE Y FLETE

Los Reefer Container son contenedores refrigerados de 20 y 40 pies con puertas en un extremo y una unidad de refrigeración incorporada en el extremo.

Capacidad de carga de los contenedores:

- 20 pies: 44.800 libras (20.320 kgs.)
- 40 pies: 67.200 libras (30.480 kgs.)

El costo aproximado del flete es de USD 4.300 en un contenedor de 40 Reefer High Cube (RH), más recargos de USD 8 por International Ship and Port Facilities Security Code (ISPS) y más USD 145 por Terminal Handling Charges (THC). Adicional, a estos valores hay que sumar los siguientes costos locales de exportación:

- USD 45 – Procesamiento de Documentos BL (Impresión en original en Esmeraldas)
- USD 40 – Handling Out por contenedor
- USD 40 – Administración de Equipos por Contenedor
- USD 15 - Sellos por Contenedor
- USD 40 – Servicio de Recaudación por contenedor/fletes prepaid
- USD 35 – Manejo Local

TRÁNSITO NAVIERAS	
PUERTO	**DÍAS TRÁNSITO**
Hong Kong	**35-38**
Shanghai	**39-42**
Xiangang	**44-47**
Ningbo	**36-43**

Fuente: Proecuador (instituto de promoción de exportaciones e inversiones - guía comercial de China). 2010

4.2 REQUERIMIENTO SANITARIO

Las cuestiones sanitarias y fitosanitarias responden al antiguo concepto de que "más vale prevenir que curar". La falta de aplicación de unas directrices sanitarias adecuadas puede dar lugar a que los productos sean condenados como "contaminados" o "insalubres" o sean "retirados". En los últimos años se han expresado juicios de esta índole sobre diversos frutos frescos y jugos (zumos), que han ocasionado cuantiosas pérdidas financieras para las empresas y la pérdida de mercados de exportación para las frutas frescas. La confianza de los consumidores y de las autoridades sanitarias nacionales en los cítricos frescos y elaborados es el fundamento de un comercio de cítricos viable y en aumento.

Para obtener un producto saludable y confiable para los consumidores se deberían seguir estas pautas:

- La emisión de certificados referentes a la reglamentación fitosanitaria del país importador;
- La vigilancia de las plantas cultivadas, de la flora silvestre y de las plantas o productos vegetales que se almacenan o transportan, con el fin de informar de la presencia, el brote y la propagación de plagas;
- La inspección, desinfectación o desinfección de plantas y productos vegetales importados;
- La distribución, dentro del país, de información sobre la lucha contra las plagas y su prevención; y
- La investigación en el ámbito de la protección fitosanitaria

4.2.1 TRÁMITE DE OBTENCIÓN DE REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
DIRECCION NACIONAL DE FARMACIA Y CONTROL SANITARIO
CONTROL DE ALIMENTOS
BASE LEGAL: CODIGO DE LA SALUD (Artículo 100, Título IV, Libro II)
REGLAMENTO DE ALIMENTOS.- R.O. 984 DEL 22 DE JULIO DE 1998 (Capítulos I y II, Título IV)

1) SOLICITUD dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario.

2) PERMISO DE FUNCIONAMIENTO: Actualizado y otorgado por la Autoridad de Salud (Dirección Provincial de Salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica); (Original a ser devuelto y una copia).
3) CERTIFICACIÓN OTORGADA POR LA AUTORIDAD DE SALUD COMPETENTE de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la Autoridad de Salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).
4) INFORMACIÓN TÉCNICA RELACIONADA CON EL PROCESO DE ELABORACIÓN Y DESCRICIÓN DE EQUIPO UTILIZADO.
5) FÓRMULA CUALI-CUANTITATIVA: Incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. ó 100 ml.). Original.
6) CERTIFICADO DE ANÁLISIS DE CONTROL DE CALIDAD DEL PRODUCTO: Con firma del Técnico Responsable. Original. (Obtenido en cualquier Laboratorio de Control de Alimentos, incluidos los Laboratorios de Control de Calidad del Instituto de Higiene "Leopoldo Izquieta Pérez").
7) ESPECIFICACIONES QUÍMICAS DEL MATERIAL UTILIZADO EN LA MANUFACTURA DEL ENVASE. (Otorgado por el fabricante o proveedor de los envases). Con firma del Técnico Responsable.
8) PROYECTO DE RÓTULO A UTILIZAR POR CUADRUPLICADO: Dos Originales.
9) INTERPRETACIÓN DEL CÓDIGO DE LOTE: Con firma del Técnico Responsable. LOTE: Una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales. CODIGO DE LOTE: Modo Simbólico (letras o números, letras y números) acordado por el fabricante para identificar un lote, puede relacionarse con la fecha de elaboración.
10) PAGO DE LA TASA POR EL ANÁLISIS DE CONTROL DE CALIDAD, PREVIO A LA EMISIÓN DEL REGISTRO SANITARIO: Cheque certificado a nombre del Instituto de Higiene y Malaria Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo Reglamento.

4.3 CONCLUSIÓN

De acuerdo al análisis del comportamiento de la cadena agroindustrial de la naranja; es evidente que diversificar la cadena de valor de un mismo producto, al pasar de producto primario a producto procesado, constituye una ventaja interesante para ganar competitividad a nivel mundial creando una base comercial agroindustrial.

Conforme avanza el nivel de procesamiento de un producto se registran incrementos en el precio unitario, el precio del aceite esencial es cuatro veces mayor que el del jugo y seis veces mayor que el de la fruta fresca.

Si bien el procesamiento industrial de la naranja presentaría un proceso relativamente sencillo, la mayor eficiencia se logra mediante la incorporación de tecnología sofisticada y un gran volumen de materia prima. Por esta razón los países que han incursionado en esta fase industrial con mayor éxito son, a su vez, los principales productores a nivel mundial: Brasil – EE.UU. Mediante el análisis del estudio, se comprueba que la naranja ecuatoriana es poco competitiva en el mercado mundial.

Por todo ello, y después de realizar una investigación (entrevistas con agricultores esmeraldeños, exportadores, instituciones públicas y privadas, agentes de aduana, operadores portuarios, funcionarios de aduana, navieras), análisis y síntesis, podríamos concluir que la falta de tecnificación agraria, mano de obra calificada, inversión, falta de industrias, Instituciones o Cooperativas que fomenten y faciliten la compra, movilización, procesamiento, almacenaje y por último su exportación, vía marítima, del jugo concentrado congelado, son limitantes para el desarrollo agroindustrial en la provincia.

Desarrollar la visión de ampliar sus nichos de mercado hacia China, país que tiene varios acuerdos de cooperación tecnológica y agrícola firmados con Ecuador, que posee un crecimiento anual de su PIB del 112%, son estrategias comerciales interesantes de estudiar y utilizar al momento de realizar transacciones internacionales con otros mercados.

A continuación, y como cierre de este estudio, se argumentan una serie de recomendaciones con el fin de aproximarnos a la meta propuesta. Puesto que en la provincia de Esmeraldas predomina su riqueza, ofreciendo una amplia gama de productos

de excelente calidad, habrá que esperar un tiempo para que nuestros frutos sean reconocidos y aceptados tanto en los mercados de nuestro país como también a nivel mundial.

4.4 RECOMENDACIONES

El estudio realizado indica que tenemos varios puntos que desfavorecen la competitividad en el ámbito de producción del jugo concentrado congelado de naranja, una de las variables más representativas es la falta de abundante materia prima, y su déficit en la técnica de cultivo, poda y recolección de los frutos, por ello, se podría crear una cooperativa con dichos agricultores de la provincia, con el fin de fomentar el aprovechamiento de sus recursos y la ampliación de sus cosechas, aunque llevaría un tiempo, sobretodo y puntualizando, por el crecimiento y cuidado del naranjo.

Como se ha estudiado, y siguiendo con el aspecto mencionado en el párrafo anterior, existen grandes hectáreas de tierras sin cultivar, hace falta que empresarios e inversionistas logren diversificar sus productos orientándolos hacia la obtención de productos procesados mediante la utilización de tecnología de punta que cumpla con los estándares de calidad exigidos por los mercados internacionales, los cuales por tener valor agregado los hace más caros en el exterior.

Esmeraldas, posee el clima necesario, disponibilidad de tierra, un puerto comercial con fácil acceso, logísticamente no existen largas distancias. Estas son pautas iníciales del estudio realizado que se pueden aprovechar al momento de invertir en este negocio.

A modo de conclusión, me gustaría finalizar apuntando, que la implantación de proyectos de esta índole, que se lleven a cabo con todos los detalles argumentados, sería un gran avance para la provincia, ilusionándome por encontrarlos en un tiempo a largo plazo, comprobando así, como el espíritu de ampliar horizontes se hace realidad. Los recursos están en el medio, solo hace falta descubrirlos.

4.5 BIBLIOGRAFÍA

www.aduana.gob.ec

Banco Central del Ecuador - www.bce.gob.ec

PLUSVALOR (revista de comercio exterior – año: 2012edición nª 12)

PRO Ecuador – Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones 2008

http://www.manosunidas.ec/documents/Manos-unidas-Analisis-mercado-Internacional.pdf año: 2004

http://www.agrorural.gob.pe/dmdocuments/estudio-de-demanda-y-prospectiva.pdf año: 2004

Estadística de la oficina de Aduanas en China – FAO SIMPOSIO SOBRE CITRICOS – año: 2002 – 2008.

Estudio Agroindustrial en el Ecuador – Competitividad de la Cadena de Valor y Perspectivas de Mercado – año: 2008.

MIC (ministerio de industria y competitividad) – www.issuu.com/mipro/docs/naranja - año: 2008.

http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200804.pdf - año: 2008.

http://www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Convenio%20MAG%20IICA/productos/mandarina_mag.pdf - año: 2007.

Fedexpor: Federación Ecuatoriana de Exportadores – Informativo de comercio exterior edición mensual Nª 20 – Febrero 2012.

Proecuador: SAE Servicio de Asesoramiento al Comercio Exterior año: 2010

Oportunidades comerciales para Ecuador en el marco del Acuerdo de Complementación Económica Nº 59 (ACE 59) Departamento de Apoyo a los PMDER Publicación Nº 22/2005

4.5.1 NAVIERAS:

- Empresa: ANDINAVE S.A. (Cod: 3)

Rep. Principal: Ing. Pedro Rizzo Pastor

Dirección: Av. 9 de Octubre 100 y Malecón Edif Previsora

Piso 29 Oficina 2901

Tel.: 2325555

Fax: 2325957

Website: www.andinave.com

E-mail: info@andinave.com

- Empresa: APL DEL ECUADOR S.A. (Cod: 4)

Rep. Principal: Sra. Brigette Moreno de Torres

Dirección: P. Icaza 302 y Córdova. Edificio Seguros

Cóndor Piso 8 Oficina 801

Tel.: 2560238- 2564767- 2564463

Fax: 2560437

Website: http://www.apl.com

E-mail: apl_ecuador@apl.com

- Empresa: MAERSK DEL ECUADOR C.A. (Cod: 13)

Rep. Principal: Sr. Niels Nielsen

Dirección: Av. Francisco de Orellana y Alberto Borjes

Edificio Centrum Piso4 Of 2-3

Tel.: 2682531-2682532

Fax: 2682533-2682529

Website: www.maersksealand.com

E-mail: ecutop@maersk.com; ecutopsec@maersk.com

- Empresa: MARGLOBAL (Cod: 14)

Rep. Principal: Cmdte. Jaime Ramírez Hidalgo

Dirección: Tulcán 809 y Hurtado. Edificio San Luis Piso 2.

Tel.: 2453009 – Fax: 2451247 – 2453739

Website: http://www.marglobal.com

E-mail: r1@marglobal.com; mramirez@marglobal.com

- Empresa: TECNISEA CIA. LTDA. (Cod: 24)

Rep. Principal: Econ. Emilio Aguiar Verdesoto

Dirección: Cdla. Los Almendros Calle Gaviota y Peatonal 5ta. Mz. 1 Edificio TBS Tecnisea.

Tel.: 2446366

Fax: 2447407- 2447408

Website: http://www.tecnisea.com.ec

E-mail: tecnisea@tecnisea.com.ec

- Empresa: TRADINTER S.A. (Cod: 27)

Rep. Principal: Sr. Enrique Vásquez Triviño

Dirección: Av. 9 de Octubre 2009 y Los Ríos. Edificio El Marqués Piso 10 Oficina 3

Tel.: 2450817- 2450818 – 2454700

Fax: 2450815

Website: http://

E-mail: tradinter@tradinter-ec.com

- Empresa: REMAR (Cod: 23)

Rep. Principal: Ing. Francisco Zenck Huerta

Dirección: Av. 10 de Agosto 103 y Malecón. Edificio Valra Piso 9

Tel.: 2511150- 2322111

Fax: 2329251 – 2323852

Website: http://www.remar.com.ec

E-mail: inforemar@remar.com.ec; fzenck@remar.com.ec

- DHL INTL. DEL ECUADOR

Dir.: Av. Eloy Alfaro s/n y De Los Juncos. QUITO

Tel.: 485-100 485-200 485-300

Fax: 485-205 485-206

E-mail: idonoso@uio-co.ec.dhl.com

4.6 ANEXOS

ANEXO 1; Entrevistas de Diagnóstico

ANEXO 2; Print SICE

ANEXO 3; Balanza Comercial 2000 - 2009

ANEXO 4; Desempeño de las Exportaciones 2011

ANEXO 5; Convenio entre China y Ecuador, Cooperación para el Agro

ANEXO 6; Formato de Certificado de Origen

ANEXO 7; Competencia de fabricas Chinas vs fabricas Latino Americanas

ANEXO 8; Términos más Utilizados en los Negociaciones Internacionales

5) ***¿Quiénes cree usted que se beneficiarían con la implementación de una empresa manufacturera?***

La Comunidad Esmeraldeña

CONCLUSIÓN:

El puerto Marítimo Comercial de la Provincia de Esmeraldas esta careciendo de exportaciones no tradicionales. Limitándose a diversificar a diversificar la gama de productos agroexportables con valor agregado. Las que beneficiarían de gran manera a todos los implicados en las gestiones portuarias generando así una cadena de distribución – comercialización – manufactura – exportación.

ING. JESÚS GÓMEZ; FUNCIONARIO DEL SENAE (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador)

1) ***¿Con qué frecuencia se exportan cítricos por el Puerto de Esmeraldas?***

   No hay Exportaciones de Cítricos por el Puerto de Esmeraldas, las más notorias son Hidrocarburos – Confiteca – Alambrec – Codesa – Madera – Edesa.

2) ***¿Cómo funcionario del SENAE, cree usted que es rentable la exportación de materia prima con valor agregado desde el puerto de Esmeraldas?***

   Si definitivamente; proporcionar fuente de trabajo – Incentivar la inversión nacional y extranjera inyectando circulante a la provincia son factores positivos dándole origen al auge industrial en la provincia.

3) ***¿Cuál cree que es la causa en la escasez del los productos agroexportables?***

   No considero que exista escasez del producto, más bien es la falta de conocimiento, innovación y facilidad a los agricultores o similares.

4) ***¿Hay alguna ley que rija la agroexportación?***

   Si; existen leyes en el país de destino, estas se les denomina restricciones sanitarias ó fitosanitarias las cuales se fundamentan en el control de calidad del producto

4) Desde su experiencia; ¿Cómo ve la idea de la implementación industrial en la provincia?

Es muy positiva; por cuanto en la ciudad y la provincia de Esmeraldas, la industria en General es incipiente y la implementación de actividades de carácter industrial permitirían generar riquezas.

5) ¿Qué piensa usted que haría falta para que aumentara la producción industrial en la provincia de Esmeraldas?

Decisión de parte de nosotros; para así emprender proyectos que generen productividad y permitan ocupar la mano de obra que existe. Eso dará a la economía local un dinamismo que involucra a todos los sectores de la provincia.

VICECANCILER DE LA REPÚBLICA
RAFAEL PAREDES
Asiáticos: Potenciales Mercados para Ecuador
Publicado el 07/Diciembre/2007 EL COMERCIO

¿Empresas Chinas quieren venir al país?

Del 22 al 24 de noviembre, empresarios ecuatorianos participaron por primera vez en una feria de negocios en Beijing, organizada por el gobierno de China, donde Ecuador tuvo la oportunidad de darse a conocer.

El director nacional de la Cámara de Comercio Ecuatoriano – China, Alfredo Caza Cuenta detalles sobre el acercamiento entre ecuatorianos y chinos