Seminario de Agro Negocios

maracuyá

PROFESOR:

Oscar Malca G.

omalca@up.edu.pe

INTEGRATES:

-Francisco Javier Galindo Basurto

-Marco Antonio Villavicencio Córtez

Abril 2000

INDICE

MARACUYA

1. Producto

1.1 Descripción del Producto

1.1.1 Métodos de Propagación

1.1.2 Métodos de Establecimiento y Manejo de Plantación

1.1.3 Producción y Cosecha

1.1.4 Proyección

1.1.5 Fruto de Maracuyá

1.1.6 Otras Partes de la Planta

1.1.7 Conservación, Valor Nutritivo y Bondades de la Maracuyá

2. Oferta Exportable

2.1 Producción Nacional Expresada en Cantidad y Valor por año según Variedades, Zonas de Cultivo, Superficie Sembrada, Estacionalidad, Rendimientos

2.2 Tendencia y Destino de la Oferta Nacional

2.3 Destino Actual de las Exportaciones e Importaciones Peruanas Expresados en Cantidad y Valor, Destino o Procedencia de las Exportaciones e Importaciones

3. Identificación de Posibles Mercados de Exportación

3.1 Producto Seleccionado: Jugo Concentrado de Maracuyá

3.1.1 Descripción del Producto

3.1.2 Condiciones de Transporte

3.1.3 Descripción y Uso del Producto

3.1.4 Normas de Seguridad En El Manejo

3.1.5 Vida Útil del Producto

3.1.6 Observaciones
3.1.7 Datos Estadísticos
3.2 Sistema Generalizado de Preferencias
3.3 Acumulación Andina y Bilateral
3.3.1 Estados Unidos
3.3.2 México
3.3.3 Chile
3.4 Análisis de las Exportaciones de otros países
3.4.1 La Oferta Ecuatoriana
3.4.2 Estados Unidos

4. Registro Sanitario

5. Procedimiento General del Despacho de Exportación

6. Competencia

7. Fuentes

Facultad: Administración y Contabilidad
Sección: Administración
Universidad del Pacífico

1. PRODUCTO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Es una planta leñosa perenne, voluble, de hábito trepador y de rápido desarrollo que puede alcanzar hasta 10 m de largo. Las hojas son simples, alternas, con estipulas y un zarcillo en la axila. Lámina subcoriácea profundamente trilobulada, de 518 cm de largo y 712 cm de ancho, márgenes aserrados; lóbulos de 24 cm de ancho con ápice agudo, acuminados o raramente obtusos; base de la hoja redondeada; palminervada, lisa, verde oscuro brillante en el haz, verde claro y menos brillante en el envés; nerviación prominente en ambas caras. Pecíolo curvo y acanalado de 25 cm de largo, está provisto de 2 glándulas en la inserción de la lámina. Flores bisexuales, grandes, de 58 cm de diámetro, con 3 brácteas foliáceas en la base, aromáticas y solitarias que nacen en las axilas de las hojas. Cáliz con 5 sépalos verdes externamente y blancas por dentro con manchas rosadas en la base; corola con S pétalos libres, de color blanco y manchas moradas basales. La corona formada por 25 verticilios circulares de apéndices; los externos filiformes, blancos a verdoso hacia el ápice y morados en la parte basal; y los internos, en forma de papilas de color morado. Estambres en número de 35 y un ovario súpero unilocular.

El fruto es una baya esférica, globosa u elipsoide que mide hasta 10 cm de diámetro y peso máximo de 190 g; epicarpo delgado, duro y de color verde, moteado finamente de blanco o amarillo limón; ligeramente áspero, por la aparición de pubescencia fina y corta en el estado de madurez. Mesocarpo verde. Endocarpo blanco. Numerosas semillas pequeñas, negras, planas, escudiformes, con numerosas protuberancias en la superficie y borde crenado, cubierta por un arilo muscilaginoso amarillo, de fuerte aroma y sabor acidulado.

DISTRIBUCION, ECOLOGIA Y SUELOS

Es una especie nativa de América tropical, probablemente originaria de la Amazonía brasileña. Su distribución es amplia en todos los países que integran la cuenca amazónica; en la región amazónica del Perú, se cultiva en pequeña escala a nivel de huerto familiar, en la selva alta y en la selva baja.

Los requerimientos ambientales para su cultivo comercial son: Temperatura promedio anual de 25ºC. Precipitación pluvial anual de 750 2 000 mm, distribuida uniformemente durante todo el año. Altitud variable desde 100 msnm hasta 1 500 msnm.
Desarrolla en terrenos no inundables y con buen drenaje. Exige suelos fértiles y profundos; de textura media, francos a franco arcillosos; Ligeramente ácidos y

dotados de abundante materia orgánica. No toleran períodos largos de encharcamiento. Se adaptan a ultisoles y oxisoles ácidos y pobres en nutrientes, corrigiendo acidez y manejando fertilización.

1.1.1 METODOS DE PROPAGACION

Propagación sexual

La propagación por semilla botánica, es el método comúnmente utilizado. Las semillas tienen prolongada viabilidad, de hasta 1 año.

Las semillas extraídas de frutos maduros, de plantas selectas, son lavadas hasta eliminar todo residuo del arilo y luego secadas baio sol intenso durante 1 hora.

En ambiente sombreado, se siembra a 1 cm de profundidad, en cajones de 1 x 1 x 0,2 m, conteniendo substrato mezclado de tierra negra, arena y materia orgánica descompuesta en la proporción de 1:1:1, previamente desinfectado con fungicida. La germinación es rápida, ocurre luego de 23 semanas de la siembra. Cuando las plántulas desarrollan dos hojas verdaderas, se repican directamente a bolsas plásticas negras de 2 kg. de capacidad, conteniendo el mismo substrato del almácigo. El trasplante al campo definitivo se realiza cuando las plantas alcanzan de 30 a 40 cm de altura.

Otra modalidad recomendable consiste en sembrar 34 semillas directamente en bolsas plásticas negras de 2 kg de capacidad, conteniendo el mismo substrato del almácigo y ralear cuando alcanzan 10 cm de altura, dejando 1 sola planta, que desarrollará hasta el tamaño adecuado para su trasplante al campo definitivo.

Propagación asexual

La propagación vegetativa es por estacas y por injerto.
En la propagación por estacas, se utilizan estacas semileñosas de 1,5 cm de diámetro y de 15 a 20 cm de largo, portando 3 o 4 nudos. El encarnizamiento es rápido en substrato de arena húmeda desinfectada con fungicida. El trasplante se realiza cuando la estaca desarrolla 1 o 2 brotes de 20 cm de largo.
La propagación por injerto se aplica en el maracuyá morado, utilizándose como patrón Passiflora edulis, Sims f. flavicarpa, para conferir resistencia a nemátodos y a enfermedades.

1.1.2 METODOS DE ESTABLECIMIENTO Y MANEJO DE PLANTACION

Monocultura

En plantaciones comerciales, la plantación es en espalderas, con postes muertos y ligados por dos líneas de alambre, espaciados un metro entre la primera línea y el nivel del suelo y 1 metro entre líneas de alambre.

Se recomiendan espaciamientos de 34,5 m entre hileras y de 4,56 m entre plantas. Las hileras orientadas nortesur, para una máxima exposición al sol. Los hoyos de plantación de 50 x 50 x 50 cm, conteniendo un substrato de tierra negra mezclado con 10 kg de abono orgánico descompuesto y 60 g de superfosfato triple en suelos ácidos.

El manejo del cultivo demanda poda de formación el primer año. A partir del segundo año, podas de limpieza sanitaria y podas de renovación anual cortando los brazos después de la cosecha para estimular brotes nuevos vigorosos. Los desyerbos deben ser oportunos.

La fertilización es en función del análisis del suelo. En suelos ácidos se recomienda aplicar a los 6 meses de la plantación 2 kg de gallina o 10 Kg. de estiércol de vacuno 150 g de superfosfato triple, 100 g de N y 100 g de K; repetir cada 6 meses.

Las aplicaciones de Mg, S y micronutrientes se hacen de acuerdo al análisis foliar. Las aplicaciones de los fertilizantes son superficiales y localizadas en circunferencia de 40 a 50 cm de diámetro alrededor de la planta.

La polinización en maracuyá es deficiente, sólo de 25 a 50% de las flores fructifican; se aconseja la polinización manual, que eleva hasta el 75% la cantidad de flores que producen frutos.

La protección del cultivo debe ser permanente. Las principales plagas, son las moscas de la fruta, Ceratitis capitata y Anastrepha spp; se controlan con trampas y productos fosforados; y culturalmente, colectando y enterrando los frutos afectados. Los ácaros de los géneros Brevipalpus y Hemitarsonemus se controlan con azufre mojable o clorobenzilato. Trips del género Selenothrips, se controlan con insecticidas de contacto. Las ninfas y adultos de los pulgones Mvzus persicae, trasmiten la virosis; se controla con Folidol al diez por mil. Las querezas del género Orthezia y otros, se controlan con aceite emulzionable o insecticidas

fosforados. En la selva Central, la virosis diezmó las plantaciones de maracuyá en Chanchamayo y Perené. La especie es resistente a nemátodos y enfermedades fungosas.

Se advierte máxima precaución en el control de plagas, que no afecte a los insectos benéficos polinizadores del maracuyá: abejorro o abeja carpintera (Xylocopa varipuncta), la abeja melífera (Apis mellifera) y la avispa negra (Palvstes sp.) Las pulverizaciones deben realizarse fuera de épocas de floración o cuando las flores están cerradas. La última aplicación debe ser hecha con mucha anticipación a la cosecha para evitar efectos residuales nocivos.

Agroforestería

El sistema radical del maracuyá es superficial y poco distribuido. Más del 50% de raíces se localiza en los primeros 30 cm del suelo y aproximadamente el 80% de éstos se distribuye a una distancia menor de 50 cm desde el tallo. Esta característica de la especie, favorece su manejo bajo sistemas agroforestales sucesionales, como un componente de aprovechamiento comercial temporal.

En agroforestería tradicional, de orientación comercial y con manejo de fertilización en oxisoles, maracuyá se asocia con cultivos y árboles diversificados, siendo los más comunes: arroz (Oryza sativa), frijol (Phaseolus sp), soya (Glycine sp), melón (Cucumis melo), melancia (Citrulus vulgaris), cacao (Theobroma cacao), feijó (Cordia goeldiana), charapilla (Dypterex odorata), shimbillo (Inga sp) y amasisa (Erythrina glauca).

En sistemas agroforestales comerciales de alta tecnología, maracuyá se asocia simultáneamente con Paullinia cupana y con Bactris gasipaes. Los resultados son excelentes.

1.1.3 PRODUCCION Y COSECHA

La fructificación se inicia, de 7 a 10 meses después de la plantación y la máxima producción, ocurre de 18 a 24 meses. El ciclo de vida productiva es de 68 años, no obstante la vida comercialmente útil se reduce de 3 a 4 años, período recomendado para la renovación del cultivo.

En condiciones óptimas de cultivo y manejo, el maracuyá puede producir hasta 70 kg/planta, equivalente a 40 t/ha/año. En la costa central, la producción varia de 8 a 25 t/ha/año.

Bajo sistemas agroforestales sucesionales, maracuyá asociado con guarana (Paullinia cupana) y pijuayo (Bactris gasipaes), en oxisoles manejados con fertilización, rindió producción de 17 t/ha/ año, y asociado maracuyá únicamente con guaraná, produjo 21,9 t/ha. Ambos rendimientos obtenidos en la región amazónica brasileña, superan al promedio nacional de Brasil de 810 t/ha/año (primer productor mundial de maracuyá) y al promedio obtenido en el continente asiático de 12,7 t/ha/año.

El fruto al estado de madurez fisiológica se desprende del fruto y cae al suelo. La cosecha es del suelo, debe recolectarse cada 34 días. La cosecha industrial es directa de la planta, de frutos con signos de madurez fisiológica, reconocidos por el cambio de coloración verdosa a amarillenta.

1.1.4 PROYECCION

El cultivo del maracuyá en la región amazónica peruana, tiene grandes posibilidades productivas.

Tiene ventajas adaptivas a la ecología y suelos de la región; el fruto y sus productos industriales, tienen demanda en los mercados locales regionales, nacionales y externos; el desarrollo agronómico significativo del cultivo en otros ambientes tropicales, puede contribuir al emprendimiento del desarrollo del cultivo en la región amazónica.

Las desventajas son: alta susceptibilidad al ataque de plagas, especialmente a la mosca de fruta, que aún no tiene control efectivo en la región; virosis no identificada que destruye las plantaciones; polinización deficiente; ausencia investigativa genética, agronómica y tecnológica de conservación y transformación del fruto.

El desarrollo del cultivo dependerá, de una mayor diseminación informativa sobre los atributos de la especie y la potencialidad comercial e industrial de sus frutos y derivados. Deberá priorizarse el acopio y difusión informativa tecnológica generada en otros lugares; adquisición de germoplasma de bancos genéticos especializados; adaptación bajo diferentes condiciones de suelos en la región, espaciamientos, fertilización y propagación vegetativa; mejoramiento genético para caracteres productivos, optimización de la polinización y resistencia a plagas y enfermedades; y desarrollo tecnológico de conservación y procesamiento del fruto en el nivel de campo. La promoción del cultivo demanda financiamiento para la investigación, créditos para la producción, incentivos para la industrialización y mercados para los productos elaborados.

- **Identificación:** Nombre comercial, técnico, Científico u otros como se le conozca en el Perú u otros países.

  Nombre comercial: Maracuyá o fruta de la pasión
  Nombre científico: Passiflora edulis Sims. f. flavicarpa
  Nombre comunes: Maracuyá (Perú, Colombia, Ecuador, Venezuela); parchita; maracujá, peroba (Brasil); passion flower, passion fruit (Inglés).
  Familia: PASSIFLORACEAE

- **Partida Arancelaria:** Sistema Armonizado (SH), NANDINA, u otra.

  Partida: *2009801910*
  CIIU: *1554 ó 3134*

- **Usos y aplicaciones del producto.**

1.1.5 FRUTO DE MARACUYA

El arilo del fruto maduro es comestible. Se consume directamente al estado natural diluido en agua. Domésticamente se utiliza en la preparación de licores, dulces, helados, salsas y refrescos.

En la industria se emplea en la elaboración de néctares enlatados, jaleas, mermeladas y jugo concentrado que es el principal producto de exportación. La cáscara es rica en pectina, sustancia básica en la elaboración de jaleas. Las semillas tienen alto contenido de aceite, carbohidratos y proteínas, aptas para alimentación animal. El aceite de la semilla es de color amarillo, semejante al aceite de algodón por su valor nutritivo y digestibilidad.

1.1.6 OTRAS PARTES DE LA PLANTA

Los residuos leñosos de las podas, tienen aptitud de uso como material combustible.

1.1.7 CONSERVACIÓN, VALOR NUTRITIVO Y BONDADES DE LA MARACUYÁ

El fruto es perecible, poco días después de su cosecha se deshidrata, pierde peso y calidad comercial como fruto.

El jugo del fruto que puede llegar a representar hasta el 41 % del fruto, tiene color amarillo oro por la presencia de carotenoides y un aroma característicos producido por una mezcla de 18 aceites volátiles. La composición del jugo es de bajo

contenido proteínico y relativamente alto en vitamina A y ácido ascórbico; el análisis químico del jugo es el siguiente:

Componentes	**100 ml de jugo**
Calorías	53,0 cal
Proteínas	0,67 g
Grasa	0,05 g
Carbohidrato	13,72 g
Fibra	0,17 g
Ceniza	0,49 g
Calcio	3,8 mg
Fósforo	24,60 mg
Hierro	0,36 mg
Vitamina A	2410,0 mg
Niacina	2,24 mg
Vitamina C	
(Acido ascórbico)	20,0 mg

El jugo de Maracuyá es una fuente de proteínas, minerales, carbohidratos y grasas. Una fruta de Maracuyá tiene un valor energético de 78 calorías, 2.4 gramos de hidratos de carbono, 5 mg de Calcio, 17 mg de Fósforo, 0.3 mg de Hierro, 684 mg de vitamina A activada, 0.1 mg de vitamina B2 (Rivoflavina), 2.24 mg. de Niacina y 20mg. de Vitamina C.

El Maracuyá se recomienda para:

- Bajar la presión arterial
- Como tranquilizante
- Como fuente de vitamina C

2. OFERTA EXPORTABLE

- Producción nacional expresada en cantidad y valor por año según variedades, zonas de cultivo, superficie sembrada, estacionalidad, Rendimientos etc.

- Tendencia y destino de la Oferta Nacional.

  Los principales destinos de las exportaciones de maracuyá son Países Bajos, Estados Unidos y Puerto Rico. Otros países con menor participación son Francia, México, Suecia y Chile.

Las exportaciones de productos nacionales, especialmente hortofrutículas, donde se incluye la maracuyá, hacia los diversos mercados extranjeros cada vez deben sortear numerosos obstáculos con relación a la calidad del producto ingresado, llámense controles de calidad, de color, de plaguicidas, de peso, de niveles de azúcar y otros. Mercados como el Norte Americano y los pertenecientes a la Unión Europea, son cada vez más rigurosos en cuanto a las características que deben cumplir los alimentos que se desean ingresar.

Pero no sólo se mide la calidad intrínseca de la fruta, sino también los procesos a los cuales es sometida y además las condiciones de higiene en las que se desenvuelven quienes están encargados de manipularla y procesarla. Debido a estas nuevas exigencias se hace imperiosa la búsqueda de tecnologías para aplicarlas en el procesamiento de las frutas de exportación, para que estas sean una de las garantías de calidad que distingan a las empresas nacionales, y así lograr poner la mayor cantidad de sus productos en los mercados internacionales, incluido el Norte Americano, que es otro de los que posee las más exigentes normas, sobre todo a lo referente a la higiene en la manipulación de estos. Y para lograr vender más es necesario aplicar lo mejor que ofrece la modernidad.

- Destino actual de las exportaciones e importaciones peruanas expresados en cantidad y valor, destino o procedencia de las exportaciones e importaciones s/ el caso.

3. IDENTIFICACIÓN DE POSIBLES MERCADOS DE EXPORTACIÓN

3.1 PRODUCTO SELECCIONADO: JUGO CONCENTRADO DE MARACUYA

3.1.1 Descripción del producto

:

- Producto 100% NATURAL, pastoso NO FERMENTADO, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de la maracuyá fresca, sana, madura y limpia, la pulpa para obtener el concentrado ha sido refinada en malla de 0.5 mm. Homogeneizada, desaireada, pasteurizada, concentrada, empacada higiénicamente para su conservación y congelada.
- Al concentrado se le reincorpora el 100% DEL AROMA NATURAL, extraído en el proceso de evaporación.
- LA PULPA NO CONTIENE PRESERVATIVOS
- LA PULPA NO CONTIENE AZUCAR

CARACTERISTICAS FISICOQUIMICAS	**ESPECIFICACION**
Brix mínimo	30
% Sólidos en suspensión a 15 Brix	24-40
% Acidez como Acido Cítrico	9 + 2
Ratio	1.3 - 2.8
Viscosidad (100 r.p.m. - SP3)	800 - 1.000 cps
pH	2.5 + 0.3
CARACTERISTICAS MICROBIOLOGICAS	**ESPECIFICACION**
Recuento de mesofilos máximo (U.F.C/g.)	200
Recuento de Hongos (U.F.C/g.)	<10
Recuento de levaduras máximo	100

(U.F.C/g.)	
NMP coliformes totales (100 ml)	<3
NMP coliformes fecales (100 ml)	<3
Recuento de bacterias acidolácticas (U.F.C/g.)	<10
Recuento de psicrofilos (U.F.C/g.)	<10
Recuento de termófilos esporulados (U.F.C/g.)	<10
CARACTERISTICAS ORGANOLEPTICAS	**ESPECIFICACION**
Sabor, color, aroma y apariencia	75% mínimo
DEFECTOS GENERALES	**ESPECIFICACION**
Sustancias Agro químicas	Ausencia
Fragmentos de insectos o cualquier animal	Ausencia
Tamaño máximo de partícula	0.5 mm

Tipo: Tambor metálico con producto empacado con doble bolsa de polietileno calibre 2.

Unidad: 220 Kg. Aproximadamente

3.1.2 Condiciones de transporte:

- Se transporta refrigerado.
- Las canecas permanecen completamente cerradas y presentan sello de seguridad.
- Se evita el transporte mezclado con sustancias que sean tóxicas, corrosivas o que impartan olores.

3.1.3 Descripción y uso del producto:

- Descripción : Líquido 100% natural, obtenido al extraer jugo de fruta de maracuyá fresca limpia y madura sin diluir, concentrar o fermentar
- Usos : Elaboración de néctares y refrescos.

3.1.4 Normas de seguridad en el manejo:

- Temperaturas de manejo: Se maneja Hasta la recepción del cliente a una temperatura mínima de -18°C.
- Las canecas deben ser destapadas únicamente para el muestreo en el momento de la recepción.
- La primera en entrar debe ser la primera en salir.

3.1.5 Vida útil del producto:

Herméticamente sellado y en condiciones de congelación: 2 años a -18°C.

3.1.6 Observaciones:

- Cada lote de 10 tambores debe tener una muestra de 300 g. empacado en bolsa estéril, para sus respectivos análisis
- El jugo ha sido refinado (malla 0.5 mm), homogeneizado, desaireado, pasteurizado, concentrado y congelado.
- Cada caneca se entrega a la planta claramente identificado de la siguiente manera: Fecha de producción, lote, Brix refractométrico, porcentaje de acidez (como ácido cítrico), peso bruto y neto, número de tambor, número del registro sanitario.
- El concentrado no contiene preservativos ni azúcar.
- Al concentrado se le reincorpora el 100% del aroma natural.

3.1.7 Datos Estadísticos:

PREFERENCIAS ARANCELARIAS:

UNION EUROPEA:

· Derechos Arancelarios Actualización: 1 de Junio de 2000 Envío num.: 113

Código Taric:	2009.80.32.00
Descripción:	Jugos de frutos de la pasión y guayabas.
Observaciones/ Inspecciones:	SANIM: Inspección sanitaria (importación)

ORÍGENES	DERECHOS	Nota
TER	21 % + 15 Eur.QN	
SPG	21 % + 15 Eur.QN	
CR, GT, HN, NI, PA, SV	0 % + 15 Eur.QN	
BO, CO, EC, PE, VE	0 % + 15 Eur.QN	
SPG-Pmd	0 % + 15 Eur.QN	

IVA:	*7%*	
Régimen de comercio:		
Importación:		L: Libre
Exportación:		L: Libre

El Perú está se encuentra afectado por el TER y el SPG (Sistema General de Preferencias). Para el primero, el exportador peruano debe pagar en derechos el 21% más 15 Euros por cada 100 kg de peso neto del volumen (15 Eur.QN), mientras que para el segundo sólo debe pagar los 15 Euros por cada 100 kg de peso neto del volumen (15 Eur.QN).

3.2 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

Las recomendaciones de la segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, que tuvo lugar en la India en 1968, fueron la base para que la Unión Europea y demás países desarrollados, en su política comercial hacia los países en desarrollo, decidieran aplicar el Sistema Generalizado de Preferencias.

Dentro de este marco, la Unión Europea aprobó en 1990 un Programa Especial que profundizó las preferencias, en beneficio de los países andinos, excepto Venezuela, consistente en una rebaja del 100% del gravamen aduanero para casi el 90% del universo arancelario comunitario, programa que entró en vigor el 1 de enero de 1991, por un período de cuatro años.

En vista de que el vencimiento del SGP y del Programa Especial o SGP andino estaba previsto para finales de 1994, el gobierno colombiano desarrolló una serie de acciones tendientes a obtener su prórroga por diez años más, acción que fue apoyada por el grupo andino en su conjunto.

Fue así como se consiguió que el Consejo de Ministros de la Unión Europea, aprobara, los Reglamentos del nuevo esquema del SGP el 20 de diciembre de 1994, para productos industriales y el 20 de junio de 1996 para productos agrícolas. En dichos Reglamentos se recoge el Programa Especial aplicado a la Comunidad Andina, con la inclusión de Venezuela.

En el año de 1998 se hizo una revisión del esquema, la cual estaba prevista en los Reglamentos anteriores. En dicha revisión los productos de exportación de la comunidad andina continuaron con los mismos beneficios que tenían anteriormente.

El nuevo Reglamento aprobado el 21 de diciembre de 1998, es le CE No. 2820/98 del Consejo, cuya aplicación se extiende hasta el año 2001, cuando será sometido nuevamente a una revisión.

Este Reglamento, para todos los países en desarrollo incluidos, excepto la Comunidad Andina, establece cuatro listas de productos teniendo en cuenta el grado de sensibilidad de los mismos en el mercado comunitario. para cada lista establece el derecho preferente aplicable, así: para los muy sensibles es igual al 85% del derecho aduanero común, para los sensibles del 70%, para los semisensibles del 35%, mientras que para los no sensibles se suspenden totalmente los derechos correspondientes.

El programa especial o SGP andino se establece en la Sección 4 artículo 7º del mismo Reglamento. Por el cual se suspende totalmente los derechos de aduana para los mismos productos incluidos en el programa vigente en 1998.

3.3 ACUMULACION ANDINA Y BILATERAL

Como parte de los criterios de origen, la Unión Europea otorgó en diciembre de 1992, la posibilidad de que los países andinos pudieran, en forma integrada, cumplir con las normas de origen.

El nuevo esquema comunitario del SGP, que entró en vigor el 1o. de enero de 1995, incluye el criterio de cúmulo del país otorgante, que permite la acumulación de origen entre empresas europeas y empresas de la Comunidad Andina. Este nuevo criterio propicia el desarrollo de procesos productivos integrados entre las dos regiones.

Grupos de productos para los cuales el SGP ANDINO mejoró sus condiciones de acceso:

- Café crudo o verde sin descafeinar
- Flores frescas
- Textiles y confecciones
- Pescados, crustáceos y moluscos
- Atún
- Cueros y sus manufacturas
- Tabaco
- Frutas frescas (excepto banano, fresas y limones)
- Preparados de frutas
- Jugo de maracuyá
- Preparados alimenticios diversos
- Calzado y sus partes componentes
- Palmitos preparados o conservados

3.3.1 Estados Unidos:

U.S. International Trade Commission -- 2000 Tariff Database

2000 Tariff and Most Recent Annual U.S. Import Information

HTS Number		20098060
Brief Description		Juice of any other single fruit, nesi, (including cherries and berries), concentrated or not concentrated
Customs value of recent U.S. imports for consumption		
Click for more detail on imports by source country or imports by tariff program or imports by U.S. Customs district of entry or imports by statistical suffix (HTS10)		1999 imports(thousand dollars)$73,948.3
Tariff Treatment		
Beginning Effective Date (most recent date any part of this HTS item's tariff treatment changed)		01/01/2000
Ending Effective Date (date any part of this HTS item is next scheduled for tariff treatment change)		Currently, no change scheduled.
1st Unit of Quantity (Q1)		Liters, Full-Strength Equivalent
2nd Unit of Quantity (Q2)		
2000 Normal Trade Relations (NTR) duty rate (formerly known as the Most Favored Nation (MFN) duty rate)	Duty calculation	(Specific rate) times (Q1)
	Ad Valorem (percent of value) component	0%
	Specific (per unit) component	$0.005
	Other duty component	$0

	Ad Valorem equivalent of all rate components(estimate based on 2000 NTR duty rates and 1999 imports)	0.5%
	Binding Status	Bound in World Trade Organization
"Column 2" (non-NTR) duty rate(Applies to imports from a small number of countries that do not enjoy NTR duty status)	Duty calculation	(Specific rate) times (Q1)
Ad Valorem (percent of value) component	0%	
Specific (per unit) component	$0.18	
Other duty component	$0	
Preferential (duty-free or reduced rate) tariff program applicability to this HTS item		
GSP (Generalized System of Preferences)	Status	Eligible: code "A"
Countries Excluded from GSP eligibility on this item		
Civil Aircraft Agreement Preference		Not eligible
Tariff concession on Dyes		Not eligible
CBI or CBERA (Caribbean Basin	Status	Eligible: code "E"
	Ad Valorem Rate	0%

Initiative) Preference	Specific Rate	$0
Israel FTA Preference		Eligible: code "IL"
APTA (Auto Product Agreement) Preference		Not eligible
ATPA (Andean Agreement) Preference	Status	Eligible: code "J"
	Ad Valorem Rate	0%
	Specific Rate	$0
Pharmaceutical Agreement Preference		Not eligible
NAFTA Canada Preference	Status	Eligible: code "CA"
NAFTA México Preference	Status	Eligible: code "MX"
	Ad Valorem Rate	0%
	Specific Rate	$0

3.3.2 México:

No nos da ninguna preferencia arancelaria.

3.3.3 Chile:

Nos da una preferencia arancelaria equivalente al 40% ad valorem.

- **DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ACTUALES:**

Ver archivo adjunto maracuya.htm

3.4 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS PAISES:

Maracuyá

3.4.1 La Oferta Ecuatoriana

Las condiciones climáticas y de suelo en el Ecuador son altamente propicias para el cultivo de maracuyá. Esta fruta está disponible durante todo el año, con dos picos de producción: el primero de abril a junio y el segundo en octubre.

La mayor superficie cultivada de maracuyá se encuentra localizada en la franja costera del país, que corresponde a las provincias de Esmeraldas, Manabí, Guayas, El Oro y Santo Domingo de los Colorados.

En los últimos años, Ecuador se ha convertido en el principal proveedor de jugo concentrado de maracuyá en el mundo. Así, en 1998, la exportación de concentrado de maracuyá alcanzó las 11.882 toneladas métricas.

Ventajas competitivas

La maracuyá, conocida también como fruta de la pasión, es una fruta rica en vitaminas y calorías. Se utiliza comúnmente para la preparación de jugos, mermeladas, licores, y helados. Adicionalmente, esta fruta se ha convertido en un importante ingrediente para elaborar postres, cócteles y caramelos.

En el Ecuador existen 6 plantas procesadoras de concentrado de maracuyá, las mismas que están dotadas de alta tecnología para cumplir con las exigencias del mercado externo. Su principal ventaja competitiva radica en ofrecer un producto a precios accesibles y con alto nivel de calidad.

Mercados

Los principales destinos de las exportaciones de concentrado de maracuyá son la Unión Europea (Holanda primordialmente) y Estados Unidos. Otros países con menor participación son Puerto Rico, República Dominicana, Japón, Colombia, Sudáfrica.

El concentrado de maracuyá para exportación es embalado en contenedores refrigerados a -18°C, lo cual permite mantener la calidad adecuada. La capacidad de los contenedores es de 120 tambores de 55 galones cada uno.

Evolución de las exportaciones de la maracuyá

AÑO	MT	000 US$
1990	903.00	941.00
1991	928.00	1,947.00
1992	2,903.00	6,875.00
1993	N/D	N/D
1994	442.00	341.00
1995	5,296.00	13,465.00
1996	8,008.00	22,690.00
1997	15,862.00	34,360.00
1998 *2	11,882.00	29,655.00
1999	19,671.00	38,476,920.00
TOTAL	65,895.00	38,587,194.00

Evolución de las exportaciones de concentrado de maracuyá

	1994	1995	1996	1997	1998 *3
Unión Europea	322	3.553	6.642	12.395	8.427
USA	48	1.188	972	2.391	1.431
Brasil	.	250	.	214	1.379

Notas:

*2 Fuente: Banco Central del Ecuador. Efectos de Fenómeno de El Niño.

*3 Fuente: Banco Central del Ecuador. Efectos de Fenómeno de El Niño.

4. MERCADO

ESTADOS UNIDOS

Aspectos Generales

Las exportaciones peruanas de Jugos de Maracuyá se dirigen principalmente hacia mercados de Holanda y Estados Unidos.

Estados Unidos representa el típico mercado atractivo para este producto, siendo el mayor mercado mundial de importación de jugos de fruta; se viene desarrollando desde hace algunos años los requerimientos de importación de pulpa y jugos tropicales. La aplicación de los derechos a la importación del mercado americano se rige por las listas de aranceles de los Estados Unidos. Estos pueden ser: Ad- Valorem, específicos y mixtos.

Se exige, por ser producto de origen de vegetal, el certificado sanitario. El acceso al mercado.

Estados Unidos esta situado en el norte de América, limitando por el norte con Canadá, por el sur con México y por el este y oeste con los océanos Pacífico y Atlántico.

Ocupa una superficie de 9´363,498.00 km2, de los cuales un tercio esta ocupado por grandes bosques y sólo el 40% es arable. Por la variedad de sus suelos, sus recursos naturales y sus diversos climas, pocos países pueden rivalizar con él.

Tiene una población de 250 millones de habitantes, de los cuales un 10% es hispana. Ocupa el quinto lugar en la población mundial. El idioma oficial es el inglés, sin embargo se hablen otros idiomas como el español, alemán, italiano, etc., y dialectos como el cherokee, sioux.

La estructura general del Estado está asentada en la división del poder público en tres órganos: Legislativo, Ejecutivo y Judicial, con una base ampliamente federal que reconoce a los Estados Federados, los condados y los municipios, la más amplia autonomía política y administrativa.

Para este proyecto se ha escogido como mercado objetivo al Estado de Florida, ciudad de Miami, condado de Dade principalmente porque cuenta con excelente

clima subtropical casi todo el año, ser el principal destino de los turistas de Estados Unidos (motivo por el que debe requerir de demanda para el producto a exportar), además de ser un centro mundial de comercio con buenos enlaces de telecomunicaciones, así como también excelentes enlaces aéreos, marítimos y terrestres.

ESTADO DE FLORIDA

Aspectos Geográficos y Demográficos

Ubicación : Sud este del país.
Extensión : 151,670 km2.
Capital : Tallahassee.
Ciudades Importantes : Fort Lauderdale, Jacksonville, Saint Petersburg, Tampa.
Población : 11´366,000 habitantes. De los cuales 1´800,000 le corresponde al condado de Dade. La población es urbana en un 90.9 % y su densidad poblacional de 210 habitantes por milla cuadrada.

Edad Poblacional

Hasta 19 años: 24%
De 20 a 44 años: 37%
De 45 a 64 años: 22%.
Más de 65 años: 17%.

Grupos Raciales

Blancos : 84%.
Negros : 13.8%
Hispanos: 8.8%.

Clima

El condado de Miami/Dade goza de un clima subtropical con más de 270 días de sol al año.
En cuánto a las condiciones climáticas se tiene las siguientes temperaturas diarias:

- Promedio en febrero: 67.8 °F.

- Promedio en agosto: 82.8 °F.

Aspectos Socio-Culturales

El condado de Dade es el centro económico más importante de la economía regional del sudeste de Florida, la calidad y estilo que ostenta se puede disfrutar todo el año.

Miami, comunidad comercial bancaria que además de tener uno de los mejores climas del continente, sin la contaminación y congestión de otros lugares, está llamada a convertirse en la próxima meca comercial y cultura.
Es una ciudad donde se realiza una labor más eficaz en publicidad de su imagen, calidad de vida junto con otros atractivos sociales y ventajas infraestructuras, convirtiéndose en uno de los más recientes centros internacionales de negocios del mundo.

Los sitios de vivienda y trabajo de Miami/Dade también experimentan mejoras y desarrollo. Sin duda Miami está en medio del auge de las propiedades residenciales, comerciales y de oficinas, lo que se refleja en la ola de impresionante desarrollo a través del condado. El auge incluye nuevos proyectos de condominio en el norte y en el distrito comercial de Miami, residencias en Miami Springs y en el sur de Miami, el fomento de nuevas áreas comerciales e industriales en Hialeah y en el oeste de Dade y la rehabilitación de Hoteles Art Decó en el sur de Miami Beach. En cuánto a la calidad de la educación, esta es una ocupación primordial de los negocios que se establecen en el área.

La confianza de la comunidad en sus escuelas públicas fue ratificada con la aprobación de la emisión local de bonos de mil millones de dólares, la mayor que se ha aprobado en la nación.

Los fondos se utilizarán para construir 49 escuelas nuevas y modernizar otras 260 restantes.
Igualmente importante, el condado de Dade también invierte en sus maestros. Miami tiene los maestros mejor pagados de la Florida.

Los negocios y la educación trabajan en estrecha colaboración en Miami, sea a través de la aprobación de los bonos de US$ 1,000 millones para la educación primaria y secundaria, la creación de programas de adiestramiento especializado en la Universidad Comunitaria Miami-Dade, la mayor universidad comunitaria del país.

Aspectos Económicos

El sudeste de la Florida tiene casi 4millones de habitantes con un ingreso personal de US$50 mil millones, representando 1/3 del total de la Florida. Miami es uno de los más recientes centros internacionales de negocios del mundo. Este emergente internacionalismo se refleja en la creciente concentración de bancos internacionales y corporaciones multinacionales en el área, así como el rápido crecimiento del comercio y el turismo mundial. Según una encuesta realizada por American Express, Miami es el principal punto de destino de turistas en Estados Unidos.

Para el año 2000, según algunos expertos, el comercio internacional puede representar el 40% de las ventas gravables netas del condado de Dade; más del doble de su nivel actual.

Finanzas.-

Miami es uno de los centros financieros más importantes de los EE.UU. Brickell Avenue, con sus más de 100 instituciones financieras, es la llamada "Wall Street del sur".

Los bancos Edge Act de Miami están a la cabeza de la nación en activos (8900 millones) y en número (32). Alrededor de 98 bancos extranjeros, que representan los principales países del mundo, tiene depósitos que exceden los 7,400 millones de dólares. Este auge también se manifiesta en el espectacular renacimiento del distrito comercial de Miami. Desde 1980 se han invertido más de US$ 5,000 millones en la construcción y remodelación de la espectacular silueta del distrito comercial de Miami y se han asignado más de US$ 3,000 millones para nuevas construcciones en los próximos años.

Las operaciones bancarias y financieras incluyen servicios bancarios, crediticios, corretajes de títulos valores y otros servicios que operan a través de más de 937 establecimientos y emplean a 32,900 personas.

El Condado de Dade ocupa el puesto N° 1 en total de depósitos en bancos comerciales, el N°3 en concentración de instituciones de ahorro y préstamo, N°1 en volúmenes totales de ahorro entre todas tales instituciones de La Florida y N°5 del país en concentración de bancos internacionales.

Mano de obra.-

En lo que respecta a la mano de obra, ésta aumenta en el Condado de Miami/Dade en forma constante y se halla disponible aprecios competitivos. Es la más grande dentro del Estado de la Florida. Representa el 15% del total del Estado.

Aproximadamente, el 60% de la masa laboral del Condado de Dade es clasificado como oficinista profesional, mientras que los puestos restantes son ocupados por obreros.

La industria de cuidados ornamentales es una de las más importantes del país. Emplea en forma directa a más de 25,000 personas en el Condado de Dade.

Turismo.-

El Turismo Nacional e Internacional ha sido tradicionalmente un arma fuerte en la economía de la Florida y el sector turismo en el Condado Miami/Dade continua desarrollando un sostenido crecimiento.

Cuando un turista visita un lugar, se produce un beneficio económico importante en dicha comunidad. El visitante tipo del Condado Miami/Dade se queda 7 días y gasta US$ 950 durante su estadía en mercaderías y servicios que incluyen alojamiento, transporte, comidas, recreación y otras compras.

Aspectos comerciales

Miami es una ciudad de gran categoría, con una variedad de actividades comerciales, una multiétnica población e infraestructura para negocios internacionales que no tiene parangón con el resto del mundo.

Principales Socios Comerciales.- (En millones de US$)

EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
Organizaciones	**Total**		
Venezuela	1,640	Japón	427
Colombia	766	Colombia	404
Brasil	710	Taiwan	390
Bahamas	585	Brasil	373
Rep. Dominicana	573	Rep.Dominicana	365

Oficinas de Comercio Exterior	17
Cámaras de Comercio Binacionales	17
Consulados	54

Servicios Comerciales Internacion
Transporte Acuático
Transporte Aéreo
Carga Aérea (líneas aéreas)
Fletadores/Agentes de Aduana
Instituciones Bancarias Internacio

Transporte

- Aeropuerto Internacional de Miami
- 2° lugar en los EE.UU. en tráfico internacional de pasajeros.
- 11avo. lugar en le mundo en servicios de pasajeros
- 2° lugar en los EE.UU. en tráfico de carga internacional.
- Vuelos directos a 12 ciudades europeas
- Vuelos directos a 78 ciudades de América del Sur.
- Un sistema computarizado conecta el Aeropuerto Internacional de Miami con el departamento de Aduanas de los EE.UU. permitiendo una rápida y efectiva tramitación.

Puerto de Miami

- Ocupa el primer lugar entre los puertos de cruceros en el mundo
- Puerto marítimo con servicios de contenedores, n°1 en la Florida y n°15 en el país, con un tráfico de más de 4.6 millones de toneladas al año.
- Seis grúas de caballete, dos de las cuáles son equipos de alta velocidad, No-panamax de "cuarta generación".
- 54 compañías con buena frecuencia de servicios, transportan carga a aproximadamente 250 puertos de todo el mundo.
- Un sistema de despacho aduanero computarizado que tramita la carga en aduanas.
- Reduce tarifas de transporte terrestre, mediante la provisión de servicio combinado, con transportadores de larga distancia.
- Muelles "roll on/roll off" para cargueros del Caribe y de Los Angeles.

Ferrocarriles.-

En el área del Condado De Miami/Dade operan dos importantes compañías de ferrocarriles (Florida East Coast Railway y CSX Transportation) con el servicio de pasajeros a cargo de Amtrak.
Se dispone de una extensa red con servicios de vagón plataforma y diversos negocios.

Transporte por camión

- La Florida fue uno de los pocos estados que reguló el transporte por camión, haciendo más competitivas las tarifas de transporte por barco.
- Miami y South Florida son importantes mercados de consumo: el movimiento de mercaderías hacia el norte es restringido: por lo tanto, las tarifas de transporte en esa dirección pueden llegar a ser un 25% más bajas que aquellas hacia al sur.
- Miami tiene un total de 37 líneas de camiones dentro y fuera del estado con terminales locales.
- En el Condado de Miami/Dade existe una red caminera de 5,640 millas.

Relaciones y Acuerdos Comerciales

El Condado de Miami/Dade tiene una estructura impositiva que incentiva el crecimiento comercial. La Florida ocupa el 4to. lugar entre aquellos con impuestos más bajos en todo el país de acuerdo con una investigación realizada por Gran Thornton Study.

Actuales y futuras negociaciones comerciales de Estados Unidos

Acuerdo	Socios negociadores	Autoridad de negociación
Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	53 países del hemisferio	Pudiera ser difícil de completar sin la extensión de la "vía rápida".
Negociaciones agrícolas	Miembros de la OMC.	La Administración pudiera buscar una extensión de la "vía rápida" para determinados temas.
Negociaciones del sector servicios	Miembros de la OMC	No se necesita acción legislativa para los acuerdos en los servicios de telecomunicaciones y financieros, porque la ley

		estadounidense ya cumple con las obligaciones contempladas en ambos.
Acuerdos Bilaterales de Inversión (ABI)	Se han concluido 42 ABI desde 1982, 10 de los cuales son con Países miembros del SELA (hay planes para suscribir más).	Son sometidos al Senado como acuerdos formales que requieren la aprobación de dos tercios de sus miembros; no requieren de leyes de ejecución.
Acuerdos de Información Tecnológica (I y II)	Negociados bajo los auspicios del APEC y la OMC; participan varios Países miembros del SELA.	El presidente tiene autoridad residual (de conformidad con la Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay) para negociar acuerdos arancelarios en algunos productos.
Libre Comercio en la Región de Asia Pacífico (APEC)	Chile, México y Perú son miembros del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico.	Probablemente requerirá de una extensión de la autoridad para negociar por la "vía rápida".
Negociaciones sectoriales de aranceles	Inicialmente negociadas en la APEC, luego se expandieron a la OMC; participan algunos Países miembros del SELA	La autoridad residual de la Ronda Uruguay cubre algunos de los sectores en negociación; otros requerirán de aprobación parlamentaria.
Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI)	Inicialmente en la OCDE, pudiera abrirse a otros países y/o ser incorporado a la OMC (México es el único País Miembro del SELA en la OCDE)	Se espera que sea presentado al Senado como un acuerdo formal (si las conversaciones alguna vez terminan); También pudiera ser necesario que el Congreso apruebe una legislación de

		ejecución por separado.
Ingresos a la OMC	Principalmente países de Asia y el Medio Oriente; todos los Países miembros del SELA han ingresado excepto Las Bahamas (Nótese, sin embargo, que todos estos países pueden hacer solicitudes a los países que piden el ingreso).	No se requiere de acción por parte del Congreso (excepto en los casos donde un país tenga negado el trato de Nación Más Favorecida-NMF).
Acuerdos de Reconocimiento Mutuo	Acuerdos bilaterales con la Unión Europea que contemplan el reconocimiento mutuo de estándares técnicos, resultados de pruebas, etc.	Se pueden instrumentar a través de procedimientos administrativos; el Congreso es consultado pero no se requiere de acción legislativa.
Asociación Económica Trasatlántica	Acuerdos bilaterales con la Unión Europea.	Pudiera estar limitada a asuntos que no requieran de la autoridad de la "vía rápida".
Acuerdos de NMF	Economías en transición (como Laos, Camboya y Vietnam).	Sujetos a aprobación parlamentaria según reglas similares a las de la "vía rápida" (esta autoridad es permanente).

Régimen Integral de Importaciones y Exportaciones.-

La política comercial de los EE.UU. está orientada a la reducción de las distorsiones y los obstáculos que afecten al comercio, tanto en el país como en el extranjero, con el objeto de posibilitar el libre juego de las fuerzas del mercado y la expansión comercial.

En general, la política de los EE.UU. tiende a la eliminación tanto en el país como en el extranjero, de las prácticas comerciales desleales, y de las medidas proteccionistas y de otras políticas causantes de distorsiones del mercado

El servicio de Aduanas de los EE.UU., organismo dependiente del Departamento del Tesoro, impone y recauda todos los derechos y cargas que gravan las mercancías importadas, hace cumplir las leyes relativas a las aduanas y materias afines, y administra ciertos tratados y leyes relativas a la navegación. Los productos importados en U.S.A. adeudan derechos de aduana o entran en franquicia según corresponda por su clasificación en el arancel armonizado.

Por razones de seguridad nacional, política exterior o escasez de ciertos productos nacionales, los Estados Unidos controlan la exportación de toda clase de productos y tecnologías mediante dos tipos de licencias de exportación: licencias generales y convalidadas. La primera se otorga a los exportadores, para cierta clase de productos sin necesidad de solicitud o documento especial. La segunda es una autorización específica otorgada por el gobierno para un producto, servicio o tecnología determinado.

CLIENTES POTENCIALES EN LA FLORIDA Y LOS ESTADOS UNIDOS.

En La Florida están establecidas diversas compañías productoras de jugos de frutas cuya característica principal es la calidad y naturalidad de su producto.

Estas compañías hacen uso de frutas frescas. Generalmente, son éstas quienes producen la fruta pues cuentan con vastas áreas de terreno en el estado. Sin embargo, algunos de sus productos requieren de la importación de los insumos. Algunas de estas compañías son:

- TROPICANA INTERNATIONAL
- TROPICAL PUNCH, INC.
- MINUTE MAID,CORP.

Es muy interesante también los requerimientos de jugos concentrados de frutas por las empresas productoras de golosinas.

Por ejemplo: MARS Inc., la más importante del país, produce caramelos, gomas, frunas, etc. de sabores tropicales que están dirigidos al publico en general y que tienen una inmensa demanda en todo el país. Estas empresas también serían posibles clientes de nuestra empresa.

Barreras arancelarias

Hace una generación, las relaciones comerciales estadounidenses con cada uno de los países miembros del SELA (aparte de Cuba) se realizaba con base en el tratamiento de nación más favorecida (NMF) *4 . Esto comenzó a cambiar en los años 70, cuando surgieron los primeros programas de comercio preferencial. Además del TLCAN, actualmente están vigentes tres programas de esta naturaleza:

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) ofrece la admisión exenta de derechos de aduana al mercado estadounidense a muchos de los productos exportados por sus países beneficiarios. Todos los países miembros del SELA, con la excepción de Cuba, México y Nicaragua, disfrutan de los beneficios del SGP, pero como asunto práctico este programa es más importante para aquellos países que no están incluidos en ninguno de los dos programas descritos a continuación (es decir, Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Venezuela).

El SGP actualmente está suspendido. Aunque se espera que el Congreso vuelva a autorizar el programa de manera retroactiva en algún momento de este año o en 1999, no hay garantías de que el programa funcionará a perpetuidad.

La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) cubre una gama mucho más amplia de productos que el SGP, pero está disponible para un número más reducido de países. Los países de Centroamérica y el Caribe (excepto Cuba) reciben los beneficios de este programa, que se ve reforzado por el trato preferencial establecido según el programa estadounidense de cuotas para el sector textil y del vestido. La ICC no tiene fecha de expiración.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA) es muy parecida a la ICC y cubre los mismos productos. Este es un programa de comercio unilateral, diseñado para promover el desarrollo económico en los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. *5

En el caso de frutas: maracuyá (para efectos del presente trabajo), ingresan en franquicia arancelaria amparado en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA) o Andean Trade Preference Act (ATPA), anteriormente mencionada.

Barreras no arancelarias

Estados Unidos impone diversas barreras no arancelarias a su mercado. Algunas de estas barreras son universalmente restrictivas, tales como las prohibiciones incondicionales a las importaciones de aquello que no cumplen con ciertos estándares. Esto no es necesariamente válido para las restricciones cuantitativas, tales como los cupos o las cuotas arancelarias. Dependiendo de la forma precisa en que se estructure y distribuya una restricción cuantitativa, ésta puede ser más restrictiva que un arancel o más beneficiosa que una preferencia arancelaria. En el caso de la quinua no existen cuotas para su exportación.
Otras barreras no arancelarias del mercado estadounidense
Aquí se encuentran las medidas sanitarias y fitosanitarias, las cuales están dirigidas a proteger la salud y la seguridad públicas mediante la restricción de importaciones que son potencialmente perjudiciales.

Los requisitos sanitarios y técnicos para ingresar los productos agrícolas al mercado son principalmente: el certificado fitosanitario y la rotulación de los envases, con toda la información del producto en idioma inglés; que son exigidos por la Ley Alimentaria de la Food and Drug Administration - FDA entidad americana encargada de regular el ingreso de productos alimenticios en EE.UU..
Si bien el mercado americano aún no exige el Certificado Orgánico como requisito para ingresar estos productos; determina sin embargo, mediante la Agencia para la Protección del Medio Ambiente (EPA), los niveles de tolerancia para los pesticidas específicos, los que en muchos casos se exige que sea nulo, básicamente para productos importados de Sudamérica y el Caribe.

Otras leyes que rigen en Estados Unidos

Leyes de alivio comercial

Las dos leyes estadounidenses de alivio comercial más importantes son las relativas a antidumping y a derechos compensatorios. La ley antidumping se basaba originalmente en el concepto económico clásico del dumping (es decir, la fijación intencional de precios predatorios con el fin de destruir a los competidores), pero ya no es necesario demostrar que un productor extranjero intentó sacar a sus competidores estadounidenses del negocio fijando precios sistemáticamente bajos. Un demandante simplemente necesita demostrarle al Departamento de Comercio que las importaciones fueron vendidas "por debajo de su justo valor" (lo que en inglés se conoce por las siglas LTFV, less than fair value) y también debe probarle a la Comisión Estadounidense de Comercio Internacional

(USITC) que estas importaciones causan o amenazan con causar perjuicios materiales a la industria estadounidense o retardar materialmente el establecimiento de una industria. Asimismo, la ley de derechos compensatorios apunta hacia las prácticas comerciales desleales de los gobiernos extranjeros. Utilizando procedimientos que son en gran medida idénticos a los de la ley antidumping, este estatuto contempla la imposición de sanciones de medidas compensatorias sobre productos que (a) se beneficien de subsidios ilegales y (b) causen o amenacen con causar perjuicios materiales a la industria estadounidense.

Leyes de reciprocidad

Las leyes de reciprocidad son aún más controvertidas que las leyes de alivio comercial, ya que pueden llevar a confrontaciones directas entre los gobiernos. El propósito de estas leyes es el de presionar al socio comercial para que cambie algún aspecto de su política económica, amenazando con tomar represalias en contra de aquellas medidas que de acuerdo con las autoridades estadounidenses violan los estándares legales.

En la normativa estadounidense existen numerosas leyes de este tipo. Entre ellas las principales son el grupo "301" de leyes comerciales.

Sanciones contra los países productores de narcóticos y puentes del narcotráfico

Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y los países miembros del SELA se ven más complicadas aún por una ley estadounidense que establece la "descertificación" de aquellos países que no cooperen completamente con los Estados Unidos en la lucha contra el narcotráfico.

Según se promulgó en 1987 y de acuerdo con las sucesivas enmiendas que se le han hecho, la ley estipula una gama de sanciones en contra de los países que sean designados así por la administración. En ella se establece que se niegue la mayor parte de la asistencia extranjera a aquellos países que sean descertificados y que los representantes estadounidenses ante las instituciones financieras multilaterales voten en contra de la concesión de préstamos a dichos países. La ley contempla opciones adicionales para el presidente, incluyendo la negativa de preferencias comerciales, la aplicación de derechos penales y la prohibición de ingreso a los Estados Unidos para las aerolíneas del país en cuestión. <>Colombia es el único país miembro del SELA que ha estado sometido a

sanciones en virtud de dicha ley. Los Estados Unidos le negaron la certificación a Colombia en 1996 y reiteraron esta decisión en 1997; aunque la levantaron en 1998. En varias oportunidades, Bolivia, Paraguay y Perú han sido puestos en la categoría intermedia de Estados a los cuales les fueron otorgadas exenciones "por motivos de interés nacional" de parte del presidente. Otros países en la región fueron clasificados en la categoría de "pleno cumplimiento", ya sea en la condición de países productores o de tránsito. Estos son: Bahamas, Belice, Brasil, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Haití, Jamaica, México, Panamá y Venezuela. Esta ley se basa en un punto de vista muy diferente al de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (LPCA). Mientras la ley de sanciones pretende obligar a los países a cooperar, la LPCA se basa en la esperanza de que éstos desistan del narcotráfico ofreciéndoles alternativas legítimas.

La Jerarquía de Preferencias en el Acceso al Mercado Estadounidense

Presentada en orden descendiente de tratamiento preferencial; los datos comerciales corresponden a las importaciones de 1997, según su valor aduanal, de un total de 870.700 millones de dólares.

Tipo	**Términos**	**Países miembros del SELA y otros países en este grupo**	**Importaciones de EE.UU. procedentes de este grupo**
Tratados de libre comercio	Total admisión exenta de derechos de aduana al mercado estadounidense	México (desde 1994), así como Israel (desde 1985) y Canadá (desde 1989)	30,0 por ciento del total mundial; 61,5 por ciento de los Países miembros del SELA
Preferencias comerciales especiales (ICC	Admisión exenta de derechos de aduana para la mayoría de los	Países de Centroamérica y el Caribe en virtud de la	3,0 por ciento del total mundial; 18,6 por ciento de

y LPCA)	bienes (excepto petróleo, productos de vestir y de cuero, etc.); tratamiento de cuotas preferenciales para los textiles de la Cuenca del Caribe	ICC (desde 1984 y en perpetuidad); Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú en virtud de la LPCA (desde 1992, termina en el año 2001)	los Países miembros del SELA
Sistema Generalizado de Preferencias	Admisión exenta de derechos de aduana para muchos bienes, pero varios están excluidos y las reglas permiten la eliminación de productos o países	Países del MERCOSUR, Chile y Venezuela están entre los 118 países en desarrollo y economías en transición de esta categoría	11,7 por ciento del total mundial; 19,8 por ciento de los Países miembros del SELA
Trato incondicional de Nación Más Favorecida (NMF)	Relaciones comerciales "normales", que también se conocen como trato permanente de NMF o no discriminatorio; los países se benefician de las reducciones arancelarias hechas desde 1934	Ningún país miembro del SELA está entre los 53 países de esta categoría (que incluye a Japón, la Unión Europea, la mayoría de los países OPEP y los países recién industrializados de Asia)	48,1 por ciento del total mundial
Trato condicional de NMF	El trato de NMF está sujeto a las condiciones de libre emigración contempladas en la ley	Ningún país Miembro del SELA está entre los 5 países de esta categoría (China y	7,2 por ciento del total mundial

	estadounidense	otros en transición)	
Negativa del trato de NMF	Sujetos a las tarifas establecidas por la Ley de Aranceles Smoot-Hawley de 1930	Afganistán, Laos y Vietnam (nominalmente incluye a Cuba y Corea del Norte)	0,05 por ciento del total mundial
Embargo comercial	Sujetos a embargos comerciales parciales o totales (algunos reciben nominalmente el trato NMF)	Cuba, así como también Irán, Irak, Libia y Corea del Norte	[Virtualmente ninguna]

Notas: Los porcentajes quizás no sumen 100 por ciento debido a que las cifras se redondearon.

Algunos países pueden incluirse en más de una categoría. Excepto aquellos países que están sujetos a embargos comerciales, un país se clasifica como "socio" y sus datos de importación se incluyen en la categoría que representa el tratamiento más favorable que recibe. Por ejemplo, casi todos los países de la ICC y la LPCA también reciben el tratamiento del SGP (Nicaragua es la única excepción) y todos ellos reciben el tratamiento incondicional de NMF, pero sus datos se reportan únicamente en el renglón "preferencias comerciales especiales".

Todas las importaciones provenientes de los países de una categoría se incluyen en esa categoría, indistintamente de si los productos realmente entran bajo los términos especiales de un programa comercial.

Fuente: Las clasificaciones fueron tomadas de la Nomenclatura Arancelaria Armonizada de los Estados Unidos (1998). Los datos comerciales fueron calculados según la información del Banco Nacional de Datos Comerciales del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Registro Sanitario

La obtención del Registro Sanitario del producto facultará la fabricación y comercialización de nuestro producto; por lo tanto, es necesario presentar a la Dirección de Salud Ambiental (DIGESA) una solicitud con carácter de Declaración Jurada en la cual se indicará:

- Nombre o razón social, domicilio, país y numero del Registro Unificado.
- Nombre y marca del producto.
- Resultados de los análisis físico-químicos y microbiológicos del Jugo de Maracuyá, procesados por un laboratorio acreditado en el Perú (Entre los posibles laboratorios a escoger se encuentran: CERPER, INASSA, SAT, SGS y La Molina Calidad Total Laboratorios).
- Relación de ingredientes y composición cuantitativa de los aditivos, identificando a estos últimos por su nombre genérico y su referencia numérica internacional.
- Condiciones de conservación y almacenamiento.
- Datos sobre el envase utilizado, considerando tipo y material.
- Periodo de vida útil del producto en condiciones normales de conservación y almacenamiento.
- Sistema de identificación del lote de producción.
- Las propiedades nutricionales del Jugo de Maracuyá.

El costo del trámite para la inscripción del Registro Sanitario es de 260 nuevos soles. Adicionalmente, se incurrirá en el costo de los análisis realizados por el laboratorio. Cabe resaltar que dicho registro tiene una vigencia de cinco años, contados a partir de la fecha en que se otorgue.

5. PROCEDIMENTO GENERAL DEL DESPACHO DE EXPORTACIÓN

- El Agente de Aduanas a cargo del proceso de exportación del producto debe tener a su disposición la factura comercial del producto (copia SUNAT), la copia del RUC de la empresa que exporta y la carta de autorización de exportación de la empresa al agente de aduanas.
- Con los datos arriba mencionados, el agente formula la orden de embarque que es el formato aplicable a las mercancías cuyos valores FOB sean superiores a los US$ 2,000.

- El Despachador de Aduanas transmitirá por vía electrónica a la Aduana de despacho la información contenida en la Orden de embarque de acuerdo a las instrucciones para el llenado en sus respectivas cartillas, utilizando la clave electrónica que le ha sido asignada, la misma que reemplaza a la firma manuscrita.
- El SIGAD validará los datos de la información transmitida por el Despachador de Aduana; de ser conforme genera automáticamente el número correspondiente a la orden de embarque. Caso contrario, se comunicará inmediatamente por el mismo medio para las correcciones pertinentes.
- La conformidad otorgada por el SIGAD mediante el número generado, es transmitida por el mismo medio hacia el despachador de aduana, quien procederá a imprimir la Orden de embarque para su presentación en zona primaria junto a la mercancía.
- El despachador de aduanas ingresará la mercancía a la zona primaria (zona adyacente a la Aduana, Terminal de Almacenamiento o Almacenes de la Compañía Aérea) conjuntamente con la orden de embarque debidamente numeradas, recabando como constancia del ingreso de la mercadería a dichos recintos, el sello de admitido o ingresado en los recuadros correspondientes del mencionado documento, consignando adicionalmente el almacenista la cantidad y peso de la mercancía recibida y otorgando su visación por la veracidad de la información que suscribe.
- Para efectos del reconocimiento físico aleatorio de las mercancías, el agente de aduana presentará la orden de embarque numerada ante el Area de Exportaciones de la respectiva intendencia de Aduana acompañadas de las autorizaciones de corresponder, con una antelación suficiente según el tipo de mercancía que permita el embarque sin contratiempos de resultar seleccionada a reconocimiento físico.
- El Especialista en Aduanas encargado de la recepción de los documentos verificará el cumplimiento del trámite de ingreso de la mercancía a zona primaria, con la revisión de la información que debe consignar el transportista, así como solicitará la presentación de las autorizaciones especiales de ser el caso.
- De resultar conforme, ingresa al SIGAD el número correspondiente a la Orden de Embarque para determinar de manera aleatoria la que será sometida a reconocimiento físico. El porcentaje de este reconocimiento estará fijado por el 5% del promedio mensual de Ordenes y Declaraciones numeradas, estableciéndose como mínimo, en caso este porcentaje no sea suficiente, 5 reconocimientos físicos seleccionados por día.
  La condición de físico o documentario se indicará mediante el refrendo de la Orden de Embarque.

- El Especialista en Aduanas, en el caso de mercancías no sujetas a reconocimiento físico, notificará y distribuirá la Orden de Embarque, debiendo dejar constancia de la entrega en el ejemplar que queda en su poder, de acuerdo a lo siguiente:
  Distribución de la Orden de Embarque:
  En el caso del que el trámite lo efectúe el Agente de Aduana:
  Original (celeste): Agente de Aduana
  1ra. Copia (rosada): Área de exportaciones
  En todos los casos:
  2da. Copia (verde): Terminal de almacenamiento
  3ra. Copia (naranja): Exportador
  4ta. Copia (amarilla): Área de Regímenes No Definitivos para el caso de reexportación de envases.
- El reconocimiento físico se efectuará en presencia del Exportador y/o Agente de Aduana y Representante del Almacén, debiendo presentar el Agente de Aduana el original de la factura comercial y de la Orden de embarque. El Especialista en Aduanas determinará aleatoriamente entre las mercancías seleccionadas aquellas que reconocerá físicamente. Inclusive en el caso de contenedores que transporten un mismo tipo de mercadería declarada, en los que no será necesaria la apertura de la totalidad de éstos. Se cumple con una o varias de las siguientes actuaciones: reconocer las mercancías comparándolo con lo declarado, extraer muestras para el análisis químico y extraer etiquetas que señalen las características del producto.
- Producto del reconocimiento pueden presentarse dos situaciones: a)Reconocimiento Físico sin incidencia
  Practicado el reconocimiento físico y de no haber incidencia, el Especialista en aduanas registra el resultado en el recuadro respectivo de la Orden de Embarque e ingresa la información correspondiente al SIGAD. b)Reconocimiento Físico con incidencia
- Culminado el reconocimiento físico se devuelve el original o primera copia de la Orden de Embarque efectuándose la distribución indicada en el numeral 10 de la presente sección, para la continuación del trámite.
- La responsabilidad del personal de Aduanas encargado de efectuar el reconocimiento físico culmina una vez efectuada dicha diligencia, quedando la mercancía bajo responsabilidad de los Terminales de Almacenamiento, Almacenes de las Cías. Aéreas o Exportadores para su respectivo traslado y embarque.
- Las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo máximo de 10 días útiles contados desde la fecha de numeración de la Orden de Embarque.

- Previo al embarque, los Oficiales de Aduana constatan el exterior de los embalajes y que los sellos y precintos de seguridad estén correctamente colocados, verificando que no hayan sido manipulados o alterados.
- Tratándose de mercancías no sujetas a reconocimiento físico y transportadas en containers, la Cía Transportista consignará los números y marcas que los identifiquen, señalando bajo responsabilidad la fecha y hora de dicho acto en el recuadro respectivo de la Orden de Embarque.
- Las exportaciones realizadas a través de Ordenes de Embarque serán regularizadas con la numeración de la Declaración Única de Exportación (DUE) por el Área de Exportaciones de la respectiva Intendencia de Aduana. Para este efecto, el Agente de aduana dispone de un plazo de 15 días útiles computados a partir de la fecha del último embarque.
- El Agente de Aduana transmite por vía electrónica a la Intendencia de Aduana de despacho la información contenida en el formato de la DUE.
- Recepcionada la información, el SIGAD validará los datos de exportación; de ser conforme generará automáticamente la numeración correspondiente.
- La conformidad de la SIGAD es transmitida electrónicamente hacia el Agente de Aduana quien procederá a imprimir la DUE. Para su presentación ante la Aduana de despacho.
- Las DUE aceptadas serán presentadas por el Agente de Aduana en el área de exportación en original y cuatro copias, con las constancias de lo efectivamente embarcado por el transportista y adjuntando otros documentos.
- El Especialista en Aduanas recibe los documentos antes mencionados y emite la Guía de Entrega de Documentos (GED). Una copia de este documento se le entregará al Agente de Aduanas.
- Luego, el especialista procede a digitar el número de la DUE verificando que la información registrada en el SIGAD corresponda con la información adjunta.
  La información de las mercancías solicitadas en la orden de embarque deberá ser la misma que la consignada en la factura comercial y en la DUE.
- Ante la conformidad de los datos, se procede a refrendar el documento con el número de D.U.E. asignado, distribuyendo los ejemplares de la Declaración Única de Exportación de la siguiente manera:
  Original: Agente de Aduana
  1ra. Copia: Aduana de Despacho
  2da. Copia: Banco Central de Reserva
  3ra. Copia: Exportador
  4ta. Copia: Area de regímenes no definitivos para el caso de reexportación de envases.

6. COMPETENCIA

En el mercado estadounidense no existe competencia dado que en ese país no se produce la fruta maracuyá. Por lo tanto la competencia viene del Perú y de otros países de la región entre los cuales destacan Brazil, Colombia y Ecuador.

Notas:

*4 Cabe destacar que en julio, el Presidente Clinton firmó una ley mediante la cual se sustituye el término "nación más favorecida" con la designación "relaciones comerciales normales" (RCN). El propósito de este cambio semántico es eliminar la connotación errónea de que NMF es una forma de trato preferencial.
*5 Ver Anexo III: La Jerarquía de Preferencias en el Acceso al Mercado Estadounidense.

7. BIBLIOGRAFIA

1. www.sice.oas.org
2. www.corpei.org
3. Prompex (ALADI, Europa): www.prompex.gob.pe
4. Net Taric www.taric.com
5. Ministerio de Comercio Exterior de Colombia.
6. www.caribbeanfruit.com
7. Net Taric www.taric.com
8. U.S. International Trade Commission -- 2000 Tariff Database www.dataweb.usitc.gov
9. www.ecuador-commerce.com
10. www.tarric.es
11. www.cbi.nl
12. www.ekeko.rcp.net.pe
13. Embajada Americana