



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**“Plan de Comercialización de tomate de árbol en fruta mediante la
Dirección de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del
Gobierno Provincial del Azuay, dirigido a la población ecuatoriana residente
en España”**

Licenciatura en Estudios Internacionales. Mención en Comercio Exterior

Coellar Alvear Johanna Fabiola

Ing. Arturo Calderón C.

Cuenca-Ecuador

2009

Dedicatoria y Agradecimientos.

El siguiente proyecto está dedicado en primera instancia a Jesús, por haberme escuchado siempre y permitirme llegar hasta aquí sosteniéndome en sus brazos durante estos seis años de duro caminar. A mi familia, especialmente a mi madre, por haber creído en mí cuando ni siquiera yo lo hice. A mi padre, por su constante empeño y soporte durante los 4 años de carrera y el apoyo en la elaboración de este trabajo de investigación. y por ser mi modelo a seguir. A mis hermanos Iván y Carolina, gracias por toda la fuerza que en mí han impregnado, ejemplos de lucha y diario soporte. A mi abuelito, tíos y primos por su preocupación y consejos; razones demás para agradecerles ya que sin esto no hubiera podido continuar con esta labor. Y finalmente gracias Adri, amiga del alma, con quien juntas hemos aprendido mucho caminando de la mano siempre, compartiendo todo lo malo y lo bueno de la Universidad y de esta gran culminación de la carrera. Gracias a todos por la ayuda, consejos, apoyo y lucha conjunta. ¡Gracias!

Agradezco de manera especial al Gobierno Provincial del Azuay, en especial a la Dirección de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay, y a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) por toda la información brindada constantemente y sin la cual no hubiera sido posible este proyecto.

Índice de Contenidos

Dedicatoria y Agradecimientos.....	ii
Índice de contenidos.....	iii
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Introducción.....	vii
Capítulo 1. Análisis de la situación actual del departamento.....	1
<i>1.1. Antecedentes del Departamento de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay.</i>	
1.1.1 Visión	
1.1.2 Misión	
1.1.3 Estrategia.	
1.1.4 Objetivo General.	
1.1.5 Objetivos Específicos.	
<i>1.2. Análisis del producto ¿Por qué exportar tomate de árbol?</i>	
1.2.1 Análisis de los productores de tomate de árbol.	
1.2.2. Costos de Producción del tomate de árbol.	
1.2.3. Precios de tomate de árbol a nivel nacional.	
1.2.4 Asistencia técnica y financiera proveída por Instituciones nacionales a los productores de tomate de árbol en el Ecuador.	
1.2.5 Comercialización interna de tomate de árbol.	
1.2.6 ¿Por qué exportar tomate de árbol?	
<i>1.3 Capacidad y conocimiento para la exportación del producto.</i>	
<i>1.4. Análisis FODA.</i>	
1.4.1 Fortalezas.	
1.4.2 Oportunidades.	
1.4.3 Debilidades.	
1.4.4 Amenazas.	

Capítulo 2: El análisis del mercado.....	24
---	-----------

2.1. Análisis de la competencia y su participación en el mercado

- 2.1.1 Exportaciones del Ecuador
- 2.1.2 Principales destinos de las exportaciones.
- 2.1.3 Importaciones mundiales de tomate de árbol.
- 2.1.4 Comercialización externa del tomate de árbol ecuatoriano.
- 2.1.5 Protección de la fruta antes de la exportación.
- 2.1.6 Precios generales del producto ecuatoriano a nivel mundial.
- 2.1.7 Competencia de los mercados internacionales

2.2. Análisis del consumidor.

2.3. Canales de distribución para el producto.

- 2.3.1 Canales de distribución para países exportadores subdesarrollados.
- 2.3.2 Formas de comercialización actual dentro de la UE
- 2.3.3 Acciones tomadas por el Departamento de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay para la correcta distribución de tomate de árbol dentro del mercado meta.
- 2.3.4 Viabilidad Financiera.

Capítulo 3: Procedimientos de logística y trámites de exportación.....	53
---	-----------

3.1. Regulaciones arancelarias y regulaciones no arancelarias en el mercado meta.

- 3.1.1 IVA y otros derechos en el mercado meta

3.2. Reglamentaciones sanitarias y de seguridad.

- 3.2.1 Control Sanitario para los alimentos de origen no animal.
- 3.2.2 Principios generales y requerimientos legales alimenticios en la Unión Europea.
- 3.2.3 Condiciones generales concernientes a contaminantes en los alimentos exportados a la UE.
- 3.2.4 Control de salubridad de las plantas que ingresen a la UE.

3.3. Requisitos que se debe cumplir para la exportación en ambos países.

- 3.3.1 Procedimientos para exportar desde Ecuador.

Capítulo 4:	
Conclusiones.....	68

Bibliografía.....	76
--------------------------	-----------

Resumen.

El tema de monografía "Plan de Comercialización de tomate de árbol en fruta mediante la Dirección de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay, dirigido a la población ecuatoriana residente en España" está enfocado, como su nombre lo indica, principalmente a la directa exportación de esta fruta serrana a nuestros compatriotas que actualmente se encuentran en España.

Este proyecto tiene como objetivo principal analizar el potencial exportador con la que dicho departamento cuenta tomando como referencia datos provenientes de un estudio previo del mercado meta; además de definir su capacidad exportadora de tomate de árbol; y analizar si éste destino es conveniente para el tipo de producto que se desea exportar; así como examinar las posibles barreras que se puedan presentar para la exportación de dicha fruta.

Las fuentes de este trabajo estarán apoyadas en la definición de conceptos clave para entender y justificar el estudio, además de su importancia en el sector exportador ecuatoriano. Se contará también con información interna, la cual será propiciada por el mismo departamento y por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).

La idea de exportar tomate de árbol en fresco hacia la Unión Europea (España) es un proyecto que tiene claros éxitos, ya que en dicho mercado es mucho más común el consumo de frutas sin ningún tipo de alteración; lo cual es una gran ventaja, pues vemos que los europeos incluyen en su dieta diaria las frutas por su bajo costo, beneficios en la salud y poco contenido calórico.

Abstract.

The following monograph about the “Plan of Commercialization of tomato tree in fruit by the Productive-Economic Development and of Environmental Administration of the Provincial Government of Azuay, directed to the Ecuadorian population residing in Spain”, is focused, as its name indicates, mainly to the direct export of this fruit to the Ecuadorian people who at the moment live in Spain.

This project has as main objective to analyze the potential exporter with which this department counts, taking as reference information coming from a previous study of the market we have focused on; as well as defining its capacity exporter of tomato tree, also study this market and analyze if it is convenient for the product that is wanted to export; besides analyzing the possible barriers that can be presented for the export of this fruit.

The sources of this work will be supported on the definition of key concepts to understand and to justify the study, besides their importance in the Ecuadorian exporter sector. It will also have internal information, which will be propitiated by the same department and by the *Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones* (CORPEI).

The idea of exporting fresh tomato tree toward the European Union (Spain) is a project that has clear success, since in this market it is much more common the consumption of fruits without any type of alteration; which is a great advantage, because we can see that the Europeans include in their daily diet the fruits due to its low cost, its benefits in health, and its low caloric contents.

Introducción

Existen numerosas razones por las cuales una empresa decide incursionar por primera vez en el mercado internacional, no es una tarea difícil, pero como todo negocio, requiere de preparación y esfuerzo para realizarlo con éxito. En esta fase surgen interrogantes como: ¿Qué exportar?, ¿A dónde exportar? o ¿Como exportar?; pero para responder a estas preguntas todo dependerá de las necesidades que la empresa tenga o algunas de sus aspiraciones poniéndose como única barrera las metas trazadas a lo largo de su vida comercial.

El plan de exportación, además de aportar en gran medida a la economía nacional, favorece el proceso de internacionalización de la empresa interesada en dicho proyecto; ya que a pesar de la crisis económica mundial que actualmente estamos afrontando, nos vemos inmersos en su imparable aceleración y un creciente dinamismo. Por lo tanto, la formulación de estrategias es un factor clave que la empresa debe tener muy presente para poder así aprovechar cada una de las oportunidades comerciales que se le presenten, además de reducir los riesgos que inevitablemente aparecerán en el proceso de la gestión de exportación, y definir el mecanismo para el posicionamiento de la empresa frente a las barreras de entrada o salida del mercado o segmento meta.

Como en todo proyecto a ser emprendido, existen reacciones varias que podrían conllevar a opiniones adversas y poner así en tela de juicio dicho propósito. Por lo tanto, debemos tener en cuenta que cuando hablamos de la elaboración de un proyecto de exportación, debemos antes que nada tener presente que este no debe ser un obstáculo sino más bien una oportunidad que es dada a la compañía.

Vemos entonces que un plan de exportación permitirá vislumbrar la competencia, y también cuestionar el grado de preparación que tenga la empresa para hacer frente a la meta escogida de una manera real con recursos y planes de operación, y que no quede solamente en planes de negocios. Por consiguiente, es necesario estar conscientes que un plan de exportación debe ser visualizado como una nueva forma de hacer negocios, de mejorar el desempeño logrando la competitividad internacional.

Acorde al Departamento de Desarrollo Económico del Gobierno Provincial del Azuay, su proyecto de exportación de tomate de árbol en fruta ésta enfocado principalmente a contribuir al mejoramiento socio-económico y ambiental de los pequeños productores de tomate de árbol de la provincia del Azuay; mejorando de esta manera su competitividad mediante alternativas de producción orgánica; teniendo como objetivo un plan de comercialización favorable y que satisfaga las expectativas de las metas trazadas para la exportación a los migrantes ecuatorianos en España.

Este proyecto cuenta con 200 productores de cinco cantones azuayos, cuyo trabajo está enfocado al incremento del volumen producido y a mejorar los niveles de calidad del tomate de árbol ecuatoriano; pudiendo de esta manera compensar la demanda internacional de la fruta, y de manera especial a España, dados los altos niveles de exportación ecuatoriana hacia este país en los últimos 3 años.

Se espera que para diciembre del año 2009 se haya comercializado en el mercado internacional al menos 360 TM de tomate de árbol procedente de estos cantones; además de un incremento de al menos un 10% para los productores de tomate de árbol de la provincia del Azuay

A pesar del riesgo que se corre al pretender exportar un producto perecible, y de las restricciones que se presentan a la hora de exportar a la Unión Europea desde un país que no es miembro de esta alianza, se investigará a fondo cada una de estas trabas para lograr una exportación con éxito. A medida que se vaya desglosando cada capítulo de este proyecto, nos podremos dar cuenta de los obstáculos tanto legales como de higiene que existe al momento de exportar hacia países europeos, a pesar de las preferencias con las que cuentan algunos de los países en vías de desarrollo.

Capítulo 1: Análisis de la situación actual del departamento

1.1 Antecedentes del Departamento de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay.

Dentro de este capítulo se presentarán temas generales respecto a dicho Departamento y sus funciones, para de esta manera conocer un poco mejor sobre sus actividades pasadas y actuales; así como un profundo estudio del producto, sus características, costos a nivel nacional, formas de producción, y las razones de por qué es conveniente exportar tomate de árbol a España.

Por lo tanto, considero necesario exponer algunos datos referentes al Gobierno Provincial del Azuay que ayudarán a entender mejor el papel que juega el Departamento de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay dentro de dicha entidad gubernamental. Por lo tanto, a continuación se presentará sus datos más relevantes y su rol dentro del ámbito económico y productivo, lo cual apoya y fortalece a dicho departamento.

El Gobierno Provincial del Azuay es visualizado como unidad impulsadora del desarrollo económico de nuestra provincia. Desde su creación ha incentivado acciones que impulsan al sector agropecuario provincial; aprovisionando infraestructura de riego tecnificado, y formulando propuestas que reviven la actividad económica provincial.

Además se basa en la metodología de las cadenas agroalimentarias; mediante las cuales procede paso a paso empezando con la identificación de la problemática de su fase primaria de producción, para luego emplear la asistencia técnica requerida, la capacitación y la sanidad agropecuaria. De esta manera se logra un mejoramiento de las condiciones de dotación de riego tecnificado, de acceso al crédito y de fomento al acceso de información productiva actual.

Finalmente, con el afán de cerrar la cadena agro-productiva, se ha empeñado en la búsqueda de mercados para los productos más relevantes de nuestra provincia. Un dato que creo indispensable recalcar es el hecho de que desde el año 2006 el Gobierno Provincial del Azuay ha liderado la construcción de la Agenda Agropecuaria del Azuay, contando con el apoyo de importantes instituciones como el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones (INIAP), la Universidad de Cuenca y la Universidad Politécnica Salesiana.

Como dato adicional, es importante reiterar que el tomate de árbol cuenta con un gran crecimiento y un auge considerable en los últimos 3 años sobre todo en la cuenca del río Paute; ubicando a la provincia del Azuay como la tercera provincia en volumen de producción nacional. Además, el tomate de árbol es un producto con una demanda relevante no solamente a nivel nacional sino también internacional; más aún con la presencia de migrantes latinos y específicamente ecuatorianos en países como España, Italia y Estados Unidos.¹

1.1.1 Visión.

La visión de este Departamento es el de consolidar a la región como productora de bienes y servicios de alta calidad y valor agregado, generadora de empleo, integradora de pueblos, fortalecedora de las economías campesinas de la provincia y competitiva a nivel nacional e internacional.

¹ GOBIERNO PROVINCIAL DEL AZUAY “Producción y Comercialización de Tomate Orgánico en Cinco Cantones de la Provincia del Azuay”

1.1.2 Misión.

El Departamento tiene como misión principal fortalecer los factores productivos: suelo, trabajo, capital; tecnología y servicios; desarrollando lineamientos que respalden la visión y el compromiso a largo plazo de fomentar la producción y el desarrollo sostenible a nivel nacional, además de un buen resultado en el mercado español.

1.1.3 Estrategia.

Dentro de las estrategias se puede destacar las diferentes áreas que el departamento ha creado para una mejor organización y un mejor desarrollo de las mismas, pudiendo de esta manera tener mayor claridad en las metas a ser trazadas. Por lo tanto, a continuación se expondrán dichas áreas y su rol dentro del departamento:

1. **Fomento Agropecuario.** Dentro del cual se pretende mejorar factores como el emprendimiento, la seguridad alimentaria, y los sistemas de riego integral, agenda agropecuaria y encadenamientos productivos.
2. **Turismo.** Área que se enfoca en la promoción turística, el desarrollo de productos turísticos, y la identidad y cultura turísticas.
3. **Industria y Manufactura.** Incluye el desarrollo tecnológico e industrial, la biotecnología y los emprendimientos urbanos.
4. **Finanzas y Comercio provincial.** El cual se encarga de la sostenibilidad económica provincial, de las finanzas y microcrédito, y del comercio y promoción de las inversiones.

1.1.4 Objetivo General.

El objetivo general de este Departamento está enfocado a identificar el potencial productivo con el que éste cuenta, además del potencial exportador hacia España, y específicamente hacia el mercado de los migrantes ecuatorianos. De esta manera, se logrará un mejor desarrollo técnico, con el fin de obtener una producción especializada destinada al mercado meta.

Por lo tanto, el departamento busca primordialmente comercializar dichos bienes obtenidos no solo a nivel nacional sino también internacional.

1.1.5 Objetivos Específicos.

Dentro de los objetivos específicos, se pueden señalar los siguientes:

- ✓ Implementar y mejorar sistemas de riego.
- ✓ Impulsar la formación de cadenas productivas.
- ✓ Especializar la producción.
- ✓ Identificar la demanda del producto terminado.
- ✓ Consolidar las cadenas productivas.
- ✓ Impulsar la sostenibilidad económica de la región.
- ✓ Asegurar la sustentabilidad de las cadenas productivas.
- ✓ Garantizar la seguridad alimentaria. ²

1.2 .Análisis del producto ¿Por qué exportar tomate de árbol?

Para analizar los datos nacionales sobre el tomate de árbol, se tomará como referencia la siguiente sub-partida arancelaria:

Partida Descripción: 08.10.90.30.00 Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo. *Cyphomandra betacea*), fresco.

El tomate de árbol (*Cyphomandra betacea*) conocido también con el nombre de *tamarillo*, es originario de los Andes. En América Latina es cultivado en países como Perú, Chile, Bolivia, Argentina, Brasil, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, Jamaica, Puerto Rico y Haití; pero es en Colombia y Ecuador donde se produce más extensamente.

En la actualidad, también es cultivado en Zambia, Nueva Zelanda, Sri Lanka, Kenia Zimbabwe e India. Es una fruta exótica que se cultiva en alturas entre 1.500 y 3.000 metros. Su siembra se la realiza en un clima preferentemente tropical y no necesita gran humedad atmosférica, siendo muy adecuada la Cordillera de los Andes por sus condiciones ecológicas.

² GOBIERNO PROVINCIAL DEL AZUAY "Plan de Negocios con Incursión Social".

Por lo tanto, es una fruta de climas templados y fríos, pues su temperatura debe oscilar entre los 13° y 24° C, siendo la óptima entre 16° y 19° C. La sierra ecuatoriana posee varias zonas caracterizadas por un clima templado y fresco óptimas para la producción de esta fruta, y suelos con gran contenido de materia orgánica. Las provincias más representativas en el cultivo de esta fruta son: Imbabura, Tungurahua, Chimborazo, Azuay y Pichincha.

En lo referente al tomate de árbol como planta, ésta corresponde al tipo biológico de arbusto semi-leñoso, alcanzando aproximadamente de dos a tres metros de altura. En zonas inferiores a los 1000 metros, esta planta no fructifica de manera óptima, ya que durante la noche la temperatura no es lo suficientemente baja. Se desarrolla en una amplia gama de suelos, siendo los mejores aquellos ricos en materia orgánica. Su producción comienza a partir del año y medio o dos años después de la siembra, siendo intensa solamente por cuatro o cinco años, alcanzando una duración de diez a doce años. Los frutos de dicha planta se forman a los veinte meses del trasplante y ocho meses después estos maduran. La ventaja principal del tomate de árbol es su disponibilidad permanente en el mercado.

En lo que respecta a su utilización, debido a la versatilidad de la fruta, las formas de consumo y preparación son variadas; pues es altamente nutritiva y con bajos niveles calóricos. Sus cualidades curativas sobre el sistema inmunológico la hacen una fruta muy apetecida en los mercados internacionales. Sin embargo, el tomate de árbol tiene cualidades nutritivas que han sido poco difundidas a nivel nacional e internacional. Su utilización puede ser para la preparación de jugos, jaleas, helados, dulces, mermeladas y ensaladas. Industrialmente se pueden fabricar néctares, jugos y conservas. No obstante, el tomate de árbol es comercializado principalmente como fruto fresco, sin procesos de industrialización que cambian la naturaleza inicial del mismo³. Su composición nutricional, a más de su contenido en vitamina C (33ml/100gr), se presenta a continuación:

³ CARDENAS ESTEBAN. Estudio de Prefactibilidad para Tomate de Árbol

Cuadro 1.1

Calorías	30gr	%Ración diaria*
<i>Calorías</i>	0	1%
<i>Grasa total</i>	0 gr.	0%
<i>Grasas saturadas</i>	0 gr	0%
<i>Colesterol</i>	0 mg	
<i>Sodio</i>	0	
<i>Fibra alimentaria</i>	8 gr	
<i>Azúcares</i>	4 gr	
<i>Proteína</i>	2 gr	
<i>Vitamina A</i>		10%
<i>Calcio</i>		10%

Fuente: Fruits Fact. Elaboración: Esteban Cárdenas Duarte

*Basado en un modelo de consumo de 2000 calorías por día

En el Ecuador, al tomate de árbol se lo transforma básicamente para pulpa, mermelada y para conserva; existiendo dos clases de empresas en la fase de transformación industrial: Empresas de tecnología mixta, y Empresas no tecnificadas. Las empresas grandes y tecnificadas se proveen de grandes productores de tomate de árbol previamente seleccionados. Están ubicadas en la provincia de Pichincha y tienen procesos tecnificados y manuales. En algunos casos son de tipo familiar, y en otros de asociaciones de medianos y pequeños productores. Unos se proveen de materia prima en planta, y otros compran el producto en el mercado mayorista.

Por su parte las empresas semi-tecnificadas se proveen de intermediarios. Están ubicadas en Azuay y Bolívar, y manejan prácticas tradicionales. Son asociaciones de pequeños agricultores capacitados que se proveen de la materia prima a través de sus propios socios. El producto final se destina en su mayoría al mercado nacional y en mínimo porcentaje al mercado internacional. Lo más óptimo en este tipo de industrias es producir diversas variedades con el fin de reducir los costos unitarios. ⁴

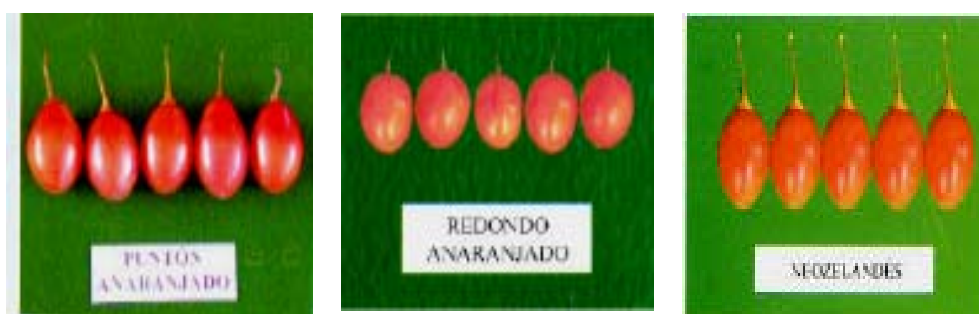
Actualmente la producción nacional de tomate de árbol se distribuye de la siguiente manera: consumo en fresco (94.3%), agroindustria (0,5%), exportación (0,2%) y pérdida por pos cosecha (5%). El agricultor destina para el autoconsumo básicamente lo que no se puede vender por su apariencia, lo que constituye un bajo porcentaje.

⁴ VIVIANA LASCANO, Estudio de la Competitividad del Tomate de árbol.

El Ecuador tiene ventajas comparativas en este cultivo ya que no es estacional, pues su cosecha es continua y es un cultivo escalonado. La temperatura estable a lo largo del año y los prolongados periodos de luminosidad, determinan que la fruta en nuestro país tenga un mejor desarrollo de sus almidones, que resulta en un sabor de la fruta menos ácido y más apetecible.

En el país, se producen tres variedades reconocidas de tomate de árbol, aunque comercialmente no se las diferencia. Estas son: Tomate común (de forma alargada, de un color que varía entre morado y anaranjado); tomate redondo (de color anaranjado rojizo); y tomate mora (de forma alargada y de color morado). Ninguna de estas variedades presenta estacionalidad.

Cuadro 2.1



Fuente: Fruits Fact. Elaboración: Esteban Cárdenas Duarte

1.2.1 Análisis de los productores de tomate de árbol.

Acorde a varios estudios realizados a productores y técnicos de las provincias de Tungurahua, Pichincha, Imbabura y Azuay; se ha podido determinar que en el Ecuador existen tres tipos de productores: Grandes, medianos y pequeños⁵. Consecuentemente, empezaré analizando el trabajo de los productores grandes. Ellos cuentan con cultivos de extensiones que van entre los cinco y diez hectáreas. Además, son productores tecnificados, es decir que utilizan maquinaria, realizan controles fitosanitarios periódicos y abonan constantemente químicos y orgánicos en sus plantaciones. Utilizan mano de obra contratada.

⁵ FRANCISCO FERRUCCI, Estudio Global para identificar oportunidades de mercado de frutas y hortalizas de la región andina-FRUTHEX, IICA-PROCIANDINO, 1997, p. 3

Por su parte, los productores medianos, poseen cultivos de una a cinco hectáreas, son semi-tecnificados, es decir adoptan prácticas (modernas o tradicionales) que consideren más convenientes. Utilizan mano de obra permanente y ocasional. Finalmente, los productores pequeños mantienen plantaciones de menos de una hectárea de extensión, no son tecnificados puesto que hacen uso de prácticas tradicionales; y generalmente utilizan mano de obra familiar. Hasta aquí se ha dado una breve reseña de lo que consiste el trabajo de los tres tipos de productores ecuatorianos de tomate de árbol.

1.2.2. Costos de Producción del tomate de árbol.

Considero importante además, tener claro conocimiento de los costos aproximados que implica la producción del tomate de árbol dentro del sector primario, a los cuales se los puede dividir en Costos Directos y Costos Indirectos. Sin embargo, para tener más claro de donde provienen dichos costos, previo al análisis de la división, expondré los precios desglosados de un terreno de aproximadamente tres mil m² de tomate de árbol; la misma que ha sido tomada como referencia para este análisis.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Cultivo: Tomate de árbol

Actividad	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
PRE PLANTACIÓN				
Preparación del terreno	hora/tractor	8	8	64
Trazado y holladura	jornal	20	2	40
ABONADURA Y FERTILIZACIÓN				
Abono	m3	30	12	360
Bioway	saco	25	5	125
15-15-15	saco 50kg	15	11	165
Sulpomag	saco 50kg	5	11	55
Abonadura y Fertilización	jornal	20	2	40
PLANTACIÓN				
Plantas	planta	2000	0.12	240
Plantación	jornal	15	2	30
LABORES CULTURALES				
Riesgos	jornal	24	2	48
Agua	hora	100	0.2	20
Control de malezas	jornal	40	2	80
Poda y amarre	jornal	20	2	40
Controles sanitarios	jornal	36	2	72
NEMATICIDAS				
Nematron	L	20	11	220
FUNGICIDAS				
Fungbacter	L	5	20	100
Kyphon	L	3.2	22	70.4
Excellent	L	2.5	20	50
Cobre TN	L	5	11	55
Mil-agro	L	3	20	60
Oidio mil	L	3.2	6	19.2
INSECTICIDAS				
Pestone	L	6.4	11	70.4
Neem knock	L	6.4	22	140.8
FERTILIZACIÓN FOLLAR				
Max foliar FD	L	10	9	90
Max foliar FE	L	10	9	90
COSECHA Y POS COSECHA				
Recolección, selección y empaque	jornal	60	2	120
Empaque (cajas 10kg)	caja y otros	5000	0.22	1100
Equipo y/o maquinaria	hora	288	0.08	23.04
Herramientas	desgaste/año	1	40	40
Valor de la tierra	arriendo/año	1	240	240
Transporte	caja	5000	0.05	250
COSTO TOTAL				4118.2

ELABORADO POR: Ing. Norman Soria Idrovo

FUENTE: <http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/frutas/tomate%20arbol/imagenes/costos.gif>

Como se puede ver, el costo total aproximado de una hectárea de terreno sembrado por tomate de árbol es de 4118.20 USD (incluyendo todo lo que se necesita para su producción y conservación). Por su parte, enfocándonos en su división general, dentro de los costos directos encontramos la mano de obra, los insumos (semillas y abonos), la preparación del suelo, la selección y clasificación del producto, y finalmente el embalaje y transporte desde los cultivos hasta el lugar de comercialización del tomate de árbol dentro del Ecuador. Por otro lado, son considerados costos indirectos: la asistencia técnica y la capacitación, el costo del capital, y el seguro agrícola (para su obtención se analiza el índice de riesgo y la ubicación del cultivo). Dichos costos variarán dependiendo de la zona productiva, pues algunas requieren de mayor o menor cantidad de insumos.

Cabe señalar que es importante tener al día estos detalles; pues son pocos los agricultores que actualmente se preocupan de cada pormenor requerido para de esta manera mantener un registro de costos de producción detallado y organizado, dejando toda esta tarea a terceros como son los consultores o técnicos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), los cuales deberían ser los encargados únicamente del control y calificación de las producciones nacionales de dicha fruta. Con este análisis se ha podido establecer que las tareas que mayor incidencia tienen dentro de la producción ecuatoriana en el sector primario son: Los métodos de abono y sus materiales como los fertilizantes, los fungicidas e insecticidas, los controles fitosanitarios, la siembra, además de la mano de obra y el equipo empleado.

1.2.3. Precios de tomate de árbol a nivel nacional.

Con el propósito de dar un breve análisis sobre los precios del tomate de árbol en nuestro país y poder de esta manera valorar sus niveles de comercialización nacional, me basaré en datos de precios establecidos al productor, al mayorista y al consumidor; los cuales han sido extraídos de una previa investigación realizada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) en el primer trimestre del año 2009.

Por consiguiente, se determinó las ganancias que reciben los comerciantes mayoristas y los comerciantes minoristas. Los comerciantes mayoristas reciben un promedio de 60% de utilidad, incluyendo dentro de este porcentaje a todos los agentes participantes en los canales de distribución de la fruta. Asimismo, el margen de comercialización que pueda tener el tomate de árbol para los comerciantes mayoristas, variará de acuerdo a la zona de producción y de venta que se determine.

Por su parte, los vendedores minoristas son quienes más ganancias reciben a la hora de comercializar esta fruta. En la provincia de Azuay obtienen cien tomates cuyo precio fluctúa entre 1 y 6 USD dependiendo de la variedad de la fruta (tamaño y color); obteniendo su ganancia a la hora de la entrega, ya que diecisiete tomates pequeños los venden en 1 USD.

Asimismo, vemos que en Imbabura, cada saco de ciento veinte tomates de árbol grande y cada saco de quinientos tomates pequeños, los vendedores minoristas compran a un precio de entre 4 y 6 USD, vendiendo doce tomates dulces grandes a 1 USD y veinte y cinco tomates pequeños al mismo precio. Como dato adicional cabe recalcar que los precios de tomate de árbol pueden variar dependiendo de la estacionalidad de la fruta y de la inestabilidad que la oferta pueda tener.⁶

1.2.4 Asistencia técnica y financiera proveído por instituciones nacionales a los productores de tomate de árbol en el Ecuador.

Dentro del país podemos encontrar diversas instituciones tanto públicas como privadas que asisten de manera técnica a los trabajadores en todas las zonas productivas. Enfocándonos en nuestro campo, se hablará de la ayuda que los productores de tomate de árbol obtienen en las principales provincias originarias de esta fruta.

⁶ JUAN NAVARRETE Y XIMENA MEZA, Proyecto de Implantación de una Empresa Productora de Pulpa de Tomate de Árbol, Quito.

En Pichincha, los agricultores reciben asistencia técnica del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG); en Tungurahua la asistencia es suministrada también por el MAG en conjunto con el Banco Nacional de Fomento (BNF) y el Programa de Modernización del Sector Agropecuario (PROMSA); y finalmente en Imbabura y Chimborazo también el MAG.

Estas instituciones supervisan diariamente las diferentes zonas productivas para de esta manera poder asesorarlas mediante el uso de químicos y fertilizantes orgánicos. Además, instruyen a los trabajadores de dichas zonas constantemente a cerca del debido uso de plagas y el control de enfermedades.

En Azuay, al igual que en el resto de provincias señaladas anteriormente, existen instituciones que realizan varias pruebas y estudios con el fin de incrementar los rendimientos del cultivo, mejorar el ingreso de los productores y ahorrar en mano de obra. Asimismo, brindan capacitación a los agricultores, organizan y dan crédito a grupos de mujeres que se especializan en diversas áreas como: artesanías, producción agrícola y manufactura. Dentro de estas instituciones se pueden señalar nuevamente al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el Departamento de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial del Azuay y el Banco Nacional de Fomento (BNF).

Por otra parte, dentro del impulso financiero que se necesita para la producción y comercialización de la fruta, considero importante exponer algunas generalidades del apoyo proporcionado por algunas Instituciones ecuatorianas tales como el Banco Nacional de Fomento (BNF), la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Sistema Financiero Privado Formal e Informal; que impulsan el mejor desempeño de la cadena de crédito.

✓ **Corporación Financiera Nacional**

La Corporación Financiera Nacional (CFN) ha apoyado constantemente a la producción agropecuaria. Del monto total de créditos otorgados por la CFN, un 24% fue destinado a la producción agropecuaria (563,64 USD). En el caso de tomate de árbol, se otorgaron créditos para la producción agropecuaria y el comercio.

✓ **Banco Nacional de Fomento**

El Banco Nacional de Fomento (BNF) fue creado con el fin de estimular y acelerar el desarrollo socioeconómico del país mediante una amplia y adecuada actividad crediticia. Los agricultores deben cumplir algunos requisitos para ser beneficiarios de este crédito, los cuales son: Escrituras legalizadas, ser socio del BNF, mantener un resguardo monetario, y poseer seguro agrícola.

✓ **Otras fuentes**

Los pequeños productores en muchas ocasiones, dudan a la hora de pedir préstamos a entidades financieras por la inestabilidad en los rendimientos del cultivo, por las altas tasas de interés y por el sin número de requerimientos que los bancos exigen a los agricultores con el fin de asegurar el retorno de sus recursos. Es por esta razón que recurren a pequeñas cooperativas de ahorro y crédito; las cuales ofrecen recursos económicos y asesoría para la inversión. Otros, en cambio, acuden al sistema financiero informal, el mismo que le brinda recursos con mayor facilidad y prontitud a cambio de bienes que se toman como prendas.⁷

Por otro lado, creo indispensable acotar el proyecto que el Gobierno emprenderá para favorecer al sector agro ecuatoriano, denominado "Seguro Agrícola"; el cual iniciará en este año 2010 y contará con 1.56 millones USD. Según Marco Peñaherrera, Director ejecutivo del Centro de Estudios y Políticas para el Agro (CEPA) perteneciente al Ministerio de Agricultura "El Seguro Agrícola es un instrumento financiero que cubrirá los riesgos que el agricultor no puede prevenir ni evitar".

⁷ <http://www.europa.eu.int/eur-lex/es/search>

Además señala que “la idea es que el productor se incorpore al aseguramiento como parte de su inversión inicial”⁸. La aplicación de este proyecto, permitirá al agricultor ecuatoriano cubrir en algunos casos hasta el 70% de los daños por inundaciones que se produzcan en sus plantaciones (dependiendo del producto, su riesgo en la producción y el ciclo de cultivo), además de mejorar sus características para poder ser sujeto de financiamiento, lo cual llevará a que el agricultor cuente con un acceso al mejoramiento tecnológico.

1.2.5 Comercialización interna de tomate de árbol.

Dentro del breve análisis que se está llevando a cabo en este capítulo a cerca del tomate árbol, sus características y forma de producción, considero importante añadir detalladamente la forma en la que su comercialización es llevada a cabo actualmente dentro de nuestro país, para de esta manera poder tener una visión más clara de cómo se distribuye esta fruta serrana.

He adjuntado este punto al segundo capítulo ya que un proyecto de exportación requiere en primer lugar de una correcta distribución del producto dentro de un mercado ya conocido (en este caso Ecuador), pues con estos conocimientos el plan de exportación se nos facilitará puesto que se contará con pautas para dicho propósito; pues si no se comercializa de manera correcta dentro del país difícilmente se lo podrá hacer en mercados potenciales.

Además, como se verá más adelante, el saber de qué manera se efectúa la distribución del tomate de árbol dentro de nuestro país, nos ayudará a conocer las diferentes preferencias que existe en el Ecuador y en la Unión Europea (España) a la hora del consumo de la fruta.

⁸ EL TELÉGRAFO. “Agricultores tendrán créditos”. Sección Macroeconomía. septiembre 2009.

El tomate de árbol tiene varios procesos a la hora de ponerlo a disposición del consumidor final ecuatoriano. Antes de llevar el producto al mercado, el agricultor lo clasifica por tamaños en varios grupos. El primero se divide en aquellos tomates con pesos que oscilan entre los doscientos y ciento veinte gramos; el segundo entre ciento veinte y sesenta gramos; y un tercer grupo en el que se incluyen la fruta con peso entre sesenta y veinte gramos. El tomate de árbol únicamente es clasificado por tamaños, ya que el catalogarlo por variedades resulta sumamente complejo, pues un mismo productor puede cultivar distintos tipos de fruta sin darse cuenta, dadas su reproducción o su posible degradación genética.

Teniendo ya clasificado el tomate, las cajas categorizadas son llevadas mediante camiones contratados al mercado, en donde el agricultor entra en contacto con grupos grandes de comerciantes; quienes plantean un determinado precio. Estas ofertas llevan casi siempre a un regateo que conlleva a un precio medio satisfaciendo vagamente al agricultor. Finalmente se toma como referencia el precio promedio que ha tenido el producto en el transcurso de la mañana. Una vez adquirida la fruta, el intermediario mezcla los tomates (variedades, calidades y tamaños) y los guarda en cajones más pequeños, los cuales normalmente comercia a un precio más alto.

Este intercambio puede ser efectuado con un recolector que transporta dichas cajas a otras provincias para ser vendidas por un tercero; es decir a un mayorista de su mismo mercado que también vende a un tercero quien a su vez venderá en pequeñas fundas; ya sea a los supermercados o a los exportadores. Asimismo, existen intermediarios que recorren distintas fincas recolectando varias cajas de tomate de árbol para finalmente seguir el mismo proceso anteriormente explicado.

Además de estas formas de comercializar la fruta, existe una manera un poco más complicada, la cual la realizan pequeños productores asociados que distribuyen directamente a los supermercados. La situación se dificulta un poco cuando en algunos casos la compra es efectuada bajo consignación (entrega de la fruta).

El supermercado antes de efectuar alguna compra siempre exige muestras del producto interesado, y el agricultor exhibe un producto de muy buena calidad, lo cual muchas veces resulta poco favorable para dicho intermediario; ya que no siempre se podrá cumplir con los volúmenes requeridos y que estos contengan frutas igual de excepcionales como la muestra; pues no todos los productores manejan los mismos niveles de calidad. Es por ello que algunos supermercados prefieren efectuar el intercambio directamente con los intermediarios.

De igual manera, se puede ver casos en los que los intermediarios se encargan de distribuir insumos y proveer asistencia técnica a los agricultores para de esta manera obtener un producto de buena calidad con el objetivo de comercializarlo en otros mercados. Sin embargo, existen ocasiones en los que estos acuerdos no han dado resultado debido a la inconformidad de dichos productores con la fruta que reciben a cambio.

Luego de haber conocido el rol que cada uno de estos actores juega en el proceso de distribución de la fruta, cabe resumir sus actividades para entender un poco mejor la importancia de cada uno de ellos en la producción, comercialización y posible exportación del producto en fresco.

- ✓ **Acopiadores:** Cuya función es comprar la fruta para distribuirla a otras provincias.
- ✓ **Intermediarios:** Quienes tienen como función comprar el producto en fresco, ya sea en el mercado o en la finca como ya se explicó inicialmente.
- ✓ **Mayoristas:** Estos distribuyen el tomate en volúmenes grandes para posteriormente venderlos a la industria y a los detallistas.
- ✓ **Detallistas:** Encargados de la comercialización del producto al consumidor final.
- ✓ **Supermercados:** Son quienes luego de recibir el producto en fresco, lo seleccionan, lavan y empaquetan para posteriormente vender este producto ya elaborado al consumidor final.

- ✓ **Exportadores:** Aquellos que se encargan del proceso de encerado de la fruta en fresco, proporcionándole un valor agregado al mismo; para luego comercializarlo al mercado externo.⁹

Por otro lado, dentro de la comercialización del tomate de árbol en el Ecuador, se pueden encontrar tres tipos de mercado: El de Acopio y Redistribución, en los cuales se almacena y se embarca los productos a otros mercados, dejando solo una pequeña parte para el consumidor de la misma ciudad; el Mercado Terminal, en el cual el producto que llega ya no es distribuido a otros lugares; y aquel que es Fronterizo, que son mercados de “re distribución”, ya que productos de Perú y Colombia son ingresados al Ecuador para ser mercantizados al interior del país.

Finalmente, después de haber conocido todo el procedo de comercialización del tomate de árbol dentro del país, todos tienen como objetivo llegar al consumidor final, sin importar la manera en la que se realice dicha entrega. Los consumidores ecuatorianos preferimos emplear la fruta para fines medicinales o para la preparación de jugos, aji o almíbar. Por lo tanto, vemos que los ecuatorianos estamos acostumbrados a los métodos tradicionales del uso del tomate de árbol.

Lo contrario sucede en campos internacionales, ya que por ejemplo en el mercado norteamericano, se prefiere la fruta procesada por su mayor facilidad a la hora del consumo y por la incomodidad de la cáscara, pues ésta produce cierta irritación a la hora de ingerir el tomate. En tanto que en Europa se prefiere el consumo de frutas en fresco, dependiendo de los niveles de ingreso de los hogares, y del nivel de precios influidos por la estacionalidad de las frutas.¹⁰ Esta es otra ventaja que se puede encontrar para nuestro proyecto de exportación de tomate de árbol a España, puesto que aquí las frutas en fresco son más cotizadas a la hora del consumo diario.

⁹ VIVIANA LASCANO, Estudio de la Competitividad del Tomate de árbol.

¹⁰ VIVIANA LASCANO, Estudio de la Competitividad del Tomate de árbol.

1.2.6 ¿Por qué exportar tomate de árbol?

De acuerdo al Estudio de Marketing, realizado por la empresa *Akrom Development S. A.*, el mercado español es un potencial demandante de frutas frescas y sobre todo de tomate de árbol. Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, para el año 2008 el valor de ventas totales de tomate de árbol en dicho país fue de 30.67 miles USD; superando a las demás frutas ecuatorianas en fresco que han sido exportadas a España. El tomate de árbol constituye un rubro demandado principalmente en fruta fresca sobre todo por el segmento de mercado de ecuatorianos migrantes; ya que constituye un producto que no ha sido sustituido por las pulpas y demás procesados que hacen que se pierda el sabor original de la fruta fresca.

Cuadro 3.1

PERIODO ENERO/DICIEMBRE 2008 - ENERO/JUNIO 2009
 DESTINO **ESPAÑA**
 PARTIDA **81090**
 ORDEN **VALOR FOB – DESCENDENTE**

PARTIDA	DESCRIPCION	2008	(ENERO / DICIEMBRE)	2009	2009
		(ENERO / DICIEMBRE)	VALOR FOB	(ENERO / JUNIO)*	(ENERO / JUNIO)*
		TONELADAS	(MILES USD)	TONELADAS	VALOR FOB (MILES USD)
810903000	-- Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (<i>Cyphomandra betacea</i>), fresco	12.63	30.67	6.43	16.29
0810904000	-- Pitahayas (<i>Cereus spp.</i>), frescas	9.17	25.88	5.77	15.84
0810901000	-- Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (<i>Passiflora spp.</i>), frescas	9.10	24.22	4.81	13.07
0810909000	-- Demás frutas u otros frutos, frescos.	8.80	19.80	7.30	9.81
0810905000	-- Uchuvas (uvillas) (<i>Physalis peruviana</i>), frescas	5.74	10.87	3.02	9.13
0810902000	-- Chirimoya, guanábana y demás frutas del genero <i>Annona</i> , frescas	4.02	5.01	0.00	0.00
	TOTAL GENERAL	49.46	116.45	27.33	64.14

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 13/AGOSTO/2009

Asimismo, existe una gran ventaja para los productores ecuatorianos, ya que este sector contribuye de forma importante a la generación de empleo, puesto que para el cultivo de tomate se requiere aproximadamente de cuatro trabajadores permanentes. Además, el tomate de árbol (*tamarillo*) ha demostrado tener un gran potencial de exportación para el Ecuador debido al crecimiento de los volúmenes exportados y el constante incremento de la demanda mundial.¹¹

Por otro lado, como todos sabemos, el tomate de árbol es un producto que no consta dentro de la canasta básica ecuatoriana; pues el gasto mensual destinado al consumo de esta fruta en nuestro país se ha tasado en apenas alrededor del 0.03% del gasto familiar total. Pese a esto, las personas consumen tomate de árbol cada vez en mayor medida debido a factores óptimos que posee esta fruta como su sabor agradable, su bajo costo y los beneficios medicinales, estéticos y nutricionales (aporte proteínico de 0.13% y calórico de 0.4%) que ofrece.

Si nos enfocamos en la manera en la que esta fruta es producida, podemos ver que aquí encontramos otra gran ventaja en relación con la producción estacional que otras frutas exportables ecuatorianas poseen; ya que como analizamos anteriormente, se ha podido comprobar que la producción de tomate de árbol no tiene una relación proporcional con el área sembrada, es decir que su producción es muy variable por la diversidad genética, la zona de cultivo y la densidad de plantación.¹²

1.3 Capacidad y conocimiento para la exportación del producto.

Al haber analizado el potencial y los beneficios con los que cuenta el tomate de árbol como fruta fresca para la exportación, y luego de exponer antecedentes generales sobre el Gobierno Provincial del Azuay, es claro que el Departamento de Desarrollo Económico Productivo y de Gestión Ambiental está apto para el plan de exportación que se pretende emprender. Además, posterior a esto, se dará a conocer el análisis FODA de este departamento, con lo cual se tendrá aún más claro los beneficios con los que se cuenta para dicho propósito.

¹¹ VIVIANA LASCANO "Estudio de la Competitividad del Tomate de árbol"

¹² Ibid, pg. 27

Por consiguiente, se puede resaltar que una de las mayores ventajas es el presupuesto operativo anual aprobado con el que cuenta este proyecto; además de un equipo de especialistas para las diferentes áreas mencionadas dentro de la estrategia del Departamento.

Asimismo, este Departamento tiene buenas relaciones con los productores y habitantes de las provincias ya mencionadas productoras de tomate de árbol, lo cual es una ventaja más ya que al tener buenas relaciones con las personas encargadas de la producción de la fruta, aumentará su confianza y su capacidad de producción será mejor y mayor, logrando así las metas de exportación trazadas. Asimismo, las personas que trabajan en este Departamento tienen consciencia productiva de todas las regiones implicadas en el trabajo.

Igualmente existe un provechoso convenio con las autoridades de los gobiernos intermedios, es decir los municipios y las fuentes parroquiales, para de esta manera contar con su apoyo tanto legal como económico. Por otro lado, se ha logrado acceder a las fuentes de financiamiento internacional mediante constantes contactos con intermediarios que se encuentran en España y están al tanto de la situación actual de los migrantes ecuatorianos residentes en este país, como es la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agro calidad) lo cual es un punto clave en la exportación que se pretende realizar.

Asimismo, el departamento tiene claro conocimiento de que en el año 2008, el mercado meta (España) fue el primer destino para las exportaciones de nuestro país alcanzando aproximadamente un promedio del 92% de exportaciones de tomate de árbol principalmente dentro del mercado migrante ecuatoriano, con datos basados en información obtenida con ayuda de la Corporación de Promoción de Exportación e Inversiones (CORPEI).

En los antecedentes de las actividades realizadas por el Gobierno Provincial, se pudo constatar que el tomate de árbol ha sido un cultivo que ha tenido un notorio crecimiento en los últimos años, generando así una mayor demanda nacional pero sobre todo internacional, dada la presencia de migrantes latinos y específicamente ecuatorianos en el país de España.

Como hemos visto, existen varias razones por las cuales es beneficiosa la exportación de esta fruta en fresco, tanto para los productores de cada cantón especializado en su cultivo, como para el Departamento interesado. Por lo tanto, con todos estos datos, ya se puede tener una visión un poco más clara de que el proyecto de exportación que se pretende realizar tendrá buenas perspectivas a futuro, sosteniendo lo planeado y alcanzando posiblemente rubros mayores a los trazados.

1.4 Análisis FODA

‘El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.’¹³

Luego de un análisis del Departamento mediante documentos e información proporcionada por el personal que labora en esta área, he podido resaltar algunos puntos que han sido los más significativos y que han contribuido para la correcta realización del análisis FODA.

1.4.1 Fortalezas.

- Se tiene claramente identificado el ‘*Know How*’ de dicho proyecto, es decir desde los primeros pasos en la realización del mismo, el Departamento ha delimitado los puntos a seguir para el plan a ser emprendido.

¹³ <http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk17.htm>

- Se cuenta además con un equipo de especialistas para las diferentes áreas con las que cuenta el Departamento, como son: el Fomento Agropecuario, el Turismo, la Industria y Manufactura, las Finanzas y el Comercio Provincial.

1.4.2 Oportunidades.

- El Departamento goza de buenas relaciones con los productores y habitantes de las provincias ya mencionadas productoras de tomate de árbol.
- Se tiene un gran control productivo de todas las regiones, es decir que los trabajadores de cada uno de estos sectores operativos están produciendo de la manera adecuada y esperada.
- Se ha logrado un beneficioso acceso a las autoridades de los gobiernos intermedios, es decir los municipios y las fuentes parroquiales, para de esta manera contar con su apoyo tanto legal como económico.
- Además se cuenta con un acceso a fuentes de financiamiento internacional, lo cual es un punto clave en la exportación que se pretende realizar.
- Asimismo, el desarrollo industrial de la provincia es limitado. Sin embargo este Departamento ve esto como una oportunidad ya que de esta manera ellos podrán generar un mayor desarrollo logrando un crecimiento no solo interno sino externo también, ya que a mayor producción mayor exportación y por ende mayores beneficios sociales y económicos.

1.4.3 Debilidades.

- La mayor y quizá única debilidad que se ha podido detectar en este proyecto es el sistema burocrático con el que el Departamento cuenta ya que este régimen retardará los procesos del mismo.

1.4.4 Amenazas.

- Dentro de las amenazas, se puede encontrar la falta de delimitación de competencias por medios legales.
- Se ha encontrado además que el Departamento es políticamente susceptible, es decir que como toda empresa con planes de exportación, se podría ver afectada con cualquier anomalía política interna o externa que ocurra dentro de nuestro país o dentro del país meta.

Hasta aquí se han expuesto datos generales del departamento enfocándonos en su visión, misión y estrategia, su potencial exportador y un breve análisis FODA, para de esta manera tener una idea más clara de la entidad interesada en la exportación del tomate de árbol. Además hemos conocido datos acerca del producto, una detallada descripción, sus costos de producción, su precio y el por qué exportar dicha fruta hacia España.

Capítulo 2: El análisis del mercado

El segundo capítulo abarca temas referentes al mercado meta y la manera en la que protegen sus importaciones para evitar posibles enfermedades o plagas provenientes de terceros países (no miembros de la UE). Además veremos la situación actual de las exportaciones ecuatorianas frente al mercado europeo, su competencia y que tanta acogida tiene nuestro tomate de árbol en mercados internacionales; así como también se conocerá las tendencias del consumidor dentro de la UE y las formas de distribución de sus alimentos.

Por consiguiente, ya entrando en los temas anteriormente dichos, se puede decir que en el marco de la legislación de la Unión Europea (UE), existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplica a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados. Sin embargo, especial atención merecen los puntos clave de la legislación europea respecto a la importación de productos agroalimentarios.

Adicional a esto, es preciso mencionar la Directiva CE 43/2003, que pretende mejorar el nivel de higiene del sector alimentario y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los alimentos que circulan dentro de la Comunidad Europea; la cual pretende mediante estas políticas proteger la salud de los consumidores, y ayudar en el correcto desarrollo de su mercado. Por lo tanto, la UE establece normas de control en materia de higiene, de salud, de fitosanidad, de prevención de los riesgos de contaminación por sustancias externas, además de reglas para el etiquetado adecuado de los productos.

De este modo, la seguridad de los productos alimenticios queda garantizada a lo largo de todas las etapas de la cadena de producción y distribución, ya sea dentro la Unión Europea o aquellos importados de terceros países.¹⁴

¹⁴ CORPEI, Programa Profiagro.

Cabe recalcar que las restricciones que se presentan a continuación, son aplicadas a todos los países miembros de la UE, incluyendo a nuestro mercado meta: España.

- **Legislación Alimentaria.** Las contrariedades más frecuentes que repercuten en las exportaciones de productos ecuatorianos hacia la Unión Europea están directamente relacionadas con la manera en la que se aplica el control a los productos que ingresan a la misma, es decir todo lo referente a la legislación sanitaria y fitosanitaria; tema que en los últimos años la Unión Europea ha tenido especial cuidado al momento de importar productos extranjeros.

Es además importante saber que existen varias legislaciones que entrarán en vigencia muy pronto, para los cuales no se han establecido aún sistemas de control y formatos de informes. Por lo pronto, nos regiremos en los principios generales ya establecidos con respecto a la legislación alimentaria de la Unión Europea, algunos de los cuales son:

- ✓ “No se debe comercializar ningún alimento si es peligroso, es decir, si perjudica la salud o no es apto para el consumo humano”.
- ✓ “En todas las etapas de la cadena alimentaria, los productores deben velar para que los alimentos o los piensos (porción de alimento seco que se da al ganado) cumplan los requisitos de la legislación respectiva”.
- ✓ “Si un productor considera que un pienso o un alimento que ha importado, producido, transformado, fabricado o distribuido es nocivo para la salud humana o animal, debe iniciar inmediatamente los procedimientos para su retiro del mercado e informar a las autoridades competentes y a los usuarios”.¹⁵ Entre otros.

¹⁵ CORPEI, Programa Profiagro.

- **Higiene Alimentaria.** Para un mejor nivel en lo que respecta a la higiene de los alimentos, y poder de esta manera garantizar la protección de la salud y la inocuidad de los productos alimenticios que son consumidos dentro de la comunidad. La UE por medio de la Directiva CE 43/2003 (ya mencionada anteriormente), ha determinado que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación, y venta de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica.

De igual manera, la UE establece que a las organizaciones o empresas les corresponderá prestar especial importancia para que se defina, se cumpla, se practique y se actualice los procedimientos de seguridad apropiados, de acuerdo con los principios en los que se basa el "Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos" (HACCP por sus siglas en inglés).

Adicionalmente, es importante señalar que ya se encuentra en vigencia el Reglamento CE 852/2004, el cual consiste en una revisión de la Directiva CE 43/2003. Este reglamento recalca y presta especial importancia a la definición de los objetivos que deben lograrse a nivel comunitario en materia de seguridad alimentaria, designando así a los agentes económicos del sector el compromiso de adoptar las medidas de seguridad necesarias que deben emplearse para avalar la inocuidad de los alimentos. Es imprescindible recalcar que el reglamento anteriormente mencionado se emplea únicamente a las empresas del sector alimentario, mas no a la producción primaria ni a la preparación doméstica de productos.¹⁶

¹⁶ CORPEI, Programa Profiagro.

Este nuevo reglamento corrobora que todos los agentes económicos del sector alimenticio se comprometan a garantizar que todas las etapas del proceso bajo su responsabilidad (desde su producción primaria hasta la venta de los productos al consumidor final), se lleven a cabo de forma higiénica según las normas del "Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos" (HACCP).

Además, acorde al Reglamento (CE) nº 178/2002, los agentes económicos del sector alimentario deberán aplicar procedimientos que no sean dañinos para la integridad de los productos, logrando de esta manera asegurar la trayectoria de los alimentos y sus ingredientes y, si fuera el caso, de los animales utilizados para su producción.

También será necesario que los productos alimenticios importados a la Comunidad Europea cumplan con las normas de higiene comunitarias. Por consiguiente, antes de exportar, los productores/exportadores del producto fresco ecuatoriano deben cerciorarse de que su mercadería cumpla la legislación correspondiente establecida.

Para aclarar un poco más este tema, presentaré algunos de los puntos más importantes sobre la protección vegetal, además de información general sobre los requisitos referentes a los límites máximos de residuos químicos que pueden estar presentes en los alimentos, y las normas de comercialización establecidas según el tipo de producto.

I. Protección Vegetal.

La Directiva CE/29/2000 define las medidas de protección contra la introducción en los Estados Miembros de la Unión Europea de organismos nocivos para los productos vegetales provenientes de otros Estados Miembros o de terceros países. Dentro de las normas de esta directiva, se definen los siguientes conceptos:

- ✓ **Vegetales:** “Las plantas vivas y las partes vivas de las plantas vivas, las cuales comprenden: frutos, hortalizas, tubérculos, bulbos, rizomas, flores cortadas, ramas y árboles con frondosidad, cultivos de tejidos vegetales y semillas para la plantación”.
- ✓ **Productos vegetales:** “Aquellos productos de origen vegetal no transformados o que hayan sido sometidos a una preparación simple, siempre que no se trate de vegetales”.
- ✓ **Organismos nocivos.** “Los enemigos de los vegetales o de los productos vegetales que pertenezcan al reino animal o vegetal, o se presenten en forma de virus, micro plasmas u otros agentes patógenos”.¹⁷

II. Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos.

Dentro de la Comunidad, los Estados Miembros tienen la potestad de determinar límites máximos de residuos para otros productos que consideren un riesgo para la salud de sus habitantes. Asimismo, para que se puedan exportar productos perecibles es necesario tener claro los Límites Máximos de Residuos para los diferentes productos químicos utilizados en la post cosecha. A continuación se dará algunas especificaciones respecto a estos límites.

a. Límite por defecto, Límite Máximo de Residuos Y límites máximos de plaguicidas para los productos destinados a la alimentación humana o animal.

El contenido máximo de residuos de plaguicidas en los alimentos es de 0,01 mg/kg. Este tipo de límite es aplicable “por defecto”, es decir en aquellos casos en los que no se haya establecido el llamado Límite Máximo de Residuos (LMR) para un producto. Asimismo todos aquellos productos destinados al consumo humano o animal en la UE se verán restringidos a un LMR de plaguicidas en su composición.

¹⁷ CORPEI, Programa Profiagro.

Cada Estado Miembro debe estar al tanto de los niveles máximos permisibles e informar anualmente a la Comisión encargada de regular estas leyes. Asimismo, no pueden impedir la circulación dentro de su territorio de productos que contengan residuos de plaguicidas siempre y cuando no excedan el límite máximo permitido.

b. Excepciones a los límites.

Dentro del Anexo VII de la Comisión encargada de las leyes, se enumera ciertos productos que pueden ser autorizadas aún así superen los LMR establecidos, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- Que se establezcan controles para evitar que dichos productos se pongan a disposición del consumidor;
- Que se informe de dichas medidas a los demás Estados miembros y a la Comisión;
- Que los productos en cuestión no estén destinados al consumo inmediato.¹⁸

En dichas excepciones, cada Estado Miembro podrá autorizar productos que no signifiquen un riesgo mayor, y deberá informar a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) para establecer cuanto antes las medidas adecuadas.

c. Fijación, modificación y supresión de los LMR.

De acuerdo con la Directiva 91/414/CEE, para que un producto fitosanitario pueda ser comercializado, sus sustancias activas deben ser sometidas a una evaluación; para determinar hasta qué punto su concentración en cada producto puede ser un riesgo para las personas o los animales. Para ello, la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) especifica el límite para la combinación plaguicida/producto, a partir del cual elabora un reglamento que establezca un nuevo LMR, o que modifica o suprima un LMR ya existente.

¹⁸ CORPEI, Programa Profiagro.

d. Control de los LMR.

Cada año, en la Comunidad Europea se realizan programas anuales con el fin de realizar controles para verificar el cumplimiento de los LMR; los cuales se basan en la toma de muestras, en la realización de análisis y en la identificación de los plaguicidas presentes, además de sus niveles de residuos respectivos. Para esto los Miembros cuentan con la ayuda de El Comité Permanente de la Cadena Alimentaria y de Sanidad Animal (PCASC), autoridades nacionales, la EFSA, y demás agentes implicados.¹⁹

III. Normas de Comercialización.

Las mismas que actúan como herramientas legales para lograr un criterio común en toda la Unión Europea, logrando así la clasificación de las frutas y vegetales en diferentes categorías comerciales establecidas por la Directiva CEE N 2200/06 (normas elaboradas teniendo en cuenta las características físicas de los productos).²⁰ Para tener más claro en qué consisten estas normas, a continuación se explicará brevemente algunos puntos referentes a dichas medidas.

a) Normas generales: Seguridad de los productos.

La Unión Europea (UE) ha creado un sistema de alerta rápida para los productos peligrosos (RAPEX) y se ha basado en instrucciones que permitan retirar del mercado aquellos productos que amenacen a la salud y la seguridad de los consumidores. Cabe recalcar lo que se entiende por producto seguro: Aquel que no presente riesgo alguno o un riesgo mínimo, y que sea considerado admisible dentro de la protección de la salud y de la seguridad de las personas, cumpliendo las normas comunitarias específicas que regulan su seguridad.

¹⁹ Información proporcionada por el Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo de 14 de enero de 2009. http://europa.eu/legislation_summaries/other/l13007d_es.htm

²⁰ CORPEI, Programa Profiagro.

Como se verá más adelante, los distribuidores juegan un papel esencial dentro de la comercialización. Por consiguiente es preciso saber que su obligación dentro de la Comunidad Europea es distribuir alimentos que se rijan a los requisitos generales de seguridad; a más de facilitar al consumidor la información necesaria que le permita conocer los riesgos de un producto, y tomar medidas apropiadas para evitar dichos riesgos, tales como advertir a los consumidores, retirar los productos del mercado, recuperar los productos ya suministrados a los consumidores, etc.

b) Transparencia en la información.

Los Estados Miembros se ven en la obligación de estar pendientes de que los consumidores se beneficien de un sistema adecuado de seguimiento de sus reclamaciones. Además deberán tener acceso a la información que dispongan las autoridades con relación a los riesgos de los productos. Este sistema europeo de información permite descartar del mercado un gran monto de productos dañinos.²¹

A continuación considero importante dar a conocer una declaración de la Comisionada de la Unión Europea para la Agricultura y el Desarrollo rural, Marian Fischer Boel, en el cual se da a conocer las actualizaciones referente a restricciones en las normas de frutas y hortalizas dentro de la Comunidad Europea, es decir derogaciones y cambios que se efectuaron recientemente en el mercado hortofrutícola. Asimismo se expondrá un fragmento de la compañía *Freshfel Europe* (defensora de los intereses de los comercializadores de frutas y hortalizas en Europa) a manera de opinión respecto a esta decisión.

²¹ Información proporcionada por el Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo de 14 de enero de 2009. http://europa.eu/legislation_summaries/other/l13007d_es.htm

Se han eliminado en la Unión Europea las normas que regulaban el tamaño y la forma de algunas frutas y hortalizas

Marian Fischer Boel

Comisionada de la Unión Europea (EU) para la Agricultura y el Desarrollo rural

A partir del 1 de julio de 2009, las normas de la Unión Europea que regulaban el tamaño y la forma de algunas frutas y hortalizas fueron eliminadas. Fue un cambio que siguió a la decisión de derogar algunos parámetros de comercialización que regían sobre 26 frutas y hortalizas, incluidas las coles de Bruselas, los frijoles, zanahorias, coliflores, pepinos y las cerezas.

Esta iniciativa de la Comisión Europea es un esfuerzo importante por racionalizar y simplificar las normas de la UE y reducir la burocracia. Las normas de comercialización sólo se mantendrán vigentes para diez frutas y hortalizas, entre las cuales se encuentran las manzanas, las fresas y los tomates.

Pero incluso para estos diez productos, los Estados Miembros podrán, por primera vez, permitir que se comercialicen los que no respeten dichas normas, siempre y cuando sean etiquetados con el fin de distinguirlos de las frutas extra, clase I y clase II. Eso significa que una manzana que no cumpla la norma podrá ser vendida en las tiendas, mientras se etiquete como "producto destinado a la transformación" o algún texto similar.

Mi opinión es bastante clara. No tenemos necesidad de regular este tipo de normativas a nivel de la UE. Es mucho más práctico delegarlo a los operadores del mercado. Los consumidores van a tener, de ahora en adelante, una gran variedad de productos para escoger. La medida reducirá la cantidad de desperdicios pues ya no se tirarán productos que no tengan la forma ni el tamaño convencionales.

Es una buena noticia para los agricultores porque podrán vender un mayor número de productos a comerciantes y supermercados. Espero que el dictamen ponga fin a la publicación de artículos en la prensa, que acusaban a la Comisión de complicar este tipo de gestiones con una burocracia innecesaria. La Comisión se comprometió a este cambio durante las negociaciones para reformar la Organización Común de Mercado de frutas y hortalizas, llevadas a cabo en el año 2007.

Después de muchos meses de acuerdos, logramos al fin obtener el apoyo necesario de nuestros Estados Miembros. Me sorprendió eso sí la resistencia de algunos países a modificar las normas vigentes. En mi opinión, este tipo de cambios pragmáticos son los que hacen la vida más fácil para todos. Y espero con impaciencia el regreso a nuestras tiendas del pepino "curvilíneo".²²

²² http://europa.eu/legislation_summaries/other/113007d_es.htm

Freshfel Europe.

Freshfel, la organización que defiende los intereses de los comercializadores de frutas y hortalizas en Europa, está en contra de esta decisión. Según *Freshfel Europe*, el nuevo marco de normas de comercialización de frutas y hortalizas creará confusión en el sector, poniendo en peligro el buen funcionamiento del mercado único y elevando los costos de la cadena. *Freshfel Europe* llama la atención de que el 27 de mayo de 2009, la Comisión, llamó a licitación pública para realizar un estudio con el cual evaluar la validez de los argumentos a favor o en contra de la derogación de las normas de comercialización.²³

2.1. Análisis de la competencia y su participación en el mercado

2.1.1 Exportaciones del Ecuador

El Ecuador inició la exportación de tomate de árbol a finales de la década de los '80, y a pesar de que se han tenido inconvenientes en la venta a los mercados internacionales debido a problemas con los sistemas de producción por falta de control de plagas y virosis persistentes en el producto, existe un crecimiento de las exportaciones del tomate de árbol en fresco hacia el mercado europeo, sobre todo España, dirigido especialmente al mercado de la migración.

Como se verá en los siguientes cuadros, en el año 2008 la posición del Ecuador en las exportaciones mundiales de otros frutos frescos fue 10 entre 21 países que no son miembros de la UE, con un porcentaje de participación mínima a nivel mundial del 0.23%. La cifra FOB alcanzada por nuestro país fue de 30.70 mil USD, mientras que el volumen exportado fue de 12.66 toneladas. De enero a junio del año 2009, la cifra FOB ecuatoriana fue de 68.76 mil USD y un volumen exportado de 16.45 toneladas.

²³ http://europa.eu/legislation_summaries/other/113007d_es.htm

Cuadro 1.2

PERIODO ENERO/DICIEMBRE 2008 - ENERO/JUNIO 2009
DESTINO : Unión Europea (UE 27)
PARTIDA : 081090
ORDEN : VALOR FOB – DESCENDENTE

PARTIDA	DESCRIPCION	2008	2008	2009	2009
		(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / JUNIO)*	(ENERO / JUNIO)*
		TONELADAS	VALOR FOB (MILES USD)	TONELADAS	VALOR FOB (MILES USD)
0810904000	- - Pitahayas (Cereus spp.), frescas	24.81	95.40	16.45	68.76
0810905000	- - Uchuvas (uvillas) (Physalis peruviana), frescas	16.24	30.86	14.68	54.70
0810909000	- - Demas frutas u otros frutos, frescos.	29.29	78.97	18.72	53.82
0810903000	- - Tomate de arbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea), fresco	12.66	30.70	6.43	16.29
0810901000	- - Granadilla, maracuya (parchita) y demas frutas de la pasion (Passiflora spp.), frescas	9.80	25.49	4.84	13.11
0810902000	- - Chirimoya, guanabana y demas frutas del genero Annona, frescas	4.02	5.02	0.00	0.00
	TOTAL GENERAL	96.82	266.44	61.12	206.68

ELABORADO POR: CICA-CORPEI

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 13/AGOSTO/2009

Cuadro 2.2

ELABORADO POR: CICA-CORPEI

Estadísticas de comercio (Importaciones - Exportaciones) España / Todos los socios

Código	descripción del producto		
0810	Las demás frutas u otros frutos, frescos		
Medidas		Importación Valor (1000 EUR)	Exportación Valor (1000 EUR)
Países declarantes		España	España
Años		2008	2008
Países socios			
Andorra		-	1 195.120
Arabia Saudí		-	107.630
Argelia		-	719.710
Argentina		2 835.840	-
Bahráin		-	366.830
Belarús		-	1 828.010
Bosnia-Herzegovina		-	25.150
Brasil		129.240	125.430
Cabo Verde		-	7.010
Canadá		-	424.310
Ceuta		-	635.240
Chile		18 295.820	-
China, República Popular de		7.020	-
Colombia		714.390	-
Croacia		-	212.350
Dominicana, República		1.730	-
<i>Ecuador</i>		168.100	-
Egipto		27.740	-
Emiratos Árabes Unidos		-	488.810
Estados Unidos		-	141.180
Gibraltar		-	22.500

Guatemala	4.060	-
India	639.850	-
Indonesia	21.330	-
Israel	64.470	-
Kenia	-	41.040
Kuwait	-	45.570
Malasia	-	220.200
Marruecos	2 945.390	1 235.870
Mauritania	-	1.380
Melilla	-	460.820
México	83.900	-
Noruega	-	467.000
Nueva Zelanda	45 861.390	-
Omán	-	23.460
Perú	1 176.300	-
Qatar	-	40.250
Rusia, Federación de	-	5 233.820
Serbia	36.650	7.750
Singapur	-	102.550
Sudáfrica	354.870	-
Suiza	-	13 550.780
Tailandia	28.670	241.690
Turquía	-	1.340
Ucrania	-	469.760
Uruguay	303.660	-
Venezuela	-	16.010
Viet Nam	22.280	-
Avituallamiento y combustible en el marco de los intercambios con terceros países	-	1.690
Total EXTRA-EUR27	73 722.700	28 460.260

A continuación analizaré las exportaciones de la partida 0810903000 (Tomate de árbol: lima tomate - tamarillo - Cyphomandra betacea fresco) que nuestro país ha realizado hacia la madre patria, tomando en cuenta datos desde el 2005 (período de 5 años) hasta marzo del presente año. Por lo tanto, se desglosarán anualmente las exportaciones de tomate de árbol ecuatoriano para de esta manera poder tener una visión aun más clara y detallada de cada año.

Cuadro 3.2

PERIODO
DESTINO
PARTIDA
ORDEN

ENERO/DICIEMBRE 2005
ESPAÑA
0810903000
VALOR FOB – DESCENDENTE

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% Acum
810903000	Tomate de arbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea), fresco	6.01	100.00	100.00
	TOTAL GENERAL	6.01	100.00	

ELABORADO POR: CICA-CORPEI
FUENTE: Banco Central del Ecuador al 12/MAYO/2009

En el año 2005, vemos que las exportaciones en miles USD fueron de 6.01, valor importante que nos demuestra que en un futuro es posible una aceptación cada vez mayor de la fruta analizada, y por consiguiente un incremento en el valor anteriormente expuesto. Este año es considerado como un período promedio dentro de la exportación de esta fruta, pues su total refleja un término medio.

Cuadro 4.2

PERIODO ENERO/DICIEMBRE 2006
DESTINO ESPAÑA
PARTIDA 810903000
ORDEN VALOR FOB – DESCENDENTE

PARTIDA	DESCRIPCION	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% acum.
810903000	Tomate de arbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea), fresco	17.76	100.00	100.00
	TOTAL GENERAL	17.76	100.00	100.00

ELABORADO POR: CICA-CORPEI
FUENTE: Banco Central del Ecuador al 12/MAYO/2009

En lo que respecta al 2006, es notorio el avance que el Ecuador logró en las exportaciones de la fruta fresca a España. Se ha alcanzado un 17.76 miles USD; lo cual representa más del doble de lo que se exportó el año anterior. Cantidad significativa que ha contribuido a que en los años posteriores el tomate de árbol se posesione cada vez más en el mercado europeo.

Cuadro 5.2

PERIODO ENERO/DICIEMBRE 2007
DESTINO ESPAÑA
PARTIDA 810903000
ORDEN VALOR FOB – DESCENDENTE

PARTIDA	DESCRIPCION	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% Acum
810903000	Tomate de arbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea), fresco	6.25	100.00	100.00
	TOTAL GENERAL	6.25	100.00	100.00

ELABORADO POR: CICA-CORPEI
FUENTE: Banco Central del Ecuador al 12/MAYO/2009

El año 2007 por su parte no fue un año alentador para esta fruta serrana. Este considerable decremento afectó de manera significativa al sector agroalimentario de nuestro país; ya que como podemos apreciar en el cuadro, la diferencia con el año anterior es notoria reduciendo casi a la tercera parte de las exportaciones logradas en el 2006. Una de las razones principales del bajo rendimiento del cultivo de tomate de árbol en este año son probablemente los problemas fitosanitarios que afectaron a los cultivos de las provincias productoras de la fruta (principalmente Tungurahua).

Cuadro 6.2

PERIODO		ENERO/DICIEMBRE 2008		
DESTINO		ESPAÑA		
PARTIDA		810903000		
ORDEN		VALOR FOB – DESCENDENTE		
PARTIDA	DESCRIPCION	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% Acum
810903000	Tomate de arbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea), fresco	30.67	100.00	100.00
TOTAL GENERAL		30.67	100.00	100.00

ELABORADO POR: CICA-CORPEI
FUENTE: Banco Central del Ecuador al 12/MAYO/2009

Es importante recalcar la explícita diferencia que existe entre las exportaciones correspondientes a este año con relación al anterior. Vemos que de 6.25 miles USD en el 2007, se aumenta a 30.67 miles USD en el 2008; lo cual es favorable para la economía agroalimentaria ecuatoriana ya que se pudo recuperar satisfactoriamente lo perdido en el año 2007.

Cuadro 7.2

PERIODO	ENERO/MARZO 2009			
DESTINO	ESPAÑA			
PARTIDA	810903000			
ORDEN	VALOR FOB – DESCENDENTE			
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	2009 (ENERO / MARZO) VALOR FOB (MILES USD)	%	% Acum
810903000	Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea), fresco	7.52	100.00	100.00
TOTAL GENERAL		7.52	100.00	100.00

ELABORADO POR: CICA-CORPEI

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 12/MAYO/2009²⁴

Finalmente, analizando el primer trimestre del año 2009, se aprecia que nuevamente las exportaciones decaen representativamente llegando a alcanzar los 7.52 miles USD, valor que nuevamente está perjudicando al sector analizado. Sin embargo, este dato proviene del primer trimestre del año analizado, siendo únicamente la cuarta parte de dicho periodo anual; y si la tendencia continúa como estos primeros tres meses, es probable que el año cierre con buenos resultados semejantes a los del año anterior.

Luego de analizar cada año por separado, podemos ver que el 2008 fue el año de mayor importancia para la exportación de tomate de árbol hacia España, llegando a duplicar y en su mayoría triplicar el valor de los otros años. Por lo tanto, al comparar datos desde el año 2005 hasta el primer trimestre del 2009, vemos que el auge de dichas exportaciones estuvo en el 2008.

²⁴ CORPEI, "Ecuador Exporta".

2.1.2 Principales destinos de las exportaciones.

Las exportaciones de tomate de árbol ecuatoriano en el año 2008, se concentraron en tres países: España (93%), Canadá (5%), e Italia (2%). Asimismo, en los primeros dos trimestres del año 2009, el principal destino de las exportaciones ecuatorianas ha sido el mercado español, el cual captó casi la totalidad de las exportaciones del Ecuador, exportándose un volumen de 6.43 toneladas lo que dio como resultado una cifra FOB de 16.29 miles USD.

Cuadro 8.2

PERIODO : ENERO/DICIEMBRE 2008 -
ENERO/JUNIO 2009
DESTINO : ESPAÑA
PARTIDA : 081090
ORDEN : VALOR FOB – DESCENDENTE

PARTIDA	DESCRIPCION	2008	2008	2009	2009
		(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	(ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	(ENERO / JUNIO)* TONELADAS	(ENERO / JUNIO)* VALOR FOB (MILES USD)
810903000	- - Tomate de arbol (lima tomate, tamarillo) (Cyphomandra betacea), fresco	12.63	30.67	6.43	16.29
0810904000	-- Pitahayas (Cereus spp.), frescas	9.17	25.88	5.77	15.84
0810901000	- - Granadilla, maracuya (parchita) y demas frutas de la pasion (Passiflora spp.), frescas	9.10	24.22	4.81	13.07
0810905000	-- Uchuvas (uvillas) (Physalis peruviana), frescas	5.74	10.87	3.02	9.13
0810902000	-- Chirimoya, guanabana y demas frutas del genero Annona, frescas	4.02	5.01	0.00	0.00
	TOTAL GENERAL	49.46	116.45	27.33	64.14

ELABORADO POR: CICA-CORPEI

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 12/MAYO/2009²⁵

²⁵ CORPEI, "Ecuador Exporta".

Asimismo, como se puede apreciar en el siguiente cuadro (y como se verá más adelante), en el transcurso del 2009, han surgido más demandantes de la fruta ecuatoriana. Tal es el caso del vecino país de Colombia en un primer puesto, con un total de 723.42 miles USD para el primer semestre de dicho año; seguido por Chile con 866.44 miles USD, cifra bastante considerable en cuestión de competencia; Italia en un tercer lugar con 68.81 miles USD; y Estados Unidos en última instancia con 32.39 miles USD.

Cuadro 9.2

Exportaciones Ecuatorianas

PERIODO ENERO/DICIEMBRE 2008
- ENERO/JUNIO 2009
DESTINO TODO EL MUNDO
PARTIDA 810
ORDEN VALOR FOB –
DESCENDENTE

PAIS	2008	2008	2009	2009
	(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / JUNIO)*	(ENERO / JUNIO)*
	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR CIF (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR CIF (MILES USD)
COLOMBIA	1,162.64	1,185.82	723.42	734.93
CHILE	866.44	966.12	484.52	536.54
ITALIA	68.81	79.65	83.58	100.41
ESTADOS UNIDOS	32.39	37.05	33.75	38.42
	2,130.28	2,268.64	1,325.27	1,410.30

ELABORADO POR: CICA-CORPEI

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 14/AGOSTO/2009

2.1.3 Importaciones mundiales de tomate de árbol.

Las importaciones mundiales de los frutos frescos han tenido un gran incremento, pasando de 991.036 miles USD en el año 2007 a 28 460.260 miles USD en el año 2008; en toneladas métricas los niveles son de 1.123.699,33 toneladas para el mismo periodo, de acuerdo a cifras obtenidas de la CORPEI.

Actualmente España constituye el principal país importador de tomate de árbol ecuatoriano; el mismo que, como ya se vio anteriormente, hasta junio del año 2009 alcanzó un total de compra de 6.43 toneladas de tomate ecuatoriano como resultado de una cifra FOB de 16.29 mil USD. Por lo tanto, se puede ver que el mercado español es un potencial demandante de frutas frescas y sobre todo de tomate de árbol, teniendo en cuenta su total de 64.14 miles USD en compra de fruto fresco ecuatoriano.

2.1.4 Comercialización externa del tomate de árbol ecuatoriano.

La comercialización internacional de tomate de árbol se la destina a diferentes mercados; pero los principales demandantes de esta fruta son los países europeos, quienes prefieren el consumo de la fruta en su forma natural, debido a sus altas cualidades vitamínicas, su bajo nivel de calorías, y su agradable sabor.

Al comparar las diversas formas en las que el tomate ecuatoriano se comercializa a nivel mundial, se puede decir que éste es distribuido a Europa a través de importadores; mientras que a Japón y a los Estados Unidos el tomate es distribuido a través de un *broker* (normalmente a consignación). En cuanto a la regularidad con la que se envía el producto a los diferentes destinos, esto dependerá principalmente del tipo de cambio, de la estación, o del precio de la fruta.

Usualmente el comercio de frutas tropicales como el tomate de árbol a mercados europeos, es efectuado mediante grandes redes de distribuidores, quienes siempre cuentan con medios de distribución rápidos y amplias infraestructuras de almacenamiento al detalle. Este comercio al detalle, comúnmente conocido bajo las formas de hipermercados y supermercados, actualmente controlan las tres terceras partes de las ventas al detalle ²⁶

²⁶ Secretaría General de la Comunidad Andina, Estudio de inteligencia comercial del mercado Europeo para piña, mango, melón, fresa, palmito, jugos tropicales y quinua, (2000) citado por www.infoagro.com (El mercado de frutas tropicales en la Unión Europea)

2.1.5 Protección de la fruta antes de la exportación.

Está claro el riesgo que se corre al exportar un producto como la fruta en fresco, ya que es mercancía perecible que corre el riesgo de llegar defectuoso a su destino, o de no cumplir con lo requerido por el demandante, dado su delicado estado en relación con otros productos previamente procesados.

Por lo tanto, es importante estar al día sobre las precauciones que se deben tomar en lo referente a la protección del producto, dentro del cual los intermediarios ponen especial atención a temas como la rápida madurez, la deshidratación de la fruta, y la transmisión de plagas y enfermedades en los sembríos mediante un procesamiento regular de encerado de la fruta, previniendo de esta manera los problemas mencionados, los cuales son los más frecuentes. Por otro lado es importante saber que los países importadores exigen contar con la cotización, el volumen mensual de la fruta y una muestra de uno a dos kilos de la misma.

Por su parte, los comerciantes ecuatorianos realizan un análisis del mercado y un sondeo de producción previo al envío de la muestra requerida. Este estudio consiste en una evaluación técnica de diversos cultivos con el propósito de verificar que cumplan con los requisitos solicitados por los posibles consumidores de nuestro producto. Además de este control, se efectúan algunas pruebas bromatológicas (estudio minucioso de los alimentos) y se analizan posibles residuos para de esta manera conocer y controlar los niveles de toxicidad del cultivo.

Para obtener mejores resultados, adicionalmente se controlan la presentación, el color de la fruta y su tamaño. Finalmente, los trámites de exportación son efectuados, los cuales incluyen el permiso fitosanitario del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), embalajes, la certificación orgánica, y los requerimientos técnicos y legales.

Finalmente, vale la pena especificar un detalle muy importante y beneficioso para los exportadores de esta fruta: La cantidad mínima requerida a exportar debe ser de veinte toneladas, o de un container cada mes; para de esta manera lograr precios menores a los normales.²⁷ Debemos tener claro que en el mercado ecuatoriano se pueden encontrar varios tipos de container, pudiendo dividírselos entre aquellos que oscilan de los 20 y 40 pies (28230 kg. – 33 m³), y los que superan los 40 pies (26700 kg. – 67.7 m³). Nuestro container estaría incluido en uno de estos dos grupos, pero dicha clasificación depende del volumen (metros cúbicos) y los kilos con la que nuestra carga cuente.

2.1.6 Precios generales del producto ecuatoriano a nivel mundial

Durante el año 2009, el precio de exportación por tonelada de tomate de árbol ecuatoriano con destino a España fue de 2.053 USD (tomando como referencia el resultado de dividir el valor FOB para las toneladas); mientras que hacia el mercado canadiense la tonelada tuvo un precio de 2.120 USD, y en cuanto al precio de exportación de esta fruta hacia el mercado italiano, el precio fue de 2.142 USD por tonelada. Por consiguiente, se puede ver que la diferencia entre precios de nuestros tres principales países importadores es notoria. Además al analizar el precio que tiene el tomate de árbol a nivel mundial, y en especial en los tres países ya mencionados, es claro que España tiene ventaja con respecto a Canadá e Italia, ya que sus precios son menores. Por lo tanto, es conveniente para el Ecuador enfocar sus exportaciones al mercado español.

2.1.7 Competencia de los mercados internacionales

En el año 2008, el mercado español fue provisionado de productos frescos principalmente por Colombia con el 55% dentro del valor FOB de las importaciones de España en ese año. Subsecuentemente se encuentran Chile con un 41%, Italia con un 3%, y Estados Unidos representando el 1%. Mientras que en el primer semestre del año en curso, dentro del valor FOB los cuatro principales países competentes de Ecuador, alcanzaron un total de 1325.27 miles USD.

²⁷ VIVIANA LASCANO, Estudio de la Competitividad del Tomate de árbol.

Cuadro 10.2

Exportaciones Ecuatorianas
PERIODO ENERO/DICIEMBRE 2008 -
ENERO/JUNIO 2009
DESTINO TODO EL MUNDO
PARTIDA 810
ORDEN VALOR FOB - DESCENDENTE

PAIS	2008	2008	2009	2009
	(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / DICIEMBRE)	(ENERO / JUNIO)*	(ENERO / JUNIO)*
	VALOR FOB	VALOR CIF	VALOR FOB	VALOR CIF
	(MILES USD)	(MILES USD)	(MILES USD)	(MILES USD)
COLOMBIA	1,162.64	1,185.82	723.42	734.93
CHILE	866.44	966.12	484.52	536.54
ITALIA	68.81	79.65	83.58	100.41
ESTADOS UNIDOS	32.39	37.05	33.75	38.42
	2,130.28	2,268.64	1,325.27	1,410.30

ELABORADO POR: CICA-CORPEI

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 14/AGOSTO/2009

2.2 Análisis del consumidor

El fortalecimiento de los compradores dentro de la Unión Europea está ocurriendo no solamente en el campo hortofrutícola, sino en todas las distribuciones de cadenas alimenticias. Como consecuencia de esto tenemos una demanda consistente de volúmenes y cualidades del incremento de los productos frescos, llevando de esta manera a que las empresas se vean forzadas a introducir métodos de adquisiciones que administren la cadena de distribución de manera más eficiente.

Dichos compradores están aumentando las relaciones comerciales con sus proveedores más importantes, para de esta manera asegurar la disponibilidad de sus productos. Los compradores magnos, son quienes fortalecen a los proveedores, ya que son aquellos que llevan a los transportistas a servir mejor a sus clientes.

Las funciones más importantes para esta etapa se basan en el marketing y las ventas. La estructura del intercambio de frutas y vegetales dentro de la UE ofrecen al consumidor la posibilidad de hacer una selección de varios puntos de venta. Los más importantes son:

- o Tiendas especializadas en frutas y vegetales
- o Hipermercados / supermercados
- o Mercados abiertos
- o Productores / granjeros.

Dentro de una cadena tradicional de comercialización, se venden productos frescos en la mayoría de sus mercados claves especialmente en España e Italia, donde cadenas de grandes supermercados e hipermercados no han hecho las mismas incursiones como ha sucedido en algunos mercados del norte de Europa. En Francia y Reino Unido, se han incrementado las ventas de productos frescos y vegetales. Es claro ver que en Europa los hipermercados y supermercados están a la delantera vendiendo productos pre-empacados. La diversidad de frutas y vegetales en los supermercados e hipermercados dentro de la Comunidad ha aumentado en los últimos años. Podemos ver el desarrollo de nuevos mini-productos que están a la disposición de los consumidores, gracias a los minoristas.

Las empresas europeas están poniendo todo el empeño en diseñar nuevos productos, para de esta manera lograr una mayor atención del consumidor, tanto en satisfacción de necesidades como en gustos y preferencias. Las cadenas de supermercados se están enfocando más en la especialización del comercio de frutas y vegetales al por mayor, y han encontrado centros de distribución para abastecerse de productos y venderlos en sus tiendas. Sin embargo, hoy en día existe otra tendencia, en la cual los supermercados tratan de imitar las características de tiendas más pequeñas especialistas en frutas y vegetales.

El crecimiento de cadenas internacionales y su cooperación a nivel mundial, tienen implicaciones para exportadores de frutas en países no desarrollados, porque los consumidores prefieren comprar las frutas y vegetales en tiendas y supermercados puesto que son manejadas por compañías especializadas, afectando de esta manera las importaciones y distribuciones.

2.3 Canales de distribución para el producto

2.3.1 Canales de distribución para países exportadores subdesarrollados

Dentro de las cadenas de distribución para los exportadores de países subdesarrollados, lo más importante son las partes encargados de las importaciones, ya que cuentan con experiencia y conocimiento acerca del mercado internacional, y lo que es aún primordial son sus estrechas relaciones comerciales con proveedores y compradores de todo el mundo. Los importadores proveen a los supermercados de los países metas, por lo cual dicho comerciante hará especial énfasis en las funciones del flujo de los productos hacia el destino final; además del control de calidad y logística dentro del marco comercial de las exportaciones.

Por lo tanto, los países exportadores subdesarrollados tienen que tomar en cuenta a importadores especialistas como un medio de distribución de sus productos, especialmente en frutas tropicales y productos que están fuera de temporada.

Por otro lado, es importante recalcar que los importadores no sólo se basan en la demanda de sus propios mercados, pues muchos de ellos tienen la posibilidad de exportar productos importados al resto de países europeos. Es claro entonces que los importadores dentro de la Unión Europea juegan un papel indiscutiblemente importante para la distribución de nuestros productos exportados, ya que estos serán comercializados en muchos más países de los deseados.

2.3.2 Formas de comercialización actual dentro de la UE

Actualmente en la Unión Europea dentro del comercio hortofrutícola, se está utilizando el llamado método de intercambio directo; es decir aquel que es efectuado entre el productor/exportador del vegetal o de la fruta, y una extensa cadena de vendedores al por menor. Técnica que ha generado que en varios países europeos los importadores se especialicen en la cadena como controladores de calidad, coordinadores de flujo de bienes y proveedores de servicios logísticos.

Una vez más, se puede notar el gran rol que los ya mencionados importadores juegan dentro de la distribución de cada producto, ya que su función es individual y específica dentro de esta cadena de comercialización; puesto que como ya se mencionó anteriormente, se preocupan por mantener una fuerte relación con sus proveedores, generando de esta manera recaudaciones de un amplia gama de productos.

Por otro lado, la situación que se vive dentro de la estructura de distribución europea, conlleva a que los exportadores de países en vías de desarrollo presten especial atención a las demandas establecidas por la larga cadena minorista en el intercambio de importaciones, lo cual genera además una mayor preocupación al momento de proveer a los consumidores. Dentro de esta situación, lo ventajoso para dichos exportadores, es que la gran cadena de distribución minorista se propone un comercio a gran escala, lo que generaría mayores cualidades y un gran volumen de ventas para el lado exportador.

2.3.3 Acciones tomadas por el Departamento para la correcta distribución de tomate de árbol dentro del mercado meta.

A continuación presentaré algunas de las acciones tomadas por el Departamento a lo largo de la ejecución del plan de exportación, las cuales ayudarán a tener más claro el panorama y a reducir las posibles barreras dentro del mercado deseado. Por lo tanto, previo a la exportación, el Departamento ha considerado importante implementar acciones tales como:

- ✓ Implementación del sistema de comercialización.
- ✓ Ejecución del plan de capacitación en manejo de tomate de árbol.
- ✓ Asistencia técnica en manejo de tomate de árbol.
- ✓ Elaboración y ejecución del plan de capacitación en manejo post cosecha y transporte de productos.
- ✓ La elaboración e implementación de la estrategia de comercialización.

2.3.4 Viabilidad Financiera.

En los supuestos para la construcción del flujo financiero, se plantea que el precio por tonelada métrica sea de 1200 USD ubicado en el mercado nacional e internacional. Actualmente el precio de venta por kilo de tomate es de 1.00 USD el kilogramo, considerando que la producción será seleccionada y tendrá certificación orgánica. Se considera 0.20 centavos USD adicionales como reconocimiento al valor agregado generado.

Sin embargo, el precio de venta planteado sería el mínimo necesario para la comercialización a través de la agro-empresa. El costo de venta considera el pago a los productores por kilo o tonelada métrica entregada, valorada en 1000 USD como precio mínimo. Para valorar los ingresos se estima que para el primer año se pueda vender ciento veinte toneladas métricas, es decir diez toneladas métricas cada mes. En función de las acciones a realizar para incrementar el volumen de producción, calidad y productividad, para el segundo año se espera comercializar un volumen de trescientos sesenta toneladas que se irán incrementando en un diez por ciento para los años siguientes.

Cuadro 11.2

RUBROS	AÑOS						
	0	I	II	III	IV	V	VI
INVERSIONES							
Infraestructura de acopio	30,000.00						
Infraestructura para vivero	30,000.00						
Mobiliario para acopio	10,000.00						
Inversiones netas	70,000.00						
INGRESOS							
Venta de tomate		120,000.00	360,000.00	396,000.00	435,600.00	479,160.00	527,076.00
pago productores por tomate		96,000.00	288,000.00	316,800.00	348,480.00	383,328.00	421,660.80
Flujo neto por venta de tomate		24,000.00	72,000.00	79,200.00	87,120.00	95,832.00	105,415.20
Venta de plantas		52,500.00	52,500.00	57,750.00	57,750.00	63,525.00	
Costo de producción de plantas de plantas		37,500.00	37,500.00	41,250.00	41,250.00	45,375.00	632,491.00
Flujo neto por venta de plantas		15,000.00	15,000.00	16,500.00	16,500.00	18,150.00	
Ingreso neto		39,000.00	87,000.00	95,700.00	103,620.00	113,982.00	105,415.20
EGRESOS							
COSTOS OPERATIVOS							
Capital de operación		15,000.00	15,000.00				
Mano de obra		6,000.00	3,600.00	3,960.00	4,356.00	4,791.60	5,270.76
Gerencia de c/ agro empresa, 2 profesionales		9,000.00	12,000.00	13,200.00	14,520.00	15,972.00	17,569.20
Contador/a		4,500.00	6,000.00	6,600.00	7,260.00	7,986.00	8,784.60
Gastos de ventas							
Embalaje		1,500.00	8,640.00	9,504.00	10,454.40	11,499.84	12,649.82
Transporte		3,200.00	12,960.00	14,256.00	15,681.60	17,249.76	18,974.74
Publicidad y marketing		2,500.00	4,000.00	6,000.00	6,000.00	8,000.00	8,000.00
Enceres de comercialización			4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
TOTAL EGRESOS		41,700.00	66,200.00	57,520.00	62,272.00	69,499.20	75,249.12
FUJO TOTAL	70,000.00	-2,700.00	20,800.00	38,180.00	41,348.00	44,482.80	30,166.08
VAN (12%)		38,147.90					
TIR		8.40					

FUENTE: Producción y Comercialización de Tomate Orgánico en Cinco Cantones de la Provincia del Azuay

Por otra parte, al crear un análisis de sostenibilidad, se puede decir que el presente proyecto es sostenible en términos técnicos, ya que se contará con capacidades para la producción certificada del tomate de árbol y canales abiertos de comercialización. Asimismo, la demanda de mercado del producto a nivel internacional es muy extensa, ya que se parte de la introducción inicial en el mercado meta; lo que puede garantizar una demanda permanente y creciente con el tiempo.

En este segundo capítulo en general se analizó el mercado meta y formas de protección legal e higiénica. Todos los puntos estudiados considero son importantes conocer previo a la exportación, ya que ayudarán a tener claro los posibles obstáculos y poder de esta manera efectuar mejor dicho proceso.

Capítulo 3: Procedimientos de logística y trámites de exportación

En este capítulo se analizarán temas referentes a gestiones legales y barreras para la exportación dentro de la UE, además de contenidos de seguridad de los alimentos a importarse en dicha Comunidad, y los requisitos necesarios para exportar desde nuestro país. Pero antes de empezar dicho análisis, a manera de introducción, considero necesario conocer un poco a cerca de las funciones de las restricciones legales creadas para la protección del comercio de cada país; para de esta manera tener un poco más claro los requisitos que posteriormente se explicarán. Así vemos que hoy en día existen varias formas de proteger el mercado de cada país; no obstante resumiré únicamente tres de ellas, las cuales considero las más importantes y usadas.

Contingentes a la importación. Al hablar de contingente, nos referimos al límite cuantitativo que se establece para la entrada de productos extranjeros, regulando de esta manera las importaciones, además de proteger a la industria nacional de la competencia internacional, y evitar una posible tendencia negativa en la balanza de pagos. Así también, son útiles a la hora de restringir la cantidad de divisas por ingresar o por egresar de un país.

Aranceles. Conocido como el método más común para regular las importaciones en un país. Un arancel consiste en un impuesto gravado a cada bien extranjero introducido al país de destino, el cual beneficia al gobierno de dicho país, ya que este adicional aumenta sus ingresos; así como a los productores nacionales, puesto que mientras mas alto es el precio de la aplicación del arancel, mayor es el beneficio de los productores nacionales, porque se verán posibilitados a vender su producto a un precio superior del que podrían establecer en caso de competencia internacional.

Barreras no arancelarias. Tipo de restricción para el libre comercio que ha incrementado su uso en los últimos años, dentro de los cuales se incluye las regulaciones nacionales sobre higiene y seguridad, las políticas impositivas, y la subvención pública a determinadas industrias (conceden ventajas a las industrias nacionales).

3.1 Regulaciones arancelarias y regulaciones no arancelarias en el mercado meta

Dentro de los parámetros arancelarios, normalmente el tomate de árbol ingresa a España e Italia con un impuesto del 4%. Sin embargo, debido a los acuerdos del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias, nuestro país al igual que Colombia cuenta con un tratamiento preferencial por parte del mercado español e italiano. Por consiguiente, al ser países menos desarrollados nuestra fruta tiene libre acceso a dichos mercados.

Adjunto a esto, considero importante exponer fragmentos de algunos de los Acuerdos de Preferencias Andinas efectuadas por la Unión Europea, los cuales se encuentran en la página oficial de la Aduana del Ecuador (CAE), para de esta manera tener mayor conocimiento sobre la posición actual en la que nuestro país se encuentra frente a los países europeos (España) referente a sus exportaciones.

LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS DE LA UNIÓN EUROPEA

Para 1990...la hoy Unión Europea, con quince estados si se tiene en cuenta la inclusión de Austria, Finlandia y Suecia, implementó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de la Comunidad por un período de cuatro años revisables cada dos años para Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y posteriormente Venezuela...A través de la Ley de Preferencias Andinas, la Unión Europea mejoró la cobertura para los productos industrializados, incluyendo algunos productos agrícolas...que para el Ecuador constituye el principal producto de exportación dentro de los no petroleros

...Se han beneficiado de las preferencias andinas de la Unión Europea las exportaciones de pescado congelado, camarones, langostinos, flores y capullos, legumbres y hortalizas frescas, refrigeradas y congeladas, frutas, tanto en su estado natural como industrializadas, café en grano e industrializado, cacao en grano e industrializado, preparaciones y conservas de atún...extractos, esencias y concentrados de café, jugos de frutas, tabaco negro, preparaciones y conservas de pescado, madera en bruto e industrializada, textiles y confecciones, productos de la cerámica, manufacturas diversas... ²⁸

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADO POR LA COMUNIDAD EUROPEA

Desde 1971, la Comunidad concede preferencias comerciales a los países en vías de desarrollo en el marco de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas...Tiene como objetivo consolidar la política de desarrollo en particular erradicar la pobreza y fomentar el desarrollo sostenido de los países en desarrollo.

La nueva reforma incorpora nuevas disposiciones respecto a...la franquicia arancelaria sin ninguna restricción cuantitativa para ciertos productos originarios de los países menos desarrollados...Prevé la suspensión o reducción de aranceles para un grupo de productos de todos los países en desarrollo en función de sus sensibilidades.

El Comité de preferencias generalizadas establecido, podrá examinar cualquier cuestión relativa a la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias Andino, ya sea por iniciativa del mismo o a petición del representante de un Estado Miembro de la Comunidad Europea.²⁹

3.1.1 IVA y otros derechos en el mercado meta

Es importante, además de los aranceles, tener claro conocimiento acerca de los gravámenes que rigen en el mercado de nuestro interés, España. Consecuentemente, cabe señalar que en este país europeo se maneja una tasa de impuestos del 4% aplicable para frutas, vegetales, legumbres, tubérculos y cereales considerados como productos naturales. Por su parte, una tasa del 7% es aplicable para el resto de productos dentro del mercado español. Cabe recalcar además que cuando se aplica el 4% a las frutas, se incluye a aquellas definidas como frutas naturales excluyendo las frutas secas o que hayan sido sujetas a cualquier proceso.

²⁸ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

²⁹ http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/sgpeuropeo/2003.htm

Sin embargo, dichos procesos no incluirán aquellos que únicamente se limitan a la conservación o preservación de los productos tales como la pasteurización, refrigeración, congelación, secado, clasificación, limpieza, empaquetado o desinfección. Por lo tanto, vemos que el tomate de árbol se incluiría dentro de este grupo de frutas, ya que es fruta fresca sin ninguna alteración ni cambio.

3.2 Reglamentaciones sanitarias y de seguridad.

3.2.1 Control Sanitario para los alimentos de origen no animal.

Las importaciones de alimentos de origen no animal dentro de la Unión Europea deben cumplir con ciertas condiciones generales y estipulaciones específicas, planteadas con el firme propósito de prevenir posibles riesgos en la salud pública y poder de esta manera proteger los intereses de los consumidores. Por consiguiente, algunas de las restricciones aplicables a lo mencionado son las siguientes:

- ✓ Los principios generales y requisitos de Ley de Alimentación establecidos en la Regulación No. 178/2002;
- ✓ Las reglas generales de higiene alimentaria de acuerdo a la Regulación No. 852/2004;
- ✓ Las condiciones generales en relación a los contaminantes de los alimentos;
- ✓ Las condiciones generales de preparación de alimentos; Entre otros.

3.2.2 Principios generales y requerimientos legales alimenticios en la UE

Los principios básicos aplicables a los alimentos importados dentro de la Unión Europea, se encuentran en la Regulación No. 178/2002; el mismo que incluye varios temas legales, pero dentro de estos considero que el más importante es aquel que detalla la responsabilidad de los importadores de alimentos dentro de la UE. Este tema nos indica que cualquier operador comercial de alimentos que esté encargado de la producción, proceso y distribución de alimentos importados, debe asegurarse de que los mismos satisfagan los requerimientos de ley.

Asimismo, si dicho operador tiene suficientes motivos para creer que los alimentos importados no cumplen las imposiciones de seguridad alimenticia, deberá iniciar procesos para retirar los alimentos y consecuentemente informar a las autoridades competentes.

Por otro lado, es importante saber que cuando un problema de higiene se convierte en un riesgo serio para la salud y se esparce dentro de un tercer país, las autoridades europeas tienen la potestad de suspender las importaciones de todo o de una parte de dicho país afectado, tomando medidas de protección interinas con respecto a los alimentos involucrados, dependiendo de la gravedad de la situación.

3.2.3 Condiciones generales concernientes a contaminantes en los alimentos exportados a la UE

Las sustancias contaminantes pueden estar presentes en los alimentos como resultado de sus etapas de producción y comercialización, o como consecuencia de la polución medioambiental. Debido a que esto representa un riesgo latente para la seguridad alimenticia, la Unión Europea ha tomado medidas para minimizar el riesgo, estableciendo niveles máximos de control para ciertos contaminantes en los alimentos. Dentro de estas medidas, las más importantes son:

- a) **Máximos niveles de ciertos contaminantes en los alimentos.** Aquí se incluyen las frutas, verduras, nueces, cereales y jugo de frutas; los cuales una vez puestos en el mercado, no deben contener niveles de contaminantes mayores a los especificados en la Regulación No. 1881/2006.
- b) **Máximos niveles de residuos de pesticidas en los alimentos.** Los Estados miembros de la Unión Europea pueden restringir la posición en el mercado europeo de ciertos productos que contengan residuos de pesticidas que excedan los niveles máximos permitidos.

- c) **Máximos niveles de contaminación radioactiva en los alimentos.** Las Regulaciones No. 3954/1987 y 944/1989 establecen los niveles máximos de contaminación radioactiva de alimentos que puedan ser posicionados en el mercado luego de haber experimentado algún tipo de emergencia radiológica.

- d) **Materiales en contacto con los alimentos.** Aquellos materiales o artículos que estén en contacto con los alimentos, deberán ser fabricados de manera que no transfieran componentes que puedan ser dañinos para los alimentos, cambien drásticamente su composición, o que deterioren su sabor.

3.2.4 Control de salubridad de las plantas que ingresen a la UE

Como ya se dio a conocer en el segundo capítulo, dentro de la Unión Europea las importaciones de plantas, productos que provengan de plantas y cualquier otro material destinado a la protección de plagas de dichas plantas; están bajo varias medidas de protección establecidas por la Directiva 2000/29/EC. Algunas de estas prevenciones son:

a) Prohibiciones para la importación.

En lo referente a los empaques de madera, sean estos cajas, canastas, tambores y otras tablas de carga, procedente de las importaciones; la Directiva 2004/102/EC establece que los estados miembros de la UE deben registrarse a los tratados ya especificados en el anexo 1 de las Medidas Estándares Internacionales Fitosanitarias N° 15, y llevar la marca respectiva como se especifica en el Anexo II.

Ciertas áreas dentro de la UE que estén exentas de plagas establecidas en otras partes de la UE, han sido designadas como "zonas protegidas" y pueden ser afectas por prohibiciones específicas y requerimientos para prevenir la expansión de organismos dañinos en ciertas cosechas.

b) Certificado fitosanitario oficial y/o certificado fitosanitario para la re-exportación.

Las importaciones de plantas y sus productos enlistados en el Anexo V Parte B de la Directiva 2000/29/EC, deben estar acompañados ya sea por un certificado fitosanitario oficial o por un certificado fitosanitario para la re-exportación. Esto debe darse en caso de que la consignación luego de haber sido despachada por un tercer país, haya sido almacenada o re-embalada en algún otro país que no pertenezca a la UE.

Estos documentos certifican las condiciones fitosanitarias de las plantas y sus productos. Asimismo, ayudan a constatar que el embarque haya sido inspeccionado oficialmente, de que se cumpla con los requisitos estatutarios para la entrada en la UE, y de que el producto este libre de pestes.

Ellos estarán por lo menos en uno de los idiomas oficiales del EU y se emitirán por las autoridades designadas del tercer país de exportación o re-exportación, y no deberán extenderse más de 14 días antes de la fecha en que las plantas o productos de la planta hayan dejado el país de emisión. Estos certificados fitosanitarios se emitirán conforme a las restricciones del IPPC y teniendo en cuenta las Medidas Estándares Internacionales Fitosanitarias N° 12.

c) Inspecciones de costumbre y controles de salubridad.

Además de los certificados anteriormente mencionados; las plantas y sus productos deberán, desde el tiempo de su entrada en la UE, estar sujetos a inspecciones de costumbre y a la vigilancia de los oficiales responsables. Estas inspecciones deberán consistir en:

- a. Comprobantes documentarios que establezcan que los certificados requeridos, documentos alternativos o marcas han sido emitidos satisfactoriamente.

- b. Comprobantes de salubridad de la planta que establezcan que las plantas, productos de la planta u otros objetos incluyendo el material de empaque de madera si es que lo hubiera, cumplan con los requisitos específicos y las medidas fitosanitarias especificadas en la Directiva 2000/29/EC y puedan ser importadas dentro de la UE.

Dichas inspecciones deberán ser realizadas al momento de entrada en la UE en la Inspección Fronteriza de los Estados Miembros (BIP). Sin embargo, los comprobantes de salubridad de las plantas deberán ser llevadas a su lugar de destino para que haya satisfacción en las garantías referentes al transporte de las plantas y sus productos.

d) Registro de los importadores.

Los importadores, sin importar si son o no productores de plantas o de productos derivados de las plantas, enlistados en el Anexo V Parte B de la Directiva 2000/29/EC, deberán ser incluidos bajo un número de registro oficial de cualquiera de los Estados miembros de la Comunidad Europea.

e) Notificación previa de las importaciones.

Los Estados miembros pueden exigir a las autoridades aeroportuarias, autoridades del puerto, importadores u operadores dar el aviso de antemano a la aduana de punto de entrada y al cuerpo oficial de punto de entrada, tan pronto sean notificados de la llegada de un envío de plantas o productos de la planta. Asimismo, aquellas plantas, productos de la planta y cualquier otro material capaz de albergar pestes, deberán ser sujetos a medidas de emergencia.

Estas cinco medidas fitosanitarias se han establecido con el propósito de prevenir la introducción y/o la expansión de pestes y organismos dañinos para las plantas dentro de los límites de la Unión Europea. Estas medidas refuerzan la Convención Internacional para la Protección de las Plantas (IPPC).

Dicha convención establece reglas básicas y procedimientos de control para los estados miembros de la UE con el fin de asegurar acciones efectivas para proteger la agricultura y los recursos forestales de estos países. Además exige a cada estado miembro que establezca una organización nacional de protección vegetal con el propósito de inspeccionar las cosechas crecientes, reportar las plagas y controlarlas.

La Directiva 2000/29/EC establece además algunas exoneraciones para aquellas medidas fitosanitarias que tienen que ver con las plantas, los propósitos científicos, trabajos para la selección de variedades de plantas, el tránsito interno de plantas, cantidades pequeñas que no representan un riesgo de extender organismos dañinos, entre otros. Estos normalmente son concedidos por un periodo de tiempo limitado, sujeto a las condiciones de importación especiales y a una licencia específica.

Dentro de los procedimientos de inspección, y como información adicional, es importante añadir que las importaciones de plantas y productos de la planta podrán hacerse únicamente a través de los puntos autorizados de entrada; y el tiempo de su llegada estará sujeto a la vigilancia de los oficiales de las autoridades competentes bajo la acostumbrada vigilancia.

Además, el importador o su representante deberán realizar la notificación de la llegada por adelantado, y deberá también someterse a una solicitud de inspección. Las inspecciones consistirán en comprobantes documentales, y cuando sea requerido por los oficiales competentes, comprobantes de salubridad de la planta.

3.3 Requisitos que se debe cumplir para la exportación en ambos países.

3.3.1 Procedimientos para exportar desde Ecuador.

Aquí se analizarán aquellos requisitos que están dentro de las leyes ecuatorianas, los cuales son indispensables a la hora de exportar desde nuestro país, para de esta manera tener todo en regla y evitar posibles inconvenientes legales. Con respecto a dichos trámites necesarios dentro de la Unión Europea (específicamente España), ya se han analizado previamente los detalles tanto legales como de higiene que la UE tiene dentro del marco de las exportaciones e importaciones.

Regulaciones para la exportación de tomate de árbol en el Ecuador

Existen numerosos requisitos que se deben cumplir previo a la exportación de esta fruta; reglamentos que los comerciantes deben tener muy presente para de esta manera evitar cualquier anomalía o molestia en sus proyectos. A continuación se expondrán dichas restricciones ya que considero una parte esencial de este capítulo.

a) Presentación.

Para calificar al tomate de árbol como un producto de calidad óptima, debe contar con una excelente presentación, es decir debe tener apariencia sana con una cáscara en buenas condiciones sin manchas ni golpes, un color intenso y brillante, así como una forma adecuada sin surcos que demuestren que la fruta ha sufrido el ataque de algún virus.

Asimismo, el producto debe lucir fresco y no deberá ser presentado con el tallo. Cabe señalar además, que la presentación de la pulpa de esta fruta se la realiza mediante fundas de medio o de un kilogramo, con material de poliéster en laminación de 12/70 micras, y deberá estar previamente aprobado por la *Food and Drugs Administration* (FDA).

b) Índice de Madurez.

Es indispensable tener claro conocimiento sobre el tiempo de la cosecha del tomate de árbol, ya que esta se la efectuará dependiendo de la variedad de dicha fruta. Por lo tanto, el tomate de árbol será recolectado una vez que presente apariencia amarilla con tenues rasgos rojos y textura firme.

c) Tamaño y Peso por unidad.

En lo referente al tamaño y el peso del tomate de árbol, debemos saber que su volumen puede variar entre cinco y diez centímetros de largo, y entre cuatro y cinco centímetros de ancho. Los exportadores ecuatorianos normalmente exportan tomates de alrededor de ocho centímetros de largo y cinco de diámetro por ser lo más conveniente, y consideran que el rango de peso ideal para una buena exportación oscila entre cien y ciento veinte y cinco gramos por cada fruta.

d) Número de tomates por caja.

Al referirnos a los comerciantes ecuatorianos, vemos que comercializan cajas con contenidos de dieciocho y hasta veinte y cuatro frutas cada una. Por su parte, existen exportadores colombianos que compiten con cajas de veinte y siete tomates, llegando incluso a incluir treinta tomates en una misma caja (exportaciones a Reino Unido). Esta diferencia se debe en gran parte al tamaño de nuestro tomate, el cual además de ser de mejor calidad, posee un volumen mayor al tomate colombiano.

e) Peso total de cada caja.

La caja utilizada para la exportación será de madera o de cartón, y tendrá un peso neto de tres kilos aproximadamente, pues es recomendable cajas con peso de cinco kilos máximo. Existen excepciones para algunos mercados, en los cuales la fruta se la coloca en bandejas de plástico. Por otro lado, para la exportación de pulpa de frutas congelada, el trámite es efectuado en fundas de catorce onzas máximo. Dichas fundas son empacadas en cajas de doce dispositivos cada una, debidamente seguras en un contenedor refrigerado de alrededor de cuarenta pies, el cual puede abarcar hasta cuatro mil seiscientas cajas.³⁰

f) Características de embalaje.

Con el fin de mantener frescos a los tomates durante su comercialización, estas frutas son colocadas dentro de cajas de cartón con hoyos de oxigenación, y cubiertos con papel picado para evitar posibles golpes. Existen clientes un poco más exigentes, por lo que para estos mercados se cubre cada fruta con mallas, o se utilizan charoles de plástico agrupando los tomates en cada caja.

Requisitos especiales de exportación.

Dependiendo del peso de la exportación, ésta se la efectuará por vía aérea (no requiere de refrigeración sino de temperatura templada) si dicho volumen no es muy pesado. Pero cuando se trata de volúmenes altos, la exportación será efectuada por vía marítima en contenedores refrigerados a 8° C.

³⁰ VIVIANA LASCANO, Estudio de la Competitividad del Tomate de árbol

Además, es importante tener presente que previo a la exportación, cada paquete deberá ser previamente autorizado por el Ministerio de Salud, sometidos a las restricciones impuestas por los distintos organismos de salud de los países hacia los que se vaya a comercializar.

En lo referente a la cosecha del tomate de árbol, es importante estar al tanto de detalles tales como que cada fruta se limpia manualmente con un paño húmedo, para posteriormente dejarla secar al aire libre. El tomate de árbol, conocido también como *tamarillo*, cuenta con una cáscara gruesa, convirtiéndola en una fruta resistente al tiempo y almacenamiento. No obstante, no debemos descuidarnos, ya que si se mantiene a la fruta en temperaturas bajo los 5° C, ésta se verá afectada por serios daños.³¹

Adicional a estos requisitos, a continuación se analizará algunos puntos legales a tener en cuenta a la hora de exportar desde nuestro país hacia otros mercados y hacia la Unión Europea específicamente; requisitos impuestos por la Aduana Ecuatoriana.

a) Declaración de Exportación.

Al momento de exportar, corresponde en primera instancia presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación, documento que deberá ser llenado acorde a lo exigido en el Manual de Despacho de Exportaciones, el cual se lo podrá encontrar en el Distrito Aduanero (aquí el interesado podrá transmitir y tramitar su exportación).

b) Documentos a presentar.

Los cuales incluyen:

- ✓ RUC de exportador.
- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Certificado de Origen.
- ✓ Autorizaciones previas.
- ✓ Documento de Transporte.

³¹ECUADOR, IICA-SICA, Estudio de cultivos no tradicionales: Tomate de árbol.

c) Trámite

En lo referente a la tramitación de cada exportación, la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) exige:

✓ Pre-embarque

En la fase del pre-embarque lo primero que debemos tener en cuenta es la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, documento mediante el cual se dan a conocer los datos de la intención previa de exportar. Posteriormente, el interesado o su respectivo agente de Aduana, se encargará de transferir electrónicamente dichos datos a la CAE, los cuales incluirán referencias vinculadas con la exportación tales como: Descripción de la mercadería, datos del exportador, cantidad peso y factura provisional.

Una vez realizados todos estos trámites legales, se deberá obtener la aceptación de la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE). De esta manera el exportador estará autorizado a trasladar la carga al recinto aduanero, donde se registrará el ingreso a Zona Primaria, para finalmente embarcar las mercancías a ser exportadas al mercado final.

✓ Post-Embarque

Luego de haber efectuado los procesos del pre-embarque, se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (DAU) posterior al embarque; y una vez ingresada la mercancía a Zona Primaria, el exportador cuenta con un plazo de quince días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación, la cual será efectuada electrónicamente. En lo referente a las exportaciones vía aérea de productos frescos perecible, como es el caso de nuestro tomate de árbol que se pretende exportar, el plazo será de quince días hábiles después de la fecha de fin de vigencia de la orden de embarque (último día del mes).

Antes de efectuar el envío electrónico de dicha DAU, les corresponde a los transportistas de carga despachar cierta información referente a la exportación que se esté efectuando, junto con sus respectivos documentos de transporte, para que de esta manera el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) pueda analizar lo que se pretende despachar y bajo que condiciones. El SICE autorizará la información de la DAU, para posteriormente enviar un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana. Además, se deberá numerar dicha DAU.³²

En seguida de todo este proceso, el exportador o agente de aduana deberá presentar ante el Departamento de Exportaciones de la ciudad por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura comercial definitiva.
- Documento de Transporte.
- Documentos originales de autorizaciones previas.

Requisitos para ser Exportador en la Aduana del Ecuador.

Adicional a los requisitos para la exportación en nuestro país, considero importante conocer cuáles son las exigencias que dicha entidad solicita para poder efectuar estas actividades comerciales; ya que como hemos analizado a lo largo de este capítulo, se requiere de una serie de restricciones para poder efectuar una exportación de manera legal, y llevar los documentos en correcto orden evitando problemas de cualquier índole. Por lo tanto, para ser exportador en la Aduana Ecuatoriana, debemos primero contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) el cual lo podemos conseguir en el Servicio de Rentas Internas (SRI), y estar registrado en la página web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).³³

³² <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

³³ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

Dentro de este último capítulo se dieron a conocer temas verdaderamente importantes a la hora de la comercialización de la fruta, incluyendo incluso fragmentos de documentos publicados por la Unión Europea, los cuales nos ayudaron a conocer la situación actual de los países latinoamericanos frente al mercado europeo. Además, las reglamentaciones sanitarias y de seguridad son indispensables conocer a fondo, ya que si no tenemos clara comprensión del mercado al cual deseamos exportar, se nos presentará problemas mucho más graves; así como los requisitos que la Aduana ecuatoriana exige.

Capítulo 4: Conclusiones

El Plan de exportación de tomate de árbol en fruta a los residentes ecuatorianos en España, es un proyecto que abarca un sin número de obstáculos especialmente legales, mucho más aún si se trata de un grupo de personas que están incursionando por primera vez en este propósito. Sin embargo, después de haber efectuado un trabajo de tres capítulos que va desde el análisis de la fruta como tal, hasta sus requerimientos para poder exportar desde el Ecuador e ingresar a la Unión Europea (específicamente España); es claro que no podemos descartar la idea de exportar nuestro producto a los migrantes ecuatorianos residentes en dicho país europeo, pues es un campo que se está ampliando cada día más.

Acorde a cifras obtenidas de la Secretaría Nacional del Migrante, en España actualmente residen alrededor de 600.000 ecuatorianos, de los cuales la mitad se encuentran en Madrid. Es importante recalcar además que nuestros compatriotas cuentan ya con una significativa participación dentro de territorios españoles, ya que cada año en la capital ibérica se festeja el Día del Ecuador; al cual asisten no menos de 10.000 ecuatorianos para recordar y disfrutar de nuestra gastronomía, baile y música.

Punto que considero significativo para nuestro tema de exportación, ya que el segmento meta (ecuatorianos residentes) se está fortaleciendo cada día más y, a pesar de la dura situación que nuestros compatriotas afrontan en un país colmado de racismo e injusticias, poco a poco se han encargado de protegerse entre sí y salir adelante a pesar de todas las dificultades cada vez mayores, llegando incluso a efectuar protestas en contra de temas como la actual reforma extranjera presentado en junio pasado por el gobierno español llamada Ley de Extranjería, dentro de la cual se condena de manera más rígida los migrantes de este país.

Por lo tanto, vemos que a pesar de que es riesgoso enfocarnos en un segmento de mercado tan vulnerable debido a la inestabilidad de nuestros clientes dada su fluctuosa migración desde el Ecuador, estos se están incrementando y especialmente fortaleciendo; lo cual nos asegura compradores a largo plazo. Además, siempre se necesitará de alimentos frescos y nutritivos dentro de la dieta diaria. Asimismo es claro que las frutas tienen la gran ventaja de ser mucho más saludables y económicas.

Por otro lado, todos sabemos que el tomate de árbol en calidad de fruta, es altamente perecible; por lo tanto, corremos un gran riesgo al pretender exportar un producto que tiende a deteriorarse con mayor facilidad que un alimento procesado. Es claro que ésta es posiblemente la mayor desventaja dentro de nuestro proyecto de exportación de la fruta; es algo que no se puede evitar, pero que si se puede prevenir basándonos en todos los requerimientos ya analizados en esta monografía y en el último capítulo específicamente.

Otra gran desventaja al momento de producir en el Ecuador es el ya conocido "Fenómeno del Niño", para el cual desde el año pasado se están tomando las medidas necesarias a nivel nacional puesto que se prevé se efectuará con gran fuerza; lo cual como ya ha sucedido en años anteriores afecta gravemente las cosechas ecuatorianas. Por lo tanto, vemos que dicho fenómeno climatológico dificultará la producción y generará posibles pérdidas. A pesar de las medidas de precaución que se están tomando en todo el país, esto representa una amenaza para nuestra fruta y su correcta producción.

Por su parte, dentro del segundo capítulo encontramos temas como la higiene y protección de la fruta antes de su exportación; y en el tercer capítulo se explican las regulaciones para la exportación desde el Ecuador, el cual contiene puntos interesantes como la presentación del tomate de árbol, su índice de madurez, su tamaño y peso, el número de tomates por caja, el peso de cada caja, y sus características de embalaje.

Considero que todos estos son pautas clave que nos ayudarán antes de efectuar el proceso de exportación y poder de esta manera prevenir el deterioro prematuro de la fruta.

Adicional a esto, creo importante dar algunos puntos que nos indican la razón por la que nuestra fruta debería o no ser exportada. Por lo tanto, luego de haber analizado en breves rasgos las maneras en las que se efectúa la comercialización de tomate de árbol tanto interna (capítulo 1) como la externa (capítulo 2), a continuación se expondrán algunos de los agentes que pueden ayudar o que pueden ser poco ventajosos para la competitividad de esta fruta en mercados tanto internos como externos. Cabe recalcar que las siguientes son ideas basadas en el análisis de la comercialización con el fin de optimizar la exportación del tomate de árbol, tema que se pretende perfeccionar cada vez más para así obtener mejores resultados en este proyecto.

a. Factores positivos.

- o Existe una mayor durabilidad del tomate de árbol luego de su cosecha (solo pierde humedad. Puede mantenerse incluso cuatro semanas en un lugar fresco y seco). Esto además, le permite mantener su calidad por lo menos 7 días desde el arribo del mercado de destino hasta su venta en el exterior (vía aérea).
- o Buena calidad del producto en fresco y procesado.
- o Apoyo de entidades como CORPEI, la Cámara de Agricultura y Cámara de Comercio de Cuenca, los cuales brindan a los exportadores la información necesaria sobre mercados internos y externos.
- o Se cuenta con un transporte aéreo y marítimo eficaz, los cuales incluyen adecuados sistemas de refrigeración, permitiendo así llevar el producto al mercado europeo.

b. Factores Negativos

- o Dificultad en la obtención de datos sobre el precio del producto en el mercado europeo.
- o Uso actual del llamado método de ventas a consignación de nuestro producto en fresco, perjudicando así al agricultor.
- o Larga cadena de intermediarios que en la mayoría de los casos incrementan cuantiosamente el precio final del tomate de árbol.
- o Alto costo de fletes tanto aéreo como marítimo.
- o Complejidad y en muchas ocasiones cierta lentitud en los trámites de aduana.
- o Restricciones arancelarias y no arancelarias en el mercado mundial.
- o Buena calidad y competitividad en los precios del tomate proveniente de los principales países competidores (Colombia especialmente).

Cabe resaltar un punto importante que nos muestra otra de las ventajas de exportar una fruta serrana como es el tomate de árbol. Dentro del análisis por año de las exportaciones ecuatorianas con destino a España, vemos que en el año 2008 se experimentó un muy buen período para dicha fruta con cifras muy favorables; a pesar de que este año no fue nada alentador para frutas pertenecientes a la Costa. Como ejemplo se tiene al mango, cuya producción disminuyó en un 40% debido a las constantes lluvias de este año y a la baja luminosidad.

Asimismo, es innegable que todo proceso de comercialización tiene como objetivo específico llegar al consumidor final, sin importar la manera en la que se realice dicha entrega. Los consumidores ecuatorianos preferimos emplear la fruta para fines medicinales o para la preparación de jugos, ají o almíbar. Por lo tanto, vemos que los ecuatorianos aún estamos acostumbrados a los métodos tradicionales del uso del tomate de árbol.

Lo contrario sucede en campos internacionales, ya que por ejemplo en el mercado norteamericano, se prefiere la fruta procesada por su mayor facilidad a la hora del consumo y por la incomodidad de la cáscara, pues ésta produce cierta irritación a la hora de ingerir el tomate. En tanto que en Europa (como en Ecuador) se prefiere el consumo de frutas en fresco, dependiendo de los niveles de ingreso de los hogares, y del nivel de precios influidos por la estacionalidad de la fruta.

Esta es otra ventaja que se puede encontrar para nuestro proyecto de exportación de tomate de árbol a España, puesto que aquí las frutas en fresco son más cotizadas a la hora del consumo diario, dados sus cualidades altamente nutritivas y saludables.

Otro punto importante dentro de la prevención en la exportación, está relacionado con los agricultores y sus deberes como tal. Cada productor debe siempre tener en regla todos los detalles necesarios para su correcto desempeño dentro de la agricultura. Sin embargo, como se demostró en el segundo y tercer capítulo, todo este proceso no solo implica la preparación, producción y posterior cosecha de la fruta, sino que además se requieren de los respectivos permisos que nuestras leyes exigen; más aún cuando se pretende comercializar el producto y proyectarlo a mercados internacionales.

Consecuentemente, es importante tener al día todos los reglamentos de ley; pues son pocos los agricultores que actualmente se preocupan de cada detalle requerido para poder mantener un registro de costos de producción detallado y organizado, dejando toda esta tarea a terceros como son los consultores o técnicos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), los cuales deberían ser los encargados únicamente del control y calificación de las producciones nacionales.

Finalmente, con el fin de mejorar los niveles de competitividad de la llamada Cadena Agroalimentaria de tomate de árbol, considero esencial exponer algunas estrategias que ayudarán a mejorar el proceso de comercialización de la fruta, y que además abarcan diferentes necesidades y expectativas de los trabajadores que intervienen en esta cadena. A continuación se expondrán dichos puntos para tener una idea más clara de cada uno de ellos.

1. Inversión en investigación y desarrollo. Factor importante tanto en la fase de producción primaria como la fase de producción industrial, pues se constituye un factor de vital importancia para de esta manera aumentar la competitividad de dicha Cadena. Esto puede ser efectuado por el sector público o por el sector privado (el mismo que necesita de incentivos que en la actualidad no recibe).

2. Políticas de crédito. Como sabemos, toda actividad requiere de recursos económicos para poder desarrollarse. Especial es el caso del sector agroindustrial relacionado con productos considerados de menor importancia como el tomate de árbol, ya que estos recursos no son fácilmente disponibles. Es por ello que es necesario incentivar políticas de crédito que permitan: La compra de fertilizantes, compra o importación de maquinarias para la producción industrial; e implementación de sistemas de refrigeración para la adecuada comercialización.

3. Políticas de incentivo a la producción. En la actualidad, no existe motivación para seguir en la actividad agrícola. Es por ello que se necesita del Gobierno en la creación de políticas de Estado que incentiven a la producción (seguro agrícola asequible contra riesgos climáticos, sistemas de información sectorial eficientes, y agilizar los trámites burocráticos).

4. Políticas de incentivo a la exportación. La exportación juega un papel esencial en el mejoramiento de la competitividad de esta Cadena. Razón por la cual es importante la ayuda del Gobierno en aspectos como: Negociación de tarifas más competitivas tanto marítimas como aéreas; información eficiente y accesible de mercados potenciales; así como negociar con mercados ya existentes.

5. Políticas de transferencia de tecnología y capacitación. A pesar de contar con programas de capacitación, su ineficiencia en muchos aspectos es cuestionable. Es por esta razón que las autoridades tienen el deber de fortalecer los programas de adaptación de tecnología, y establecer programas de capacitación rural para un correcto manejo técnico y administrativo del cultivo.

6. Obras de infraestructura. El sector primario, industrial, y los comerciantes por igual, necesitan de una buena infraestructura. Para los productores primarios es necesaria la realización de proyectos de riego; para los industriales es importante contar con servicios básicos eficientes y asequibles; y los comercializadores necesitan carreteras en buen estado y lugares de acopio correctamente suministrados.

7. Organización y afiliación gremial. Los agricultores necesitan sentirse representados por alguien que defienda sus intereses y que a la vez otorgue beneficios a cada uno. Por lo tanto, es necesaria la creación de gremios en donde dichos trabajadores se puedan reunir e intercambiar ideas. Por su parte, las industrias también necesitan asociarse a aquellas entidades ya existentes para recibir sus beneficios.³⁴ A diferencia de años anteriores, los agricultores cuentan ya con mayor capacitación y gran soporte a la hora de efectuar su producción respectiva. Sin embargo, hacen falta incentivos tanto económicos como técnicos para lograr un nivel cada vez mayor dentro de la producción primaria; lo cual ayudaría también en la exportación de estos productos, ya que mejoraría su rendimiento y calidad.

³⁴ CORPEI. Perfil de Tomate de árbol.

Con estos siete puntos anteriormente expuestos, vemos que las ideas sobre soporte al agricultor sobran, lo que hace falta son medios y personas dispuestas a brindar dicha ayuda necesaria que favorecerá tanto al rubro del país como a aquellos que son efectuados por nuestros migrantes a otros territorios. Afortunadamente, la situación del agricultor ecuatoriano ha mejorado considerablemente, sin embargo aún existe mucho por hacer y ayudar.

Adicional a todos los puntos expuestos dentro de la conclusión, considero que el papel más importante tiene el Departamento de Desarrollo Económico del Gobierno Provincial del Azuay, el cual como pudimos darnos cuenta, está enfocado en este proyecto de exportación de tomate de árbol en fruta con un propósito específico, el cual consiste en brindar un aporte ambiental al país, pero sobre todo social y económico para lograr de esta manera un crecimiento de los productores emergentes de esta fruta; logando una mejora en su competitividad y a la vez satisfacer las exigencias de nuestro mercado meta.

BIBLIOGRAFIA

- ALTAMIRANO PÓLIT Rafael. "Programa Profiagro". (200-)
- CARDENAS ESTeban. Estudio de Prefactibilidad para Tomate de Árbol. (s.a.)
- CORPEI. "Ecuador Exporta". (200-)
- CORPEI. "Programa Profiagro". (200-)
- ECUADOR, IICA-SICA. "Estúdio de cultivos no tradicionales: Tomate de árbol". (s.a.)
- EL TELÉGRAFO. "Agricultores tendrán créditos". Sección Macroeconomía. septiembre 2009.
- EL TELÉGRAFO. "En Madrid se festejó el Día del Ecuador". Sección Mundo. septiembre 2009.
- EL TELÉGRAFO. "Migrantes concluyen marcha contra ley". Sección Mundo. octubre 2009.
- FRANCISCO Ferruci. FRUTHEX, IICA-PROCIANDINO. "Estudio Global para identificar oportunidades de mercado de frutas y hortalizas de la región andina". 2007
- FAO. "Procesamiento de Frutas y Hortalizas mediante métodos artesanales y de pequeña escala". Oficina Regional de la FAO, para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. 1991
- FAO. "La Alimentación y el Comercio Internacional". wF596/TECH/8/Texto Provisional. 1996

- FAO. MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA. "Manejo Integral del cultivo de Tomate de árbol". Ecuador. 1996.
- FMI. "Internacional Statistics Yearbook". 1998-2000.
- GOBIERNO PROVINCIAL DEL AZUAY. "Producción y Comercialización de Tomate Orgánico en Cinco Cantones de la Provincia del Azuay" (s.a.)
- GOBIERNO PROVINCIAL DEL AZUAY. Dirección de Medio Ambiente y de Desarrollo Económico Territorial. "Plan de Negocios con Incursión Social" (s.a.)
- LASCANO Viviana. "Estudio de la Competitividad del Tomate de árbol". Quito. (s.a.)
- NAVARRETE Juan. MEZA Ximena. "Proyecto de Implantación de una Empresa Productora de Pulpa de Tomate de Árbol". Quito. 2006
- SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. "Estudio de inteligencia comercial del mercado Europeo para piña, mango, melón, fresa, palmito, jugos tropicales y quinua". Citado por www.infoagro.com (El mercado de frutas tropicales en la Unión Europea). 2000.
- <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>
- http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/sgpeuropeo/2003.htm
- http://www.comoexportar.argentinaahora.com/anexos/plan_de_exportacion.htm
- <http://www.inta.gov.ar/bellavista/info/documentos/citricos/ST12.pdf>

- http://prover.civiblog.org/blog/_archives/2005/7/22/1065672.html
- <http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk17.htm>
- <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=4247&IDCompany=1>
- <http://www.horticom.com/pd/article.php?sid=74862>
- http://europa.eu/legislation_summaries/other/l13007d_es.htm
- <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea02s/ch37.htm>