ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR LAS EXPORTACIONES DE PAPAYA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS, DESDE EL NORTE DEL VALLE DEL CAUCA

JAIRE LORENA CERQUERA GARCÍA
WILSON NARANJO TOBÓN

UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
SANTIAGO DE CALI
2010

ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR LAS EXPORTACIONES DE PAPAYA AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS, DESDE EL NORTE DEL VALLE DEL CAUCA

JAIRE LORENA CERQUERA GARCÍA
WILSON NARANJO TOBÓN

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar el título de Magister en Administración con énfasis en Negocios Internacionales

CARLOS ENRIQUE RAMIREZ R.
DIRECTOR MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
SANTIAGO DE CALI
2010

CONTENIDO

Pág.

RESUMEN		8
ABSTRACT		10
INTRODUCCIÓN		12
1.	CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO	14
1.1	COMERCIO DE LAS FRUTAS	14
1.2	COMERCIO DE LA PAPAYA	17
1.3	GENERALIDADES DE LA PAPAYA	19
1.3.1	Especificaciones técnicas	20
1.3.2	Manejo agrotécnico	20
1.3.3	Ciclos de producción	22
1.4	ESTÁNDARES DE CALIDAD	24
1.5	USOS Y FORMAS DE CONSUMO	25
2.	CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA PRODUCTIVA DE PAPAYA EN COLOMBIA – NORTE DEL VALLE DEL CAUCA	26
2.1	POTENCIAL DE PRODUCCIÓN	26
2.1.1	Zonas productivas de papaya	32

3. IDENTIFICACIÓN DESTINO DE EXPORTACIÓN DE LA PAPAYA 33

3.1 MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS 33

3.2 PERFIL DEL CONSUMIDOR EN LOS ESTADOS UNIDOS 37

4. DIAGNÓSTICO Y ESTRATEGIAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN 40

4.1 DIAGNÓSTICO DE LOS ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS ENCONTRADOS 40

4.1.1 En cuanto al producto 40

4.1.2 En cuanto a la región 41

4.2 ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR EL MERCADO DE E.E.U.U. 44

5. REFERENTE TEORICO 50

6. CONCLUSIONES 55

7. RECOMENDACIONES 57

BIBLIOGRAFÍA 58

ANEXOS 61

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1.	Frutas exóticas exportadas por Colombia en 2007	15
Tabla 2.	Exportaciones a Estados Unidos desde Colombia	16
Tabla 3.	Principales productores mundiales de papaya al 2008	18
Tabla 4.	Exigencias del cultivo	21
Tabla 5.	Etapas del cultivo	22
Tabla 6.	Plagas que afectan la papaya en su ciclo vegetativo	23
Tabla 7.	Características de las zonas productoras de papaya en la zona norte del Valle del Cauca	32
Tabla 8.	Datos del país destino: Estados Unidos	34
Tabla 9.	Participación de los países que importan a EEUU en 2009	34
Tabla 10.	Costos de producción comparativos de ton/ha.	35
Tabla 11.	Estrategias planteadas para exportar a Estados Unidos	45
Tabla 12.	Articulación de la teoría	54

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1.	Principales importadores de papaya al 2009	19
Figura 2.	Costos de producción comparativos de ton/ha.	36
Figura 3.	Formulación de la estrategia global	52

LISTA DE ANEXOS

Pág.

ANEXO A.	Norma de calidad – Resumen de la Norma Codex Alimentarius 183-1993	61
ANEXO B.	Pasos requeridos para exportar	65

RESUMEN

El Gobierno Nacional dentro de sus estrategias de desarrollo contempla el crecimiento de la producción agrícola como un elemento fundamental, por lo que es necesario plantear alternativas para el desarrollo del sector hortofrutícola aprovechando las nuevas oportunidades que ofrece el mercado internacional, específicamente en la apertura de las importaciones de papaya en Estados Unidos, procedentes de cualquier territorio de Colombia y gracia a la certificación emanada por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) al Norte del Valle del Cauca, garantizando las condiciones fitosanitarias del producto. Este proyecto pretende recomendar estrategias para desarrollar las exportaciones de papaya a Estados Unidos, partiendo de las ventajas comparativas locales y edafoclimáticas, encaminadas a enfrentar el mercado internacional en especial de países productores como Brasil, México, Nicaragua y Ecuador, quienes hoy ostentan una posición dominante en el país norte americano, y aun más importante en el cumplimiento de las exigencias tanto legales y de calidad, determinantes para la entrada de la fruta a este destino.

El documento contempla un diagnóstico de las condiciones actuales de los productores de papaya en la zona norte del departamento del Valle del Valle del Cauca, encontrándose como debilidades notorias, su cultura en el manejo del

producto, la comercialización del mismo, su falta de experiencia en procesos de internalización y los recursos económicos, aspectos fundamentales para el desarrollo de las exportaciones. Finalmente se plantearon cinco (5) estrategias que buscan fortalecer a los productores en aspectos claves del manejo de operaciones de exportación, conocimiento de las condiciones fitosanitarias y legales exigidas por Estados Unidos, desarrollar una estructura que permita comenzar este proceso partiendo de la ventajas comparativas existentes en la zona.

Palabras claves: Ventajas comparativas, competitividad, Hortofrutícola, edafo-climáticas.

ABSTRACT

In its development strategies, The National Government considers growth in farming production as a key element, thus being necessary to design alternatives for the fruit and vegetable sector development, through taking advantage of the new opportunities offered by the international market, specifically the opening of papaya (pawpaw) importations to de United States of America, which is produced all-around the Colombian territory, and thanks to the certification given by the Colombian Farming Institute (*Instituto Colombiano Agropecuario*) to the northern region of the Cauca Valley (*Valle del Cauca*), warranting the phytosanitary conditions of the product. This project intends to recommend strategies for the development of papaya (pawpaw) exportations to the United States of America, taking as a start point the local and edaphoclimatic comparative advantages, oriented to face the international market especially from producing countries as Brazil, Mexico, Nicaragua, and Ecuador, which nowadays show a dominant position in the north American country, and moreover in the fulfillment of legal and quality demands, determined fort the fruit to enter such market.

The document considers a diagnosis of the present conditions of the papaya (pawpaw) producers in the northern zone of Cauca Valley Department (*Departamento del Valle del Cauca*), finding as important weaknesses: the product handling culture, its commercialization, the lack of experience in the

internationalization process and economic resources management; which are key aspects for the exportation development. Finally, five (5) strategies are presented which seek to strengthen the producers in: key aspects of the exportation operations handling, the knowledge of the phytosanitary and legal conditions demanded by de United States of America, the development of a structure that allows the start of this process taking as a start point the comparative advantages that exist in the zone.

Keywords: Comparative advantages, Strategy, Competitiveness, Fruit and Vegetables, Edaphoclimatic.

INTRODUCCIÓN

Para la realización de este trabajo, se investigó sobre las necesidades que rodean a los pequeños y medianos productores de papaya de la zona norte del departamento del Valle del Cauca, en especial, los municipio de Toro, Roldanillo, La Unión y Zarzal, quienes con sus características propias, su desarrollo económico, sus ventajas comparativas y en especial la experiencia en el sector frutícola, permitieron que se abordara este proyecto con la asistencia de los planes departamentales liderados por la Gobernación del Valle y entidades como el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), la Asociación de Productores Colombianos (APROCOL), y las agremiaciones de productores.

El objetivo fundamental del proyecto es efectuar un diagnóstico y determinar las estrategias que permitan la exportación de papaya a los Estados Unidos desde el norte del Valle del Cauca, aportando al desarrollo frutícola de la región, aprovechando el consentimiento otorgado en abril de 2010, para la comercialización de papaya desde el territorio colombiano hacia los Estados Unidos de América.

El trabajo tiene cinco capítulos que buscan investigar, caracterizar, analizar y trazar estrategias a partir de la información obtenida; es así como en el capítulo 1 se analiza el producto en su estructura productiva y situación de oferta tanto en el

mercado nacional como en el internacional; el capítulo 2, identifica la información cuantitativa y cualitativa de la zona geográfica de producción; en el 3 se especifica el país de destino para ofertar el producto y las condiciones del negocio, tanto técnicas como legales; en el capítulo 4, se analizan aspectos tales como el planteamiento de estrategias partiendo de los hallazgos logrados en la recolección de información y el capítulo 5, hace énfasis en el referente teórico consultado durante la realización del proyecto que conlleven a obtener un producto exportable y poder brindar la estructura necesaria a los productores de papaya para enfrentar un mercado altamente competitivo y exigente, buscando mayor eficiencia y productividad.

La metodología utilizada se concentró en la recolección de información de campo y entrevistas con expertos en la producción del producto, contando con la participación de la Asociación de Productores y Comercializadores Hortofrutícolas de Colombia (APROCOL) a través de su Director Ejecutivo doctor Camilo Echeverri Erk y de la Asociación del Distrito de Riego de la Unión y Toro (ASORUT), además se emplearon instrumentos tecnológicos como el Internet, para llegar a un análisis y consolidación de los procesos llevados a cabo por los productores con base en las herramientas teóricas y conceptuales planteadas en la Maestría, para finalmente llegar al desarrollo del objetivo, trazando el diagnóstico y las estrategias que establezcan la ejecución de exportación de papaya a los Estados Unidos.

1. CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

En este capítulo se identifica la oferta exportable que posee Colombia en frutas, siendo el objetivo principal, determinar la situación de la papaya a nivel de la región del norte del Valle del Cauca y su posición en el mercado internacional, mostrando su identificación técnica y las condiciones de manejo aceptadas para su cultivo y exportación.

1.1 COMERCIO DE LAS FRUTAS

Desde el 2004, el Gobierno Nacional ha planteado en sus políticas de desarrollo económico del país, impulsar los cultivos de frutas para exportación. En este momento la oferta exportadora se limita a unas pocas especies frutales dentro de las cuales están la uchuva, el banano bocadillo, el tomate de árbol, la granadilla y la pitahaya, productos que concentran el 95% de la exportación de frutas, como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1: Frutas exóticas exportadas por Colombia en 2007

Posición arancelaria	Descripción	Valor USD FOB 2007	Participación	Kg brutos
0810905000	Uchuvas(uvillas) (Physalis peruviana)	25.610.929	75,2%	8.024.679
0803001300	Bocadillo (Manzanito/Orito) (Musa acuminata	4,532.650	13,3%	5.167.363
0810903000	Tomate de árbol (Lima tomate/tamarillo) (Cyphomandra batacea)	1.402.455	4,1%	641.136
0810904000	Pitahayas (Cereus spp.)	968.395	2,8%	180.403
0810901010	Granadilla (Passiflora ligularis	705.701	2,1%	643.969
0810901010	Granadilla (Passiflora ligularis	705.701	2,1%	643.969
0804502000	Mangos y mangostanes	628.104	1,8%	247.810
0810901020	Maracuyá (parchita)	110.895	0,3%	39.094
0801190000	Los demás	61.328	0,2%	61.328
0810909020	Lulo (naranjilla) (Solanum quitoense)	35.099	0,1%	11.545
Total		**34.055.255**	**100%**	**15.017.257**

Fuente: DANE – cálculos Legiscomex.cPoom

Para Colombia la capacidad exportadora de frutas es muy baja debido a los altos costos que requieren la comercialización de los productos agrícolas, como los fletes y transportes especializados, adicionalmente se suman problemas de orden público, narcotráfico, financiación, reevaluación y, sobre todo, la baja tecnología aplicada a los cultivos. Por lo anterior, es necesario superar estas dificultades y apoyarse en las ventajas comparativas que se tienen para la producción de frutas tropicales como son la posición geográfica, y la diversidad de los suelo. Entre las frutas tropicales que se exportan la más importante es el banano, que en el año 2009, alcanzó un valor en exportación hacia Estados Unidos de 262.372 millones

de dólares, que representa un 98.56% del total exportado en frutas, como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2: Exportaciones a Estados Unidos desde Colombia

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	EXPORTACIÓN A EE UU			PORCENTAJE
	Valor en 2007	Valor en 2008	Valor en 2009	
Bananas o plátanos, frescos o secos	151448	178147	262372	98,56%
Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados	1504	1437	2854	1,07%
Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 08. 01 a	95	294	294	0,11%
Agrios (cítricos) frescos o secos	1739	1025	263	0,10%
Dátiles, higos, pinas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos	621	689	258	0,10%
Las demás frutas u otros frutos, frescos	411	294	125	0,05%
Cocos, nueces del brasil y nueces de marañón (merey, cajuil, anacardo)	47	50	42	0,02%
Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mon	81	42	0	0,00%

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE (www.trademap.org)

Colombia ha incursionado en la exportación de algunos productos exóticos y tropicales; sin embargo, dentro de estos no se encuentra la papaya, producto por el cual se ocupa el octavo lugar (ver Tabla 3). Con este trabajo se busca proponer estrategias para convertir a la papaya en un producto exportable[1](Ver figura 1).

En abril del 2010, gracias al trabajo que realizaron los agricultores del Norte del Valle por intermedio del **Instituto Colombiano de Agricultura** (ICA), el

[1] Tomado de Portafolio www portafolio com co/../ARTICULO WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-7689868.htmml

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) en la revisión de las condiciones fitosanitarias de la papaya, se logró que el Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos aprobara la comercialización de la papaya proveniente de Colombia.[2] La autorización la otorgó la Animal and Plant Health Inspection Service (Aphis) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), apoyado por la Resolución 2696 del ICA. Este logro tuvo como uno de sus resultados más destacados el que la zona norte del Valle del Cauca, considerada como la productora más grande de papaya en Colombia, fuera declarada como área de baja influencia para los insectos que se propagan en el fruto y merman su calidad. Técnicamente, el norte del Valle del Cauca se declaró como área de baja prevalencia en Anastrepha complejo Fraterculos, Anastrepha grandis y Ceratis Capitata.

1.2 COMERCIO DE PAPAYA

Colombia se encuentra en el octavo lugar de los principales productores de papaya, pero muy por debajo de Brasil, México, Nigeria e India (Ver Tabla 3).

[2] Ídem

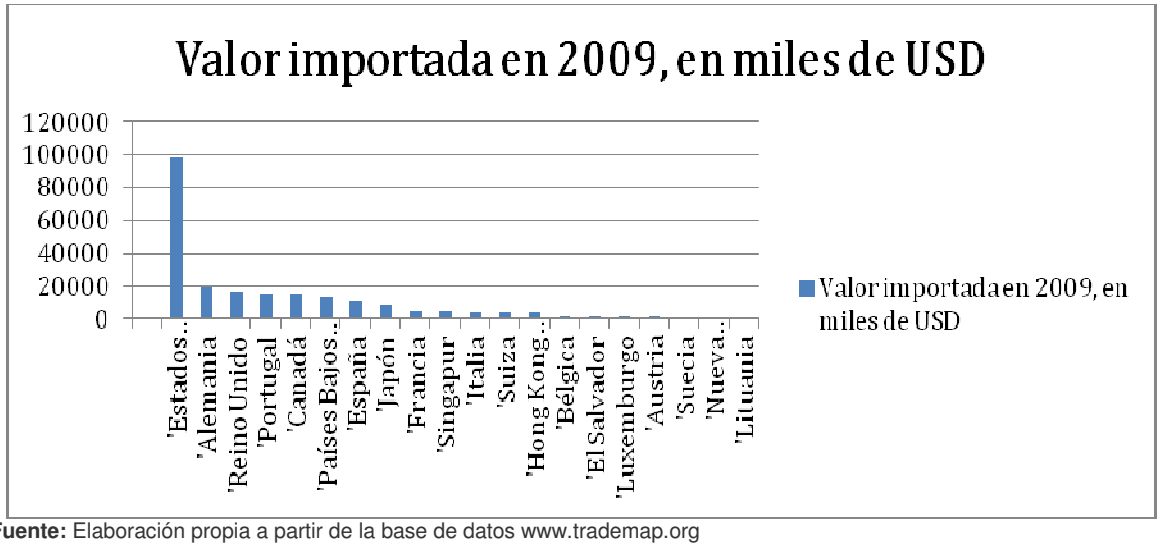
Tabla 3. Principales productores mundiales de papaya al 2008

RANGO	ZONA	PRODUCCIÓN (INT $1000)	PRODUCCIÓN (TM)
1	Brasil	284.067	1.900.000
2	México	144.175	638.237
3	Nigeria	119.959	765.00
4	India	109.767	2.685.900
5	Indonesia	97.461	653.276
6	Etiopía	40.770	260.000
7	Rep. Democrática del Congo	34.473	223.770
8	Colombia	32.474	207.698
9	Guatemala	28.936	184.530
10	Filipinas	25.753	182.907
11	Perú	24.740	157.771
12	Venezuela (Rep. Bolivariana de)	20.700	132.913
13	Tailandia	20.542	131.000
14	China	18.490	120.359
15	Bangladesh	15.020	103.609
16	Cuba	14.065	89.400
17	Kenia	13.485	86.000
18	Malasia	11.290	72.000
19	El Salvador	10.238	71.172
20	Ecuador	6.758	43.100

Fuente: http://apps.fao.org/site/339/default.aspx

De acuerdo a la estadística presentada por la **FAO**, mostrada en la Figura 2, Estados Unidos es el primer importador de papaya a nivel mundial, con diferencias muy representativas con respecto a los otros países, lo cual lo convierte en un mercado prioritario, que justifica la elaboración del estudio.

Figura 1. Principales Importadores de papaya al 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos www.trademap.org

Actualmente la Asociación de Productores Colombianos (APROCOL), Colombia comenzó a vender papaya para exportar por medio de un agente comercial, desde hace más de un año en forma permanente a la Unión Europea a razón de tres toneladas semanales con destino a España, Bélgica y Holanda, teniendo como objetivo su incremento a 13 toneladas por semana, demostrando que la fruta es apta para el comercio internacional.

1.3 GENERALIDADES DE LA PAPAYA

Colombia es un país cuyas condiciones de suelo y clima son óptimas para la producción de una gran variedad de frutas, consideras como exóticas en el resto del mundo. La papaya es considerada una fruta tropical de sabor agradable, con

un alto valor nutritivo y fuente de vitamina A y C, alto contenido de fibra y folato, que es una vitamina B requerida para la producción de glóbulos rojos, además de ser un auxiliar para la digestión.[3]

El consumo interno nacional es muy bajo por persona, estudios estadísticos efectuados por La Asociación de Hortalizas y Frutas de Colombia (ASOHOFRUCOL), reporta que en el 2007 el consumo era de 40 kilos por año, cuando de acuerdo a la OMS, el consumo recomendado por persona debe estar en 120 kilos por año[4], demostrando que el mercado de la papaya tiene un potencial fuerte tanto nacional como internacionalmente.

1.3.1 Especificaciones técnicas

Nombre del producto en español	Papaya
Nombre del producto en ingles	Papaw
Familia	Carieaceae
Nombre científico	Carica papaya l
Partida Arancelaria	08.07.20.00.00

1.3.2 Manejo Agrotécnico

El papayo se desarrolla en cualquier tipo de suelo, su condición requiere que sean ligeros, fértiles (ricos en humus), blandos, profundos y permeables.

[3] Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Guía práctica de exportación de papaya a EEUU.
[4] Tomado de la pagina Web www.vanguardia.com/historico/3252-en-colombia-se-produce-pero-no-se-consume-fruta

La forma de la papaya es ovoide-oblonga, periforme o casi cilíndrica, grande, carnosa, jugosa, ranurada longitudinalmente en su parte superior, de color verde amarillento, amarillo o anaranjado amarillo cuando madura, de una celda, de color anaranjado o rojizo por dentro con numerosas semillas parietales y de 10 -25 cm o más largo y de 7-15 cm o más de diámetro. Las semillas son de color negro, redondeadas u ovoides y encerradas en un arilo transparente, subácido; los cotiledones son ovoide-oblongos, aplanados y de color blanco.

El clima es fundamental, para su buen desarrollo, se requieren temperaturas entre 20 y 22℃, aunque pueden resistir el frío ligero, no se debe cultivar en áreas propensas a heladas, ya que estas condiciones inhiben su desarrollo y sus frutos no maduran. (Ver Tabla 4).

Tabla 4. Exigencias del Cultivo

EXIGENCIAS DEL CULTIVO	
AGROECOLÓGICAS	
Clima	Cálido, húmedo, sub tropical
Temperatura	23 – 28℃
Heliofanía (horas de sol)	1.500 horas anuales
Humedad	90% - 100%
Pluviosidad	900 – 1.000 mm
Altitud	0 – 600 msnm
EDAFICOS	
Textura	Franca, franco areno, arcilloso
Estructura	Fiable, de fácil drenaje, buen contenido de materia orgánica.
Acidez	PH 5.5 – 6.5

Fuente: Guía Práctica de Exportación de Papaya a los Estados Unidos - IICA

1.3.3 Ciclos de producción. Los ciclos de producción son fundamentales, para el debido manejo en la armonía y coincidencia de los ciclos de compra en Estados Unidos. En el Valle del Cauca por las características del cultivo, se puede garantizar producción todo el año, permitiendo la disponibilidad permanente de papaya. (Ver tabla 5).

Tabla 5. Etapas del Cultivo

ETAPAS DEL CULTIVO	
Desarrollo de la planta	12 meses
Inicio de cosecha	24 meses
Vida económica	3 años (incluido el año de desarrollo)
RENDIMIENTOS	
2do año productivo	35 toneladas métricas/hectárea
3er año productivo	48 toneladas métricas/hectárea
4to año productivo	50 toneladas métricas/hectárea

Fuente: Tomado por los autores de información zonal del Valle del Cauca - APROCOL

Las variedades importadas que más se consumen en Estados Unidos. Bluestem, Graham, Betty, Fairchild, Rissimee, Puna, Hortusgred, Maradol (variedad que más se demanda en Estados Unidos). En la zona norte del Valle del Cauca (La Unión, Ginebra y Toro) se produce la variedad Maradol[5]. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en 2008 había en Colombia 5.705 hectáreas cultivadas con papaya, las cuales produjeron 177.920 toneladas, con un rendimiento promedio de 31.187 kilos por hectárea.

[5] SIPSA, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-CCI

Los principales productores son los Departamentos del Valle del Cauca, Córdoba, Magdalena, Meta, Antioquia, Tolima y Santander, en los cuales se concentró el 80 por ciento de la cosecha durante el año.

Tabla 6. Plagas que afectan la papaya en su ciclo vegetativo

Nombre común	Nombre científico
Los nematodos, la araña roja, la mosca de la Fruta del mediterráneo	Ceratitis Capitata
Mosca	Toxotrypana curvicauda
Pulgón verde del melocotonero	Myzuz persicae
Oruga del lepidóptero	Erinnyis Spp

La mayor limitante del cultivo de papaya lo constituye la enfermedad llamada virus de la mancha anular (papaya ringspot potyvirus, PRSV); sin embargo, la Antracnosis constituye el mayor restrictivo para el mercadeo de la fruta, debido a que el patógeno demerita la calidad de la misma, haciéndole perder todo valor comercial. El manejo de la antracnosis se ha dado con productos químicos aplicados durante la floración y desarrollo de frutos, siendo insuficiente el proceso para evitar los daños poscosecha.

1.4 ESTÁNDARES DE CALIDAD

Dentro de los estándares de calidad que se deben cumplir para que la papaya sea un producto exportable, se pueden citar:

- Disponibilidad: todo el año.

- Tratamiento: doble remojo en agua caliente para la erradicación de la mosca de la fruta y control de la descomposición cuando está ¾ madura. Madurar a 21-27°C (70-81 °F).

- Coloración: se establece de acuerdo a la papaya que se desee exportar.

- Estándares de empaque: manga de malla de espuma en cada fruta, almohadilla de espuma en el fondo de la caja, o envoltura en papel. Capa única, caja de plancha de fibra en una pieza, conteo de 6-12, 4.05 Kg. (10 Lbs).[6]

- Transporte: vida de tránsito y almacenamiento 1-3 semanas, temperatura y humedad relativa 7-13 °C (45-55°F), 85-90%,. Daños por enfriamiento por debajo de 7°C (45°F). El magullamiento produce etileno. El transporte se realiza en contenedores aéreos, remolque de carretera y transporte combinado de carretera-ferrocarril, contenedores furgón.[7]

[6]Dirección de Desarrollo de Agro negocios, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA-Miami-. 2005-2006.
[7] Op.cit. Guía práctica de exportación de papaya a EEUU.

Las especificaciones nombradas anteriormente se cumplirán para poder entrar al mercado Estadunidense desde el departamento del Valle del Cauca.

1.5 USOS Y FORMAS DE CONSUMO

El consumo tradicional de la papaya como alimento se efectúa en forma de fruta fresca y en jugos, en menor escala en mermeladas y dulces artesanales; la papaya posee gran potencial de industrialización en el área farmacéutica, culinaria, médica, en la industria cervecera y en bebidas no alcohólicas[8]. Algunos productos empleados para su industrialización son: la papaína, extracción de pectina, obtención de esencias, aceites, diversos medicamentos, conservas, miel, mermeladas, néctares, jugos, jalea, confitado, etc. También se utiliza como ablandador de carnes, para suavizar chicles, como jarabes expectorantes, en clarificación de cervezas, entre otros; así mismo es combinable con muchos alimentos, dulces y salados, enriqueciendo el sabor de las comidas.

[8] Tomado de la Pagina WEB:www.generación.com/magazine/411/fruta-conquista

2. CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA PRODUCTIVA DE PAPAYA EN COLOMBIA – NORTE DEL VALLE DEL CAUCA[9]

Este capítulo, tiene como objetivo mostrar las características generales de la zona norte del Valle del Cauca, determinando su nivel poblacional, sus características económicas, culturales y estructurales en cuanto a tierras, capacidad de siembra y producción agropecuaria. Se concluye que la zona es apta para el desarrollo del cultivo de papaya y se destacan sus fortalezas y amenazas.

2.1 POTENCIAL DE PRODUCCIÓN

La papaya a pesar de ser una fruta apetecida y de gran salida en el mercado colombiano, tiene una comercialización incipiente y tradicional; muy pocos sectores y zonas agrícolas aptas para su siembra, se han destacado en su tecnificación y mejoramiento de especies. Desde los años 90's las regiones que se han distinguido por la producción de esta fruta son Meta y Córdoba, abasteciendo el centro y norte de Colombia y en gran medida a Cundinamarca y Antioquia. Sin embargo, desde el 2001, el suroccidente de Colombia propiamente el Norte del Valle se ha esmerado por su implementación e investigación para fortalecer a los pequeños y medianos productores de frutas en cuanto a siembra, recolección y comercialización de la papaya.

[9] Plan Frutícola Nacional Valle del Cauca, tierra de frutas, Santiago de Cali, noviembre de 2006.

El Valle del Cauca se caracteriza por su diversidad de terrenos tanto en la planicie como en la sierra y lugares quebrados; contando con un área es de 22.140 km2, siendo utilizada al máximo tanto por el sector industrial como por el sector agrícola y agropecuario.

En cuanto a las fortalezas en infraestructura de transporte, se destaca la ventaja de contar con un puerto sobre la costa pacífica, próximo al canal de Panamá, equidistante entre Vancouver (Canadá) y Valparaíso (Chile), encontrándose cerca de las principales rutas marítimas y aéreas que atraviesan el mundo de norte a sur y de oriente a occidente. Sin embargo, para que Buenaventura opere efectivamente como centro logístico, es necesario reducir los costos de transacción en los procesos de recibo, despacho, almacenamiento, manejo de documentos, trámites de transporte de mercancías y capacidad de operación. Estos servicios, además de servir de apoyo estratégico a otras actividades, constituyen en sí mismas un importante sector productivo.

En la actualidad el Valle del Cauca cuenta con 35.000 hectáreas sembradas en frutas, las cuales se proyectan incrementar a 65.000 hectáreas, con cultivos de cítricos, aguacate, banano y plátano, mediante proyecto planteado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, que busca beneficiar 80.000 familias

en un plazo de 20 años, con una inversión de $560.000 millones de pesos[10]. La producción de frutales ha venido en incremento desde el año 2000, siendo las de mayor producción en el Valle, la naranja, la piña, la guayaba, el banano, la vid, la mandarina, el aguacate y la misma papaya, las cuales representan el 75.9% de la producción total, de 33 especies que posee el departamento; a nivel nacional la papaya participa en un 14,03% [11]

Por tradición productiva, disponibilidad agroclimática, mercado, infraestructura, Y tecnología disponible el Valle se puede catalogar como zona de alto potencial frutícola. El departamento es líder en la aplicación de tecnologías agrícolas, de ahí que los cultivos de cítricos, guayaba, guanábana, papaya, piña y maracuyá, alcanzan los más altos rendimientos.

Referente al cultivo de papaya en la región norte del departamento, con la variedad tainung y aplicando la tecnología generada por México para el cultivo del papayo, se han llegado a producir hasta 180 toneladas por hectárea con fruta de excelente calidad. Para el control preventivo de la mancha anular que afecta frecuentemente al papayo, en la región se han implementado tecnologías basadas en barreras naturales utilizando el sorgo forrajero y el maíz alrededor de las

[10] Norte del Valle, próximo emporio frutícola. http://www.vanguardiavalledupar.com/2010/10/4/pri6.htm.

[11] Plan Frutícola Nacional Valle del Cauca tierra de frutas, Santiago de Cali, Noviembre de 2006.

suertes o parcelas de cultivo, además de la erradicación de plantas que presenten los síntomas del virus.

El Valle ostenta el mayor promedio nacional de producción de papaya con 80 toneladas por hectárea y mediante la tecnificación puede llegar a 100 toneladas. Por las condiciones exigidas por la papaya, se calcula un área potencial para su cultivo de 38.066 hectáreas, en 17 municipios. Si se hace el cruce entre oferta y demanda departamental, en la papaya se obtiene un superávit de 22.477 toneladas.[12]

En el Norte del Valle el cultivo de papaya se concentra principalmente en los municipios de Toro, Roldanillo, La Unión y Zarzal, pero se debe tener en cuenta que el cultivo se ha ampliado a zonas del centro del Valle y por esto que se ven cultivos en municipios como Buga, Cali y Yotoco, entre otros, que están dentro de las zonas potenciales para el cultivo. Es por esto, que en su momento se debe determinar no solo el norte del Valle como potencial exportador, sino todo el Valle del Cauca. De acuerdo a información suministrada por el doctor Camilo Echeverri Erk, Director Ejecutivo de La Asociación de Productores y Comercializadores Hortofrutícolas de Colombia (APROCOL), en el del Valle del Cauca a Septiembre del 2010, se encuentran cultivadas 600 hectáreas de papaya en la que se ha

[12] Plan Frutícola Nacional Valle del Cauca tierra de frutas, Santiago de Cali, Noviembre de 2006

denominado zona norte y a nivel de todo el departamento se tiene 1000 hectáreas, convirtiendo esta zona en la principal productora de papaya con una participación del 60% del total cultivado del departamento del Valle.

A través de APROCOL, se está realizando exportación a la Comunidad Europea, pero no en forma directa; ésta se hace mediante un exportador particular, el cual efectúa toda la operación de exportación como tal; la papaya para esta operación no cumple con requisitos o estándares de algún régimen especial de entrada a la comunidad europea, ya que la fruta se clasifica según los cultivos existentes y están destinados al consumo nacional, esto indica que realmente no se tiene una estrategia exportadora de la papaya y que no existe un producto tipo exportación.

De igual forma hay rasgos culturales muy fuertes entre los cultivadores, que los ha llevado a no hacer inversiones para la obtención de un producto exportable, porque la comercialización a nivel nacional ha sido rentable y poco riesgosa; sin embargo, desde el 2009, se han presentado grandes pérdidas por bajo consumo y mal manejo en las prácticas culturales de los cultivos, por cuanto la única forma de hacer el control fitosanitario y la eliminación de plagas, es mediante la erradicación de la planta, práctica que no es ejercida por la gran mayoría de los cultivadores, debido a sus altos costos.

Una fortaleza de la región es la disponibilidad permanente de papaya durante todo el año, convirtiendo la zona norte en un potencial exportador de papaya, que cumple con las exigencias del mercado y las condiciones legales, además de plantear la producción en términos de frutos exportables con valor agregado, temas que serán tratados en el capítulo 5, como estrategia para impulsar la zona a ser exportadora de papaya hacia Estados Unidos.

En cuanto a las estadísticas de producción, no existe una cultura entre los gremios productores de papaya, lo cual dificulta la planeación adecuada de las cosechas, resultando sobredimensionada la siembra en algunas épocas del año, causando una sobre oferta y como resultado final las pérdidas en el sector, conflictos que también deben solucionarse, para empezar a planear y dirigir con carácter gerencial. Como punto de partida para implementar un proceso que permita apoyar a los cultivadores de la zona norte del Valle del Cauca, están las bases legales y estudios realizados por las entidades del gobierno que están pendientes para coadyuvar en la apertura de nuevos mercados y destinos como estrategia de desarrollo económico internacional. Entre ellas se pueden mencionar las Resoluciones 1806 de 2004 emanada del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) “por la cual se dictan disposiciones para el registro y manejo de predios de producción de fruta fresca para la exportación y registro de exportadores”; la Resolución 2696 de 2008, “por la cual se declara la zona norte del departamento del Valle del Cauca como de baja prevalencia para Anastrepha

complejo fraterculus, Anastrepha grandis y ceratitits capitata", Mediante el cumplimiento de estas resoluciones se garantizan producciones aptas para exportar con libre entrada a los Estados Unidos.

2.1.1 Zonas productoras de Papaya. El departamento del Valle del Cauca, especialmente la zona norte se ha caracterizado por la producción de las frutas tropicales como melón, papaya, pitaya y uchuva; los municipios de La Unión, Toro, Zarzal y Roldanillo, presentan una mayor capacidad para la producción de papaya por sus ventajas comparativas en cuanto a conectividad vial, situación de los frutales, disponibilidad edafoclimática[13] y experiencia productiva, como se muestra en la Tabla 7.

Tabla 7. Características de las zonas productoras de papaya en la zona norte del Valle del Cauca[14]

CARACTERÍSTICAS	MUNICIPIOS			
	LA UNION	ROLDANILLO	TORO	ZARZAL
Ubicación	Norte	Norte	Norte	Norte
Latitud	04°32´06"N	04°24´08"N	04°C36	04°23´54"N
Longitud	76°06´18"O	76°09´00"O		75°04´38"O
Temperatura	26°C	23°C	23°C	24°C
Altitud	975 msnm	966 msnm	950 msnm	916 msnm
Distancia	163 km de Cali	149 Km de Cali	174.5 Km de Cali	164 Km de Cali
Superficie	121 Km2	217 Km2	166 Km2	362 Km2
Fundación	1640	1576	1573	1809
Erección	1890	1892	1911	1909
Población	33.788 hab.	45.654 hab. (2005)	19.076 hab aprox.	39.287 hab.
Densidad	265 hab/km2	210 hab/km2	115 hab/km2	108 hab/km2
Gentilicio	Unionense/Hateño	Rodallinense	Toresano	Zarzaleño

[13] Edafoclimática.
[14] http://es.wikipedia.org/wiki/La_Uni%C3%B3n_(Valle_del_Cauca)
http://es.wikipedia.org/wiki/Roldanillo
http://es.wikipedia.org/wiki/Toro_(Valle_del_Cauca)
http://es.wikipedia.org/wiki/Zarzal

Fuente: Wilkipedia. Caracterización de los municipios.

3. IDENTIFICACIÓN DESTINO DE EXPORTACIONES DE LA PAPAYA

El **tercer capítulo** corresponde a la identificación del destino de las exportaciones de papaya, limitando para este trabajo, la zona norte del Continente Americano y tomando como único país a Estados Unidos de América, permitiendo exponer los requisitos que se deben cumplir para llevar a cabo la exportación de frutas.

3.1 MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Las Importaciones de papaya de los Estados Unidos de América representan el 41,2**%** de las Importaciones mundiales del producto en el año 2009, siendo así el principal importador de esta fruta a nivel mundial, como se mostró en la Figura 2.

En el 2009 la importación de papaya en los Estados Unidos de América fue $97.789 mil dólares con una cantidad importada de 156.430 toneladas y con un valor unitario por tonelada de 625 dólares, evidenciándose una tasa de crecimiento anual en valor entre el 2005 al 2009 del 1% y en cantidad del 6% (Ver Tabla 8). Este crecimiento en volumen ha implicado una reducción en el precio, obligando a ser muy eficiente en la exportación. También se observa en la Tabla 9, que los principales países que exportan a este mercado son México con participación del 79.76%, Bélice con el 15.18% y Brasil con el 1.87%, siendo los más representativos.

El arancel advaloren aplicado por Estados Unidos a las importaciones de papaya es en promedio del 2.3%; sin embargo, los países de América Latina pueden ingresar este producto al mercado de los Estados Unidos con cero arancel.

Tabla 8. Datos del país Destino: Estados Unidos

IMPORTADOR	ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
Valor importada en 2009, en miles de USD	97.789
Saldo comercial 2009 en miles de USD	(83.333)
Cantidad importada en 2009	156.430
Unidad de cantidad	Toneladas
Valor unitario (USD/unidad)	625
Tasa de crecimiento anual en valor entre 2005-2009, %	1
Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2005-2009, %	6
Tasa de crecimiento anual en valor entre 2008-2009, %	16
Participación en la importaciones mundiales, %	41.2
Arancel equivalente advaloren aplicado por el país	2.3

Fuente: Trademap

Tabla 9. Participación de los países que importan a los Estados Unidos en el 2009

Producto: 080720 papayas frescas

INDICADORES COMERCIALES			
EXPORTADORES	PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES PARA ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA , %	CANTIDAD IMPORTADA EN 2009	UNIDAD DE MEDIDA
Mundo	100,00	156.430	Toneladas
México	79,76	124.761	Toneladas
Bélice	15,18	23,747	Toneladas
Brasil	1,87	2.923	Toneladas
Jamaica	0,50	785	Toneladas
República Dominicana	1,16	1.808	Toneladas
Guatemala	1,35	2.112	Toneladas
Panamá	0,17	265	Toneladas
Tailandia	0,01	8	Toneladas
Argentina	0.00	6	Toneladas
India	0,01	16	Toneladas

Fuente: Cálculos del Centro de Comercio Internacional (CCI) basados en estadísticos de US Census Bureau

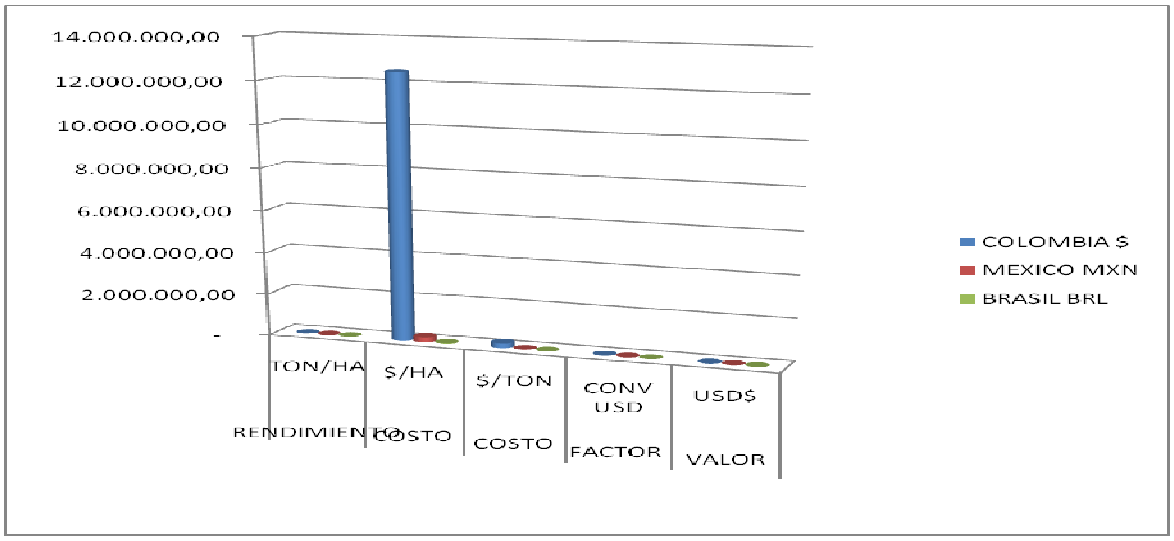
Dentro de los aspectos fundamentales a tener en cuenta para exportar papaya a Estados Unidos de América, está el conocimiento de los ciclos de mayor consumo en ese país, los cuales se presentan en los meses de marzo, abril y mayo, es decir, en plena estación de primavera que es cuando florecen los cultivos y se observa la mayor oferta del producto.

Otro aspecto que debe tenerse en cuenta son los precios que se pagan en Estados Unidos, los cuales se deben negociar basados en los niveles de costos de producción por hectárea de Colombia comparados con los costos de producción de países competidores en este mercado; para esto se realizó una investigación sobre los costos de producción de tonelada/hectárea para el año 2009 de los países de México por ser el mayor exportador; Brasil por ser el mayor productor y Colombia el país a comparar (Ver Tabla 10).

Tabla 10. Costos de producción comparativos de tonela/hectárea

TABLA DE COSTOS TONELADA POR HECTAREA DE PAPAYA COMPARATIVO					
PAIS	**RENDIMIENTO**	**COSTO**	**COSTO**	**FACTOR**	**VALOR**
	TON/HA	**$/HA**	**$/TON**	**CONV USD**	**USD$**
COLOMBIA ($)	56,96	$ 12.540.675,40	220.166,35	$ 1.929,00	$ 114,13
MEXICO (MXN)	65,00	$ 227.500,00	3.500,00	$ 12,50	$ 280,00
BRASIL (BRL)	96,00	$ 22.007,00	229,24	$ 1,70	$ 388,79

Figura 2. Costos de producción comparativos de toneladas/hectárea



Fuentes: Cauca, G.d. (s.f). Guía de Costos Agrícolas. Recuperado el 2010, de Guía de Costos Agrícolas.
Sagarpa, G.F. (2010).Servicio de Información Agropecuaria y Pesquera. Recuperado el 2010, de Servicio de Información Agropecuaria y Pesquera.
Ferreira Barreto, H. B., Marinho da Costa, E., & Murilo de Oliveira, D. (2010). Custos de Produção e Rentabilidade do Cultivo do mamão formosa (Tainung Nº 1). *Revista Verde Agroecología e Desenvolvimento Sustentável* , 96-102.

De acuerdo a lo observado en la Tabla 10, y haciendo el comparativo de los costos de producción de tonelada de papaya por hectárea al 2009 se determina que los costos de Colombia están por debajo de los costos de producción en México y Brasil, esto debido a la baja tecnificación y a la poca inversión que se ha hecho en los cultivos, lo cual permite unido a los bajos costos de mano de obra tener una ventaja competitiva con los otros países.

3.2 PERFIL DEL CONSUMIDOR EN LOS ESTADOS UNIDOS[15]

Para todos los grupos de edad, con excepción de los menores de 25 años, el gasto semanal en frutas y hortalizas es aproximadamente de cien dólares, los consumidores con mayor nivel de gasto, por encima de los 150 dólares semanales están entre los segmentos de edad entre 35 y 64 años. La generación de los 22 a los 35 años se caracteriza por demandar productos y sabores novedosos. Se encontró que las personas mayores de 65 años, consumen más frutas que hortalizas.

La población hispana y asiática registra, en promedio, un mayor nivel de consumo en frutas y hortalizas que la población anglosajona (blanca y negra), gastando los primeros en promedio 240 dólares semanales, mientras los norteamericanos 150, esto debido principalmente a la mayor utilización de frutas y hortalizas frescas en la cocina tradicional de estos grupos étnicos. Los hombres y mujeres que viven solos muestran una mayor utilización de frutas que de hortalizas, lo cual permite observar la necesidad de adquirir productos frescos listos para consumir o que requieran un mínimo tiempo de preparación.

Una de las principales características del consumidor de frutas y hortalizas de Estados Unidos es su preocupación por la salud, la calidad, la seguridad, la

[15] Tomado de la pagina Web: www.interletras.com/manualCCI/index.htm

comodidad, la disponibilidad, la novedad y los precios. Entre los aspectos de salud primordiales tenidos en cuenta están el control en el consumo de grasas, la reducción en los niveles de colesterol, la prevención de riesgos de enfermedades y la disminución del proceso de envejecimiento, estos factores son los que han llevado al incremento del consumo de ciertas frutas y hortalizas como la papaya, el banano, la manzana, tomates, zanahorias, espinacas, lechuga y acelgas, entre otras.

De acuerdo al perfil del consumidor en Estados Unidos es fundamental la mejor combinación entre una buena calidad a menor precio, siendo el sabor, la presentación, la limpieza, el grado de madurez y el valor nutritivo, los elementos más apreciados por el consumidor. Otro factor fundamental es la seguridad en los siguientes aspectos: el manejo y preparación, la contaminación y el correspondiente riesgo de enfermedades, el empaque, la presencia de pesticidas y productos químicos, los ingredientes y la modificación genética; por esa razón, existe en el mercado la tendencia a consumir productos más ecológicos. A esto se suma el factor de disponibilidad del producto durante todo el año, lo cual es básico para el consumidor estadounidense.

El dinamismo en el consumo de frutas y hortalizas dentro y fuera de los hogares estadounidenses, ha sido impulsado por las tendencias que rigen el mercado de alimentos en general, donde las recomendaciones nutricionales de los sectores

públicos y privados promueven la ingesta diaria de frutas y hortalizas. Esto ha llevado a que de los 1.300 dólares que gasta mensualmente en alimentos una unidad familiar, con un promedio de 4 personas, el 17% se dedica a la compra de frutas y hortalizas frescas, ubicándose por encima del gasto en productos básicos como cereales, productos de panadería y lácteos[16].

De acuerdo a estudios realizados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) sobre el consumo de frutas y hortalizas en relación con su precio, los norteamericanos ingieren por término medio 1.03 raciones diarias de fruta, lo cual está por debajo del mínimo recomendado de 1.8; aún así, este mercado se ha destacado por tasas de crecimiento anual que oscilan entre el 15% y 20%.[17]

[16] Tomado de la pagina web: http://www.interletras.com/manualCCI/index.htm
[17] Tomado de la pagina Web: http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=16901

4. DIAGNÓSTICO Y ESTRATEGIAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

El capítulo cuatro, tiene como fin establecer las posibles estrategias y acciones que le permitan a los cultivadores de papaya de la región norte del Valle del Cauca, específicamente en los municipios de Zarzal, La Unión, Roldanillo y Toro, iniciar el proceso de exportación del producto, mediante el desarrollo de cultivos óptimos para la exportación, cumpliendo con las expectativas de rentabilidad esperadas.

4.1 DIAGNOSTICO DE LOS ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS ENCONTRADOS

4.1.1 En cuanto al producto. La variedad más utilizadas es la TAINUNG número 1 certificada Hibrido F – 1, originaria de Taiwán, siendo esta una planta vigora, de pulpa roja, fruta de 1.1 Kg en promedio, resistente a transporte y alta producción. La semilla tiene un porcentaje de 50% hembras y 50% hermafroditas. Viene en latas de 100 gramos con un porcentaje de germinación del 80%.[18]

Esta variedad por sus características ha tenido para los productores excelentes resultados, alcanzando productividades de 120 toneladas métricas por hectárea, siendo lo normal un promedio de 80 a 100 tn/ha, como ya se comento en el

[18] Plan Frutícola Nacional Valle del Cauca tierra de frutas, Santiago de Cali, Noviembre de 2006.

Capítulo 3. De igual forma esta variedad se ha exportado con aceptación en este mercado, aun sin tener un trato especial para exportación. Además las condiciones edáficas y climáticas de la región norte delimitada para el trabajo y que comprende los municipios de Zarzal, Toro, Roldanillo y La Unión, son óptimas para el desarrollo del cultivo.

4.1.2 En cuanto a la región. La región cuenta con la infraestructura vial y de servicios adecuados para la logística de exportación, haciendo viable el acceso a los cultivos y el desplazamiento de las cosechas a los sitios de almacenaje y embarque. Igualmente se tiene el potencial productivo necesario para poder enfrentar el reto de exportar, cumpliendo con las exigencias del mercado internacional gracias a sus condiciones edafoclimáticas y el respaldo de las investigaciones efectuadas por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) que han posibilitado la mejora de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Otro aspecto a destacar es la constitución de la Asociación de Productores y Comercializadores Hortofrutícolas de Colombia a finales del 2007 y 2008, con el fin de hacer frente a los problemas de mercado y comercialización de la papaya, bajo la dirección del doctor Camilo Echeverri Erk, persona de gran experiencia en el sector y con quien se pudo determinar la situación actual de los productores de papaya, aspecto fundamental para establecer los requerimientos del sector con miras a la exportación. Los principales aspectos de los productores son:

- Se cuenta con un producto que se ha vendido con éxito en los mercados locales.
- Hay la capacidad de producción para poder atender una porción del mercado de Estados Unidos, estableciéndose una zona conformada por los municipios de Zarzal, Toro, La Unión y Roldanillo, quien con una área aproximada, destinada al cultivo de la papaya de 1.155 hectáreas, con una producción en promedio de 115.500 toneladas, de las cuales se presupuesta un 30% para destinar a la exportación
- La papaya se está comercializando además en otras zonas como en los mercados de Bogotá.
- El doctor Echeverri, Director Ejecutivo de APROCOL, tiene experiencia en otros idiomas como el inglés para poder negociar e intercambiar ideas que ayuden el plan exportador.
- Cuentan con las condiciones técnicas y de producción para tener un producto tipo exportación, pero que no es suficiente para asumir los compromisos del mercado de Estados Unidos
- Desconocimiento de normas en cuanto a envase, embalaje, etiquetado, regulaciones de comercio exterior, estándares de calidad y condiciones del mercado de Estados Unidos.
- Falta de capacitación de personal idóneo y con experiencia en exportaciones.
- Inexperiencia en el mercadeo y publicidad promocional, por ejemplo catálogos, folletos y sitios web.

- Falta la adaptación de un plan de negocios frutícola de exportación para la papaya, donde se puedan establecer los costos, estudios de mercado, visitas en terreno, envío de muestras, desarrollo publicitario y desarrollo del sitio web.
- Las exportaciones de manera directa han sido inexistentes por la complejidad del proceso.
- Carencia de objetivos y estrategias definidas para entrar al mercado exterior.
- Por las condiciones actuales de mercado, en los cuales se carece de alternativas de producción, se ocasiona una caída de los precios, por falta de control y regulación de los mismos, haciendo que el producto se comercialice en el mercado local, generando una sobreoferta del mismo.
- insolvencia económica para enfrentar resultados negativos en los procesos de comercio exterior.

Estos aspectos, son el resultado de un trabajo de campo llevado a cabo con la asesoría de la Asociación de Productores Colombianos (APROCOL), con el cual se descubrió un sector que ofrece ventajas y garantías mediante la implementación de unas estrategias efectivas que apunten a un crecimiento, tanto administrativo como de desarrollo del producto tipo exportación, para poder alcanzar un mercado como el de los Estados Unidos.

4.2 ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Las cinco estrategias que se formulan en este trabajo, buscan como objetivo fundamental el que la región escogida, desarrolle las capacidades, iniciando desde el cambio de actitudes de los productores, pasando por el fortalecimiento de la APROCOL como entidad que les permite al gremio operar en equipo y, por último, contribuyendo al desarrollo del producto, la papaya. Partiendo de este punto de vista las estrategias planteadas se plantean los aspectos actuales, las estrategias, los responsables y el tiempo para su implementación, como se muestra a continuación en la Tabla 11.

Tabla 11. Estrategias planteadas para exportar hacia Estados Unidos

ASPECTOS ACTUALES	ESTRATEGIA	RESPONSABLES	TIEMPO
Desconocimiento de normas en cuanto a envase, embalaje, etiquetado, regulaciones de comercio exterior, estándares de calidad y condiciones del mercado de Estados Unidos	Desarrollo de programas para la capacitación de los cultivadores en los requisitos necesarios para la exportación	Agremiaciones, asociaciones de productores	Seis meses
Falta de capacitación de personal idóneo y con experiencia en exportaciones	Crear una empresa que se especialice en las labores de tratamiento de irradiación o hidrotérmico, selección, embalaje y logística de exportación	Universidades con programas agrícolas, agremiaciones, asociaciones de productores	Permanente
Inexperiencia en el mercadeo y publicidad promocional, por ejemplo, catálogos, folletos y sitios web. Falta de elaboración de un plan de negocios frutícola de exportación para la papaya	Conformación de una sociedad de comercio internacional CI, crear un portafolio internacional que con ayuda de las asociaciones y agremiaciones convoquen ferias, encuentros y publicaciones de las frutas entre ellas la papaya para su exportación	Agencias de publicidad, Cámara de Comercio, ADICOMEX	Seis meses
		DIAN	Ocho meses
Las exportaciones de manera directa han sido inexistentes por la complejidad del proceso		ADICOMEX	
Por las condiciones actuales de mercado, donde al carecer de alternativas de producción, ocasiona una caída de precios, por falta de control y regulación de los mismos, haciendo que el producto se comercialice en el mercado local creando sobreoferta	Desarrollar un programa para recolección y construcción de la estadística de los cultivos de papaya en la zona norte del Valle del Cauca	Cámara de Comercio APROCOL	Permanente
Inexistencia de procesos en el manejo de cultivos y falta de conocimiento en el mismo, que ocasionan insolvencia económica para enfrentar resultados negativos en las cosechas.	Desarrollo de programas de reorganización de cultivos a través de APROCOL.	APROCOL	Permanente

Desarrollo de programas para la capacitación de cultivadores con los requisitos necesarios para la exportación. Los empresarios deben tomar conciencia y realizar cambios que les permitan tener una actitud emprendedora, consecuente a los retos y compromisos que se adquieren; deben tener la capacidad de visualizar los cambios del entorno, aprender de los errores, tener capacidad de asumir riesgos en el desarrollo del nuevo mercado, instruirse en cuanto al manejo de negociaciones, ser estrictos en el cumplimiento de las obligaciones que se adquieren (citas, tiempos de entrega, trámite de documentos, calidad del producto, precios, etc.). Para implementar esta estrategia se debe adelantar un estudio que permita establecer el nivel de cada uno, contando con la asesoría de personas expertas en el tema, buscando apoyo en las universidades, entre ellas, la Unidad Central del Valle (UCEVA), que está en capacidad de brindar este tipo capacitaciones y hacer el acompañamiento; igualmente se puede acudir a entidades como la Cámara de Comercio de Tuluá que es pionera en el desarrollo de estos programas en la zona centro del Valle.

Creación de una empresa que se especialice en las labores de tratamiento de irradiación, selección, embalaje y logística de exportación. Para el logro de eficiencia en el manejo de la papaya y poder garantizar un producto idóneo, debe hacerse un esfuerzo por parte de los cultivadores para crear una sociedad que desarrolle procesos logísticos como embalaje, transporte, almacenamiento, entre otros. Adicionalmente, esta sociedad debe hacer tratamiento de irradiación o

hidrotérmico aplicándolo al producto con fines de conservación y desinfección[19] el cual es fundamental para realizar el control de plagas. Para llevar a cabo este proceso se debe gestionar ayuda del gobierno aprovechando la reactivación del Plan Frutícola Nacional.

Conformación de una sociedad de Comercio Internacional (CI). Este tipo de empresas se encuentran bajo régimen especial, creado mediante la Ley 67 del 28 de diciembre de 1979, como un instrumento de apoyo a las exportaciones y que le permite exportar bienes o servicios libre de impuestos a las ventas IVA y/o de la Retención en la Fuente.

La creación de este tipo de sociedad le permitirá a los cultivadores contar con una empresa que se dedique a todos los procesos de exportación con la capacidad de hacer la respectiva inteligencia de mercados, garantizando el proceso desde la ubicación de los clientes hasta la terminación del proceso de exportación, con la capacidad de hacer un análisis de preinversión o prefactibilidad que le posibilite establecer la rentabilidad de la exportación y evaluar su costo de oportunidad frente a otros negocios, pudiendo garantizarse de esta forma el cumplimiento de los requisitos exigidos para el ingreso de la papaya a Estados Unidos, mencionados anteriormente, además de concederle:

[19] En México , Investigadores como Andrea Trejo Márquez, Académica de la facultad de Estudios Superiores (FES) Cuautitlán de la UNA, desarrollan protocolos para irradiar las frutas y hortalizas con rayos Gamma con longitudes muy cortas y gran poder de introducción tanto en productos congelados como empacados (Ecoticias.com /Red/Agencias, 20/10/2010)

- Conocimiento de las normas fitosanitarias, calidad y manejo de la papaya.
- Conocimiento de las barreras arancelarias y para arancelarias a las que será sometida la papaya.
- Establecer los canales de comercialización.
- Establecer los costos involucrados en el desarrollo de la operación.
- Determinar las ventajas que le ofrecen los acuerdos con Estados Unidos.
- Desarrollar las ventajas comparativas de la región frente a la competencia.
- Contar con la información sobre trámites internos y de destino.
- Garantizar un retorno adecuado de la inversión de los cultivadores.

Desarrollo de programas para recolección y construcción de la estadística de los cultivos de papaya en la zona norte del Valle del Cauca. Mediante el fortalecimiento de APROCOL se debe implementar un programa que permita recolectar y organizar toda la información referente a los cultivos de papaya en los municipios de Zarzal, La Unión, Toro y Roldanillo, para poder establecer: tecnología utilizada, prácticas culturales en el manejo de los cultivos, cantidad sembrada, productividad, comercialización, costos de cultivo, demanda actual y oferta efectiva.

Para lograr lo anterior buscando el menor costo posible se debe plantear la alianza con universidades de la zona que puedan adelantar estas investigaciones como parte de su labor académica.

Desarrollo de programas de reorganización de cultivos. A través de APROCOL se deben desarrollar programas que permitan que el cultivador cumpla con las exigencias en el manejo de cultivos destinados a la exportación, cuyas características no son iguales a las empleadas en el cultivo tradicional. Con esto se le permitiría a cada cultivador establecer la porción del área cultivada destinada al producto de exportación, garantizando:

- Que sea el producto requerido por el mercado de Estados Unidos, en cuanto a la presentación, color, tamaño, empaque, marca y garantía.

- Que cubra las necesidades requeridas por los clientes como precio, volúmenes requeridos, tiempos de entrega, servicio post venta.

- Que tenga capacidad de efectuar cambios en las cosechas para lograr mejoramiento en el producto y siembra de nuevas variedades.

5. REFERENTE TEÓRICO

Para el logro del objetivo planteado en el presente trabajo, se han tomado como base fundamental las teorías de la Administración estratégica, las cuales son determinantes cuando se trata de esbozar practicas que requieren modificar el futuro de las organizaciones, buscando su eficiencia tanto en su estructura como en su desarrollo en el mercado

La administración estratégica es la teoría que tiene como pilar principal la planeación, permitiendo el análisis de la información para llevar a cabo proyectos que definan el camino a seguir en una meta establecida. Según Ansoff (2009) conocido teórico de la Administración Estratégica "cuando un Administrador entiende el ambiente y reconoce que el ambiente está en constante cambio, entonces puede tomar las decisiones correctas liderando las organizaciones hacia el futuro"[20], se habla entonces, de ambientes, cambios, decisiones, palabras que se destacan en la caracterización de una estrategia de negocios.

Peter Drucker, en su libro Innovation and Entrepreneurship, sostiene que existen siete fuentes de oportunidad innovadora que deben seguir los que están interesados en iniciar un proyecto empresarial, las cuales se clasifican así: lo inesperado, incongruente, necesidad del proceso, estructura del mercado, la

[20] Administración Aprender y actuar. Management sistemático para pymes. Herrescher, rebori d`annunzio. 2009

demografía, percepción de la gente y nuevos conocimientos; áreas consideradas como las fuentes principales para iniciar la indagación de la información para su análisis y planteamiento estratégico tal como se ha realizado para este trabajo de grado.

La Administración de Riesgos tiene en cuenta tres aspectos para aminorar y controlar los peligros que enfrenta cualquier negocio o empresa, entre ellos el de evaluar, analizar y accionar sobre lo encontrado para establecer destrezas que ayuden a controlar los procesos[21]. Estas teorías o formas de administrar y planear son las metodologías utilizadas siguiendo los procesos, etapas o aspectos relevantes de cada una de ellas, teniendo en cuenta que la planeación y el análisis son los soportes principales en todos los referentes para llevar a cabo este tipo de trabajo.

Por último, se ha tratado de organizar una estrategia global, tomando como base el proceso de planeación estratégica planteada por Michael R. Czinkota e Ilkka A. Ronkainen, quienes proyectan la Figura 2 [22]

[21] Martínez,. Jesús G. Introducción al análisis de riesgos.. Editorial. Limusa S.A. México, 2002
[22]Czinkota, Michael R., y Ronkainen, Ilkka A. Marketing Internacional. Cengaje learning. 2008.

Figura 3. Formulación de la estrategia global

Fuente: Contribución de Robert M. Grant

Articulación de la teoría. Para el logro en el planteamiento correcto de las estrategias caso que se está tratando, en la Tabla 12, se plantea la articulación de las teorías de Administración y Planeación Estratégica, permitiendo esbozar el problema, en la búsqueda de solucionar y formular la estrategia o resolución del asunto, contribuyendo de esta forma a establecer los pasos metodológicos en el plan de acción desarrollado.

Tabla 12. Articulación de la Teoría

REFERENTE TEORICO	PROBLEMA	
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	Debilidades, oportunidades fortalezas y amenazas del negocio de la papaya como producto tipo exportación	Realizar el diagnóstico del negocio desde su caracterización hasta el análisis de los resultados para poner en marcha alternativas de fortalecimiento del sector.
ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS	La evaluación del sector identifica el desconocimiento del negocio exportador de la papaya por parte de los pequeños y medianos productores	Se analizan las incertidumbres, actividades que son de riesgo para el alcance del objetivo y se integra un plan de acción
PLANEACIACION ESTRATÉGICA	El mercado y la competencia de la papaya a nivel nacional no posee las herramientas estadísticas para planear el proceso exportador	Se selecciona la estrategia partiendo de la construcción de la información histórica y el comportamiento del producto y su área de influencia para sortear los ciclos productivos de la fruta, contando con diferenciación en características del producto y la ventajas comparativas
INNOVACIÓN	Falta de garantías en las condiciones fitosanitarias y de transporte, aspecto critico que dificulta la comercialización del producto.	Basados en la normatividad existente para el embalaje, el transporte y las condiciones fitosanitarias exigidas por el mercado de Estados Unidos, se necesita encontrar procesos que permitan el cumplimiento de estas exigencias, buscando los mejores costos y garantías.

6. CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada y habiendo explorado cada uno de los capítulos que la componen, se puede concluir:

- La papaya es un producto altamente exportable, siendo muy apetecido por sus propiedades nutricionales y múltiples usos industriales; considerando a Estados Unidos el mayor receptor de las importaciones a nivel mundial, permitiendo que muchos proveedores accedan a éste, puesto que es considerado altamente competitivo a pesar del cumplimento de las exigencias impuestas al producto y a la normatividad legal que rigen las exportaciones las cuales son acatadas por los cultivadores a través de un programa de reestructuración.

- La región norte del Valle del Cauca, se puede considerar como óptima para el cultivo de la papaya, gracias a sus propiedades edafoclimáticas, la infraestructura que se ha desarrollado en los últimos años en el Departamento del Valle, permitiéndole el acceso a los centros de producción y puertos de entrada y salida internacional, además de contar con el apoyo del gobierno nacional, que está plenamente interesado en el desarrollo de la actividad frutícola, como eje de crecimiento de la región, labor que se adelanta gracias a

la intervención del doctor Angelino Garzón, Vicepresidente de Colombia y quien empezó este programa desde el año 2004 cuando era Gobernador del Valle del Cauca. De lo anterior, se debe resaltar que existen debilidades fuertes como la inexperiencia de sus actores en los procesos de exportación, pero que son solucionables iniciando procesos de formación desde su base, hasta llegar a una estructura administrativa, que se maneje con carácter empresarial que permita obtener un producto exportable.

- Las estrategias planteadas deben estar encaminadas a crear una cultura exportadora, capaz de asumir los retos y riesgos de la internacionalización, fundando una organización con un perfil exportador, capaz de cumplir con las exigencias y normatividad del mercado de Estados Unidos, obteniendo un producto exportable, basado en las ventajas comparativas de las condiciones de cultivo, de las políticas actuales frente al mercado de ese país, desarrollando ventajas competitivas que logren que la papaya de la zona del norte del Valle del Cauca, sea atractiva para ese mercado, buscando cada vez más que los mecanismos aplicados a su producción den como resultado un artículo de excelente calidad.

7. RECOMENDACIONES

Finalmente, el grupo investigador hace una serie de recomendaciones que permiten a los productores del Norte del Valle del Cauca, participar en el mercado de Estados Unidos, buscando el desarrollo del sector:

- Aprovechar la coyuntura presentada en abril de 2010, en la cual Estados Unidos autorizó el ingreso, a este mercado, de la papaya producida en Colombia.

- Considerar el apoyo ofrecido por la Asociación de Productores Colombianos (APROCOL) en cuanto al proceso de recolección de estadística y datos históricos el cual será de gran ayuda para fijar los ciclos productivos y planear hacia el exterior la comercialización de la papaya

- Mejorar la competitividad, en tres factores básicos: reconocimiento internacional por calidad del producto, asociación de productores y reconversión tecnológica.

- Solicitar asistencia de las organizaciones dedicadas al comercio internacional para financiación y capacitación en estándares de calidad, manejo del producto, y normatividad aplicable para la exportación de la papaya.

BIBLIOGRAFÍA

Agricultura, I. I. (2006). *Representación del IICA en Nicaragua*. Recuperado el 2010, de Representación del IICA en Nicaragua: http://www.iica.inl.ni/GuíasTécnicas/cultivo papaya.pdf

Agropecuario, I. C. (s.f.). *Resoluciones Nacionales*. Recuperado el 2010, de Resoluciones Nacionales: http://www.ica.gov.co/Normatividad/Normas-nacionales/Resoluciones.aspx.

Cauca, G. d. (2006). *Plan Frutícola Nacional Valle del Cauca, Tierra de Frutas.* Cali.

Cauca, S. d. (Julio de 2010). *El mercado de los Estados Unidos abre las puertas a la papaya del Valle del Cauca*. Recuperado el 2010, de El mercado de los Estados Unidos abre las puertas a la papaya del Valle del Cauca: http://www..valledelcauca.gov.co/publicaciones.php?id=5807

Cauca, G.d. (s.f). Guía de Costos Agrícolas. Recuperado el 2010, de Guía de Costos Agrícolas: http://www.valledelcauca.gov.co/agricultura /publicaciones.php?id=966

Colombia, A. d. (2010). *Situación Actual de los productores y la Comercialización de la Papaya.*

Czinkota, M. y. (2008). *I.A. Marketing Internacional.* México: Grupo Art Graph S.A. de C.V.

Drucker, F. P. (2007). *Innovation and Entrepereurship.* Burlinton: Elsevier Ltda.

En Colombia se produce, pero no se consume fruta. (Agosto de 2008). Recuperado el 2010, de En Colombia se produce, pero no se consume fruta: http://www.vanguardia.com/historico/3252-en-colombia-se-produce-pero-no-se-consume-fruta

FAO, D. d. (s.f.). *Departamento Económico y social. Perspectivas a plazo medio de los productos básicos y agrícolas*. Recuperado el 2010, de Departamento Económico y social. Perspectivas a plazo medio de los productos básicos y agrícolas: http.//www.fao.org/docrep/007/y5143s/y5143s13.htm.

Ferreira Barreto, H. B., Marinho da Costa, E., & Murilo de Oliveira, D. (2010). Custos de Produção e Rentabilidade do Cultivo do mamäo formosa (Tainung Nº 1). *Revista Verde Agroecología e Desenvolvimento Sustentável* , 96-102.

Food, P. a. (s.f.). *What the Pesticides Residual Limits are on Food*. Recuperado el 2010, de What the Pesticides Residual Limits are on Food: http:/www.epa.gov/pesticides/food/viewtols.htm.

Fred, R. D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica.* México: Pearson Prentice Hall.

Fruta Conquista. (2009). Recuperado el 2010, de Fruta Conquista: http.//www.generación.com/magazine/411/fruta-fruta conquista

Herrescher, r. d. (2009). *Administración Aprender y Actuar.*

IICA, I. I. (2005-2006). *Dirección de Desarrollo de Agronegocios.* Miami.

Lexbasecolombia y Zuluaga Salazar, A. (agosto de 2010). *Colombia y los TLC Vigentes*. Recuperado el 2010, de Colombia y los TLC Vigentes: http://www.lexbase.com

M., C. d. (s.f.). *Departamento de Agricultura de los Estados Unidos*. Recuperado el 2010, de Departamento de Agricultura de los Estados Unidos: http.//www.ica.gov.co/cef/requisitos.htm.

Martínez, J. G. (2002). *Introducción al Análisis de Riesgos.* México: Limusa S.A.

Negociosgt., O. d. (s.f.). *Requerimientos de Entrada a los Estados Unidos*. Recuperado el 2010, de Requerimientos de Entrada a los Estados Unidos: http://www.negociosgt.com/main.php?id=14&show item1&id area=95.

Norte del Valle, próximo emporio frutícola. (s.f.). Recuperado el 2010, de Norte del Valle, próximo emporio frutícola: http://www.vanguardiavalledupar.com/2010/10/4/pri6.htm.

Papaya, C. d. (2005). Plan Rector del Sistema Nacional. *Diagnostico Inicial Base de Referencia Estructura Estrategica* , 1-146.

Planeación, D. N. (2007). *Agenda Interna para la Productividad y Competitividad.* Bogotá.

Portafolio.com.co. (s.f.). *Colombia podra Exportar Papaya a los Estados Unidos*. Recuperado el 2010, de Colombia podra Exportar Papaya a los Estados Unidos:

http://www.portafolio.com.co/negocios/comercioext/articulo-web-nota-interior portal-7689868

Rincón Tami, L. (mayo de 2010). *Fuentes de Información del Sector Comercio Exterior*. Recuperado el 2010, de Fuentes de Información del Sector Comercio Exterio: http://www.proexport.com.co

Rural, M. d. (2000). *Manual del Exportador de Frutas, Hortalizas y Tubérculos en Colombia*. Recuperado el 2010, de Manual del Exportador de Frutas, Hortalizas y Tubérculos en Colombia: http://www.interletras.com/manualCCI/index.htm.

Sagarpa, G.F. (2010).Servicio de Información Agropecuaria y Pesquera. Recuperado el 2010, de Servicio de Información Agropecuaria y Pesquera: http://www.siap.gob.mx/index.php?option=com_wrapperyview=wrapperyitemid=289

Sociedades de Comercialización Internacional. (s.f.). Recuperado el 2010, de Sociedades de Comercialización Internacional: http://www.gerencie.com/sociedades-de-comercialización-internacional-ci.html

Wikipedia. (s.f.). *Caracterizacion de los Municipios*. Recuperado el 2010, de Caracterizacion de los Municipios: http://ws.wikipedia.org/wiki/..

ANEXO A

NORMAS DE CALIDAD – RESUMEN DE LA NORMA CODEX ALIMENTARIUS 183-1993

Características mínimas:

- Enteras, con la forma característica de la variedad
- De aspecto fresco y consistencia firme.
- Sanas, libres de ataques de insectos, o enfermedades que impidan el consumo
- Limpias, exentas de olores, sabores o materias extrañas visibles
- Libres de magulladuras profundas, humedad exterior anormal
- Exentas de daños causados por bajas temperaturas
- Exentas de daños causados por parásitos
- Si las papayas tienen péndulo la longitud no será superior a un centímetro

La papaya se divide en 3 categorías siendo estas:

Extra: que es la más exigente en cuanto a las características del fruto, su calidad y la tolerancia para rechazos, ya que solo admiten el 5% por número o peso en incumplimiento.

Le siguen las Categorías 1 y 2, que aceptan un mayor grado de defectos y permiten una tolerancia del 10% por número o por peso de frutos.

CALIBRE		
CALIBRE	**PESO(G)**	**TOLERANCIAS**
A	200-700	Se tolera el 5% para la categoría extra y 10% para las restantes, en número o peso de papayas que se encuentren en un calibre inmediatamente superior o inferior al indicado.
B	700-1.300	
C	1.300-1.700	
D	1.700-2.300	
E	Mayores de 2.300	

NORMAS DE CALIDAD – RESUMEN DE LA NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 1270

Producto: Papaya proveniente de cualquier variedad de la especie Carica papaya S., para consumo fresco. El grado de desarrollo y el estado de las papayas debe permitir el transporte y manipulación de manera que lleguen satisfactoriamente al lugar de destino.

Requisitos mínimos de calidad:

- Papayas enteras, firmes, con la forma y color característicos de la variedad.
- Homogéneas en variedad y tamaño.
- Frescas, libres de cualquier olor, sabor, humedad o material extraño.
- Libres de daños, enfermedades, magulladuras cortes, cicatrices, insectos o cualquier daño ocasionados por estos.
- El péndulo deberá ser cortado a una longitud máxima de 1.5 cm.

Empaque rotulado:

- Las papayas deberán empacarse en empaques rígidos de madera, cartón, plástico o cualquier combinación de estos (no se permite el uso de guadua). La capacidad máxima de estos empaques será de 20 kg. Se recomienda el uso de relleno siempre que no exceda el 5% en peso de cada empaque. No se permite el uso de empaques flexibles
- Los empaques deberán brindar la suficiente aireación al producto, de manera que la separación entre los listones no sea mayor del 20% del diámetro de la papaya, y el ancho del listón sea inferior a 2.5 cm.

Plantea dos categorías:

Categoría 1, que es la más exigente en las características del fruto y su nivel de tolerancia en no cumplimento es del 1% por peso de papaya.

Categoría 2, que es menos exigente en las características del fruto y su nivel de tolerancia es más alto, siendo del 4% por peso de papaya.

CLASIFICACION DEL TAMAÑO DE ACUERDO CON LA MASA (PESO)	
TAMAÑO	**PESO EN GRAMOS**
Grande	3.001 o más
Mediano	1.501 – 3.000
Pequeño	500 – 1.500

PROCESO PARA LA ENTRADA DE FRUTAS A ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Medidas sanitarias y fitosanitarias para ingresar a los Estados Unidos de América:

Las exportaciones de frutas deben estar acompañadas por un certificado fitosanitario expedido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), donde se verifica que el embarque ha sido inspeccionado de acuerdo a los requerimientos fitosanitarios de Norte América, a través de este documento los agentes de aduana (PPQ), verifican:

- Identificación del tipo de planta o producto de plantas.
- Identificación de área en donde el producto ha sido tratado en el país de origen y considerar el tratamiento.
- Determinar si los requerimientos de entrada se han llenado (estación de cosecha y requisitos de aduana).
- Confirmar que las plantas y/o productos de plantas llenan los requisitos de certificación.
- Determinar la muestra para inspección directa.
- Verificar que el producto este aprobado para entrar a los Estados Unidos de América.
- Permiso de entrada a los Estados Unidos. El permiso de entrada de frutas es emitido por USDA-APHIS-PPQ, se define como permiso PPQ forma 597; permiso escrito que se utiliza para solicitar la entrada de las frutas, este es solicitado por el importador en los Estados Unidos.
- (www.aphis.usda.gov/ppq/manuals). Todo embarque de frutas es revisado en la aduana para determinar la ausencia de plagas o enfermedades.
- Plaguicidas y otros contaminantes. De acuerdo con las normas establecidas por la FDA, los productores de frutas deben utilizar solamente químicos registrados para determinado producto o grupo de productos indicados y utilizarlos de acuerdo a las instrucciones en el envase, igualmente la FDA verifica si los productos cumplen con las normas sobre residuos de plaguicidas, fungicidas y herbicidas (www.fda.gov).
- Regulaciones sobre embalaje y etiquetado. Los materiales utilizados para el embalaje deben ser nuevos, sanitariamente aptos, técnicamente adecuados,

homogéneos y resistentes a la manipulación y transporte. Igualmente, la rotulación y etiquetado deben indicar el nombre de la empresa, fecha de embalaje, razón social del exportador, nombre del productor, origen del producto y lugar donde fue embalado.

- Normas sobre categoría y calidad. Los productos no deben presentar síntomas de enfermedades: decoloración, lesiones o irregularidades de la piel. Satisfacer los requisitos relativos a tamaño, categoría y maduración. Deben cumplir con las mismas normas aplicadas a los productos de los Estados Unidos.

- Ley Bioterrorismo: También conocida como ley sobre "Seguridad en Salud Pública, Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo", busca prevenir la contaminación de alimentos, productos animales, vegetales y medicamentos. Todas las empresas extranjeras que manufacturan, procesan, empacan o almacenan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos, en este caso frutas, deben registrarse bajo la jurisdicción de la FDA. Toda la información del registro se debe suministrar en el idioma inglés y llenar el formulario 3537.

ANEXO B
PASOS REQUERIDOS PARA EXPORTAR

Documentos que debe entregar el productor:

1. Registros ante el Ministerio de Salud, sobre los productos a exportar.
2. Registros ante el Ministerio de comercio exterior para la obtención de certificado de origen.
3. Factura pro forma anticipada que indique las cantidades disponibles para exportación.

Documentos requeridos:

1. Factura pro forma indicando las cantidades a exportar, instrucciones de de giro y valores de la mercancía.
2. Cartas de responsabilidad ante la Aduana colombiana.
3. Cartas de responsabilidad ante la policía antinarcóticos de los puertos.
4. Carta de responsabilidad ante la Sociedad portuaria de Cartagena.
5. Carta de solicitud a la naviera para la entrega del contenedor con instrucciones de cargue.
6. Solicitud a la empresa de transporte para la recogida del contenedor, con traslado al sitio de cargue y para el transito a puerto de embarque.
7. Certificado de origen.
8. Factura comercial original y lista de empaque.
9. Conocimientos de embarque.

Proceso de una exportación:

10. Negociación del cliente con el productor colombiano.
11. Firma del contrato con el productor, la C.I. y el cliente.
12. Entrega de la factura proforma a la C.I., para solicitar al cliente el giro por el 50% o por el 100% según el acuerdo de pago.
13. Recepción del dinero en las cuentas del banco de la C.I.
14. Elaboración de la declaración de cambio y los documentos soportes de la operación cambiaria de giro.
15. Monetización del dinero con el banco y autorización para depósito en las cuentas.
16. Pago al productor Colombiano según acuerdo.
17. Entrega por el productor de un recibo de constancia de pago.
18. Entrega de la mercancía en planta.
19. Solicitud de la naviera para recogida del contenedor.
20. Solicitud a la empresa de transporte para recogida del contenedor en patios de la naviera.
21. Traslado del contenedor a la planta para recogida de la mercancía.
22. Transito de la mercancía a puerto.

23. Autorización de embarque previa a la llegada de la mercancía.
24. Descargue del contenedor en sitio de inspección.
25. Inspección de antinarcóticos.
26. Inspección de la aduana colombiana.
27. Entrega del contenedor a la naviera y de los documentos aprobador por la aduana.
28. Zarpe de la motonave.
29. Legalización de la operación de giro con los documentos que se emiten con la exportación.