

UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS

INGENIERIA DE EJECUCION EN COMERCIO INTERNACIONAL

TEMA: PRODUCCION, CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN DE BABACO

*Trabajo de titulación presentado en conformidad a los requisitos para
obtener el título de Ingeniero de Ejecución en Comercio Internacional*

Profesor Guía John Andrade

Elaborado por:

María de la Paz Iturralde

QUITO, junio del 2000

DEDICATORIA :

A Dios: eje de mi vida

A mis padres ejemplo eterno

A mis hermanos apoyo incondicional

AGRADECIMIENTOS:

Quiero agradecer a todas aquellas personas que me han apoyado en mi carrera estudiantil especialmente a aquellos que me han brindado su apoyo en este estudio. La empresa FIMA Hugo Luzuriaga, Karla Perez , John Andrade.

EL BABACO



Elaborado por:
María de la Paz Iturralde, Mayo del 2000

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	
INTRODUCCION	7
DEFINICION DE LA INVESTIGACION	10
1. CAPITULO I ANTECEDENTES	
1.1 Visión,	11
1.2 Misión	11
1.3 Objetivo General	12
1.4 Objetivos Específicos	12
2. CAPITULO II FASE AGRICOLA	
2.1 Producción	13
2.1.1 Origen	13
2.2 Botánica	14
2.2.1 Descripción Botánica	14
2.3 Condiciones Ambientales	16
2.3.1 Localización Geográfica	16
2.3.2 Temperatura y Altitud	17
2.3.3 Suelo	18
2.4 Propagación	19
2.5 Labores de cultivo	21
2.6 Riego	24
2.7 Podas	26
2.8 Manejo Sanitario	26
2.9 Uso y Manejo de pesticidas	27
2.10 Cosecha	28
2.11 Postcosecha	29
2.12 Rendimiento	30
2.13 Composición Bromatológica del Fruto del Babaco	31
3. CAPITULO III	
3.1 Mercado Interno	32
3.1.1 Generalidades	32
3.1.2 Organización	34
3.1.3 Trámites y requisitos de exportación	40
3.1.3.1 Trámite en Aduana y Embarque	41
3.1.3.1.1 Embarque	41
3.1.3.1.2 Aduana	41
3.1.3.2 Formas de Cobro	42
3.1.3.3 El Transporte de los Productos	42
3.1.4 Identificación de Mercados Potenciales	44
3.2 Mercado Externo	47
3.2.1 Mercado en los Estados Unidos	47
3.2.2 Indicadores de Mercado	50
3.2.3 El Entorno Demográfico (tabla 1- tabla2)	53
3.2.4 El Entorno Económico	55

3.2.5 El entorno Legal y Político	57
3.2.6 Exigencias Arancelarias	58
3.2.7 Consumidor	62
3.2.8 Fuerzas Competitivas	63
3.2.9 Grupos de Clientes	65
2.10 Competencia Directa	66
3.3 Situación del Sector	67

4. CAPITULO IV

4. ANALISIS FODA	
4.1 Fortalezas	68
4.2 Oportunidades	69
4.3 Debilidades	71
4.4 Amenazas	72
4.5 Análisis de Resultados Anteriores	72
4.6 Objetivos al Producir y Comercializar Babaco	74

5. CAPITULO V

5.1 Estrategias	76
5.1.1 Ventajas Comparativas y Competitivas	76
5.1.2 Posicionamiento	77
5.1.3 Estrategias Generales	79
5.1.3.1 Ciclo de Vida del Producto	79
5.1.3.2 Posicionamiento del Producto	80
5.1.3.3 Estrategias en la Demanda Primaria	81
5.1.4 Estrategia del Canal de Distribución	83
5.2 Estrategias Específicas 4ps	84
5.2.2 Precio	87
5.2.3 Plaza	90
5.2.4 Promoción	91
5.2.5 Promoción de Ventas	94

6. CAPITULO VI

6.1 ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio realizado se basa en datos actualizados al mes de Junio del año 2000, sobre producción y comercialización de Babaco hacia los Estados Unidos de América.

El objetivo general de este proyecto es analizar las opciones de exportación de babaco, especialmente hacia los EEUU gracias a que este mercado presenta oportunidades atractivas para el productor ecuatoriano. El Producto sobrepasa la calidad que exige el mercado para lograr de esta manera satisfacer las exigencias y expectativas de la población Americana.

De igual forma este estudio persigue conseguir la participación en mercados internacionales que contribuyan a la economía del país. *→ cuánto divisas genera?*

El babaco también conocido como papaya de montaña tiene altos beneficios nutricionales, proveniente de las especies *Carica stipulata* B. (toronche) y *C. pubescens* (chamburo), originario de los valles subtropicales del Ecuador. Su cultivo progresa bien en los valles interandinos del país, entre los 1500 a 2500 metros de altura, con temperaturas que oscilen entre los 14 y 20 grados centígrados y donde no exista una presencia fuerte de vientos y heladas.

Dentro de esta presentación teórica y práctica se ha logrado determinar que el cultivo, comercialización, promoción y exportación de babaco es un proyecto con grandes posibilidades de crecimiento gracias a su rentabilidad.

INTRODUCCIÓN

Tanto en el mercado nacional como internacional, se ha incrementado la demanda por nuevos productos agrícolas, esto ha permitido el desarrollo de algunos cultivos no tradicionales dentro de los que se encuentra el babaco . La apertura de mercados para las especies "exóticas" así como el buen precio que se paga por ellas, tanto en fruta fresca como semiprosesada, ha generado una situación de expectativa y competitividad para aquellos países donde la universidad genética y agro climática permita el progreso de éstas especies.

El babaco o Chamburo, (nombre científico *Cari Pentágona heib*), es una fruta " exótica" originaria de los valles templados de las zonas altas de Ecuador y Colombia, su cultivo progresa bien en dichos valles interandinos del país, entre los 1500 a 2500 metros de altura, con temperaturas que oscilan entre los 14 y 20 grados centígrados donde no exista una presencia fuerte de vientos y heladas.

Esta fruta crece de un arbusto pequeño con hojas de variadas formas triangulares. Sus atractivas flores tienen una forma acampanada con pétalos en tonalidades blancas y amarillas. El fruto es una baya sin

semilla, con canales y hombros pronunciados, que pesa entre 300g a 2.2kg dependiendo del tamaño. Su longitud alcanza hasta 38 cm y su diámetro 14 cm. Cuando la fruta está madura, la piel es amarilla intensa y la pulpa es de color crema amarillento. Por ser una fruta sin semilla y poseer cáscara delgada, el babaco presenta excelentes características para su consumo e industrialización.

La cáscara, que es suave y fina, también puede consumirse. Esta fruta exótica tiene una fragancia exquisita y su sabor es delicado y fresco, similar a la piña, fresa y naranja; es jugosa y levemente ácida. Se considera al babaco una fruta selecta y novedosa, dirigida a un nicho de mercado en que sus características de sabor, aroma y nutrición son altamente apreciadas.

El babaco se ha cultivado en el Ecuador desde hace más de 15 años y por su "alta rentabilidad" en pequeñas superficies, ha dado oportunidad de sustento a muchas familias. Por lo tanto se ha convertido en una fruta de consumo tradicional en la serranía del país.

Debido a las características de sabor, contenido nutricional, presencia, aroma, aplicación medicinal, y otras, esta fruta ha generado una mayor aceptación en el consumidor local y externo. Y en la actualidad se ha convertido en un cultivo con un gran potencial en el mercado nacional y de exportación para países como: Alemania, Francia, Italia, Holanda, Estados Unidos, Australia, Suecia, etc.

Se estima que la productividad de un cultivo de babaco está entre los 40.000 y 60.000 kilos/hectárea/año, por lo que es capaz de generar una alta rentabilidad.

Sin embargo, el productor de babaco enfrenta problemas relacionados con la escasez de plantas de buena calidad para establecer los huertos, un conjunto de complejas enfermedades, "ácaros y nematodos"¹ que afectan el desarrollo, y falta de conocimiento más profundo de las prácticas de manejo que el cultivo requiere.

Para el ámbito comercial su cultivo es muy reciente, sin embargo, gracias a su [calidad gustativa], sus bajos contenidos de azúcares y calorías, su alto contenido de vitaminas y minerales, y su sabor tan especial hacen que el babaco se convierta en deliciosos helados, yogurt, mermeladas y jaleas. Además, es un excelente complemento en platos de carnes con sabores combinados.

En Ecuador se obtienen diferentes subproductos, tales como pulpa, néctar, fruta cortada y deshidratada, etc. Ante las interesantes expectativas que

¹ Acaro: enfermedad que ataca al follaje, plantas y frutos; nematodos enfermedad que ataca a la raíz de la planta generando retraso en su crecimiento

ofrece la tierra ecuatoriana se hace necesario el realizar un proyecto de cultivo bajo invernadero, puesto que además de lograr una rentabilidad en un corto plazo, generar fruta de calidad apta para la exportación, permite explotar un sector de la economía que no ha sido aprovechado en su totalidad debido a la falta de información o quizá a la falta de capital necesario para llevarlo a cabo.

porqué?

DEFINICION DE LA INVESTIGACION:

La finalidad de la investigación es conocer la evolución que ha tenido el babaco a través de los años, y como se puede comercializar el mismo en el exterior. Los problemas que se han suscitado ya sea por restricciones fitosanitarias o falta de conocimiento del producto, así como la difusión de la sobreproducción presentada en el último año.

Además de concluir con los resultados que generará el conocimiento del producto a nivel internacional y los beneficios a nivel del país.

CAPITULO I

1.1 VISION

→ lo q' quiero alcanzar

10 años

El Ecuador requiere proyectos productivos y competitivos que permitan desarrollar nuestra economía, y es por medio del cultivo del babaco que se estará beneficiando a un mercado interno inicialmente, para luego enfocarnos al exterior, es así que la visión será:

Responsables de que este notariado

"Lograr incentivar la comercialización de babaco a nivel nacional e internacional logrando abarcar mercados especialmente Estados Unidos, y Europa, a través de las personas involucradas en la elaboración del proyecto y a la vez con la firme y ambiciosa decisión de mejorar continuamente todas las actividades para beneficio del país".

Muy general

males?

1.2 MISION

→ la razón de ser

producir -
Cultivo del babaco

Producir y comercializar, tanto nacional como internacionalmente, frutas tropicales no tradicionales con estándares internacionales de calidad, utilizando técnicas orgánicas de producción, que proporcionen al consumidor un alimento saludable y nutritivo.

→ No es sólo babaco?

1.3 OBJETIVO GENERAL

Analizar el comportamiento de las exportaciones de babaco y sus derivados y si estos pueden llegar a convertirse en nuevo rubro exportable que aporte divisas al país dentro del marco de las exportaciones agrícolas industrializadas no tradicionales.

1.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar la capacidad de producción e industrialización del babaco en el país como un factor que puede determinar la posibilidad de exportación de productos derivados ya industrializados y con valor agregado.
- Analizar las características del mercado internacional del babaco; así como las posibilidades de comercialización de esta fruta exótica producida en el Ecuador.
- Proporcionar mecanismos adecuados tales como calidad de la fruta, presentación, que permitan incrementar su comercialización nacional e internacional.

Actualmente es necesario realizar proyectos con niveles altos en: calidad, productividad y excelencia; para obtener resultados exitosos. Es por eso que luego de haber analizado el mercado, se ha llegado a la conclusión que podría existir una considerable demanda de babaco tanto en el país como en el exterior.

→ no será el final del proyecto

CAPITULO II

FASE AGRICOLA

2.1. PRODUCCION

2.1.1 ORIGEN

Es originaria de las zonas altas de Ecuador y Colombia, en forma natural, se encuentra desde hace varios decenios en los valles abrigados del callejón interandino y lugares secos de la costa.

El Babaco ha adquirido importancia en el Ecuador, debido a que su cultivo presenta ventajas comparativas en el mercado interno y perspectivas de exportación. Al momento existe mucho interés en el cultivo de babaco, por lo que es importante desarrollar tecnologías adecuadas de cultivo.

Este cultivo se introdujo a Italia en 1985, a Francia en 1987, en España hay plantaciones comerciales desde 1989, en los Estados Unidos existen cultivos del babaco bajo invernadero específicamente en California, en el Reino Unido en Guernsey, además de Israel y Nueva Zelanda.

“Es un híbrido natural proveniente de las especies *Carica stipulata* B. (toronche) y *C. pubescens*. (chamburo).”² Esta especie debe establecerse

² Noreña Jorge Mario; www.unalmed.edu.com

en zonas donde no exista una presencia fuerte de vientos y heladas ya que el manejo fitosanitario es al momento uno de los aspectos más importantes del cultivo de babaco.

Sus características agronómicas son: arbustiva, semiperenne, flores en forma continua y frutos en diferentes estados de desarrollo.

Las zonas ecológicas son: estepa espinosa y bosque seco Montando Bajo.

2.2 BOTÁNICA

- Su nombre científico es *Carica pentagona Heilb* y pertenece a la familia Caricaceae. Es una planta arbustiva de tallos semileñosos.
- Nombres Comunes: Babaco, Papaya De la Montaña
- Especie Relacionada: La papaya anaranjada (*Cariaxa goudotiana*) (monoica de la C.), la papaya (papaya de la C), el Toronchi (*pubescens* de la C), los híbridos de Chamburro de Babaco y el otro *Carica* spp.

2.2.1 Descripción botánica

“Planta arbustiva, cultivo semi-perenne; de tallo de más de 1.5 m de altura. Su sistema radical lo conforman raíces carnosas verticales de las cuales se desprenden raíces absorbentes muy superficiales. El tronco es

recto, cilíndrico, no leñoso, verde cuando joven para tornarse de tono castaño grisáceo en edad adulta.”³

Tiene hojas insertadas al tronco alternadamente, limbo lobulado con cinco a siete lóbulos; nervadura marcada, peciolo largo. Su verde cambia de tonalidades, según la fase de desarrollo.

Las flores aparecen de manera continua en las axilas de las hojas, femeninas de forma acampanada, solitarias, de pétalos blanco-amarillento-verdoso y sépalos verde-oscuros.

El fruto es una baya sin semilla, no necesita polinización para desarrollarse; es alargado de sección pentagonal; mediana de unos 20 cm de largo por 6 cm de diámetro, pesa de 300 a 1,200 g. En una misma planta pueden encontrarse frutos de diferentes tamaños. El número de frutos por planta varía, pues, los produce a medida que va creciendo; cada planta puede producir anualmente 25 a 30 frutos. La epidermis del fruto es verde cuando está en crecimiento y a la madurez es amarilla; la pulpa es de color crema, acuoso y con olor especial, sobre todo cuando está maduro.

³ Noreña Jorge Mario; www.unalmed.edu.com

Su sabor es similar al de la piña, la fresa y la naranja. El cultivo comienza a producir a los 10 o 12 meses, luego de la siembra, y se alarga hasta los 36 o más meses. Para invernadero comienza a producir luego de los 16 meses pero pueden producir 32 kg fruta /m² con una densidad de 0.8 plantas/m².

La planta de Babaco es una de las diferentes “papayas de montaña”, en realidad son muchos los cultivos similares, entre estas tenemos especies como:

- Carica stipulata (siglagon)
- C. monoica (papaya de monte)
- C. goutodiana (papalluelo), etc.

Todas son similares a la papaya tropical, y aparentemente son similares en cuanto a sus requerimientos de cultivo, lo que nos da un amplio rango de similitud entre ellas convirtiéndose en un posible potencial de combinación genética para especies subtropicales como C. papaya.

Variables Cuantitativas 2
2.3 CONDICIONES AMBIENTALES

2.3.1 Localización geográfica ✓

Las zonas de cultivos para este frutal en el Ecuador son:

✓ Imbabura (Atuntaqui, Perucho)

✓ En el callejón interandino Tumbaco, Quinche, Yaruquí, Tababela, Patate, Baños, Gualaceo, Santa Isabel

El INIAP en su granja experimental de La Pradera-Imbabura, está realizando diversos ensayos con esta especie al igual que la granja experimental Tumbaco (INIAP).

2.3.2 Temperatura y altitud ✓

La temperatura es un factor muy importante en el desarrollo de las plantas, pues esta ligada a todos los procesos como la fotosíntesis, respiración, transpiración, absorción de nutrimentos, etc...

Cada planta necesita una temperatura base “mínima”, una temperatura tope “máxima” y por ende una temperatura ideal para su desarrollo. Las zonas ecológicas en la que se desarrolla este cultivo es en un clima templado, seco y húmedo (pudiendo llegar al tropical), con una temperatura promedio anual que oscila entre los 14° a 27°C (15°-17° ideal). El promedio de precipitación se encuentra entre los 600 a 1500 mm; el rango de alturas para su siembra va de 800 a 2,600 m.s.n.m (1,500 a 2,500 m.s.n.m. ideal).

✓ Temp. influye la altura?

“El porcentaje de humedad requerido para el Babaco está alrededor del 80% y una luminosidad mínima de 4,5 horas por día. La precipitación oscila entre 500 a 1,500 mm, distribuidos adecuadamente durante todo el año.”⁴

2.3.3 Suelo ✓

Considerando que los frutales permanecen en el terreno un largo plazo, es importante conocer las características del suelo donde se hará la plantación para analizar la condición inicial.

El tipo de suelo ideal es el de textura franco o franca-arenosa-arcillosa, ricos en materia orgánica (3%); pero se adapta también fácilmente a suelos limosos o arenosos de fácil drenaje, con un ph que esté entre 5.8 a 8.2 (5.5 - 6.8 ideal). Se prefiere suelos profundos, y se debe tener un especial cuidado con el exceso de agua en el suelo para evitar pudriciones radiculares.

↳ Riesgo

⁴ Ing. David Trujillo, Gerente de la Asociación de Productores y Exportadores de

2.4 Propagación ✓

El Babaco se puede reproducir solamente por vía asexual o vegetativa, debido a que posee un fruto paternocárpico, es decir que no produce semilla.



2.4.1 Asexual o vegetativa

Se propaga a través de estacas en vivero, el trasplante se realiza cuando las plantas tienen de 30 a 40 cm de altura. El tiempo que generalmente se demora en alcanzar dicha altura es de 60 a 70 días luego de haber sido sembrada.

2.4.1.1 Por estacas ✓

Las estacas se pueden obtener de plantas maduras de mínimo unos dos años de producción, la longitud de las estacas debe estar entre los 25 a 30 cm y poseer un diámetro de unos 4 a 6 cm. Deben tener un corte superior

? en bisel para evitar el enpozamiento de agua por motivo de las lluvias y

? un corte basal transversal para tener una mayor superficie de enraizamiento. Se aconseja para luego de la realización de los cortes la aplicación de Rootone en dosis de 4 g/ en 20 lts. de agua, en la base de la estaca, para estimular la producción de raíces. Este material debe

permanecer durante 4 días bajo sombra tiempo en el cual eliminará el látex y cicatricen los cortes.

Una vez realizadas estas labores se desinfecta las estacas con un fungicida local sistémico para evitar enfermedades producidas por Ascomycetes y varios Basidiomycetes, como el Carbendazim (200 cm³), combinado con Hidróxido de cobre (200 g) los dos en 200 litros de agua. Por último procedemos a sembrar en el terreno o en estaquilleros, que tienen un sustrato que permita la aireación para evitar el exceso de humedad, se puede utilizar pomina. **El enraizamiento se logra a las 10 semanas.**

2.4.1.2 Por brotes tiernos

Es una forma de propagación que es muy utilizada a nivel de invernadero o en camas de enraizamiento protegido con plástico (semitransparente). El método consiste en extraer de plantas en crecimiento o producción brotes que tengan una longitud de 10 cm y un diámetro de unos 1.5 a 2.5 cm. Luego se procede a enraizar pero previamente se le corta la parte superior para estimular la brotación de las yemas. El lugar donde se coloca los nuevos brotes debe haber sido desinfectado con anterioridad con Hidróxido de cobre (200 g) y Carbendazim (200 cm³) en 200 litros de agua, y debe tener un porcentaje de humedad relativa de un 90% y 22°C. A la sexta o séptima semana los brotes están listos para ser transplantados a fundas plásticas. El sustrato de dichas fundas debe contener dos partes

de tierra negra y una de pomina, además de encontrarse adecuadamente desinfectado.

2.4.1.3 Por injerto

El portainjerto que usualmente se utiliza para éste método es el de la papayuela o chamburo (*Carica pubescens*) y el de toronche (*Carica stipulata*). El tipo de injerto más usual en estos casos es el de púa terminal o asa terminal, que consiste en decapitar el patrón a una altura de 10 a 15 cm, luego se realiza una hendidura diametral longitudinal donde se injerta al babaco con 2 o más yemas, por último se cubre con cinta plástica para favorecer la unión del patrón y evitar el ingreso de agentes nocivos al vegetal.

2.5 LABORES DE CULTIVO

2.5.1 Labores iniciales en el huerto

2.5.2 Preparación del terreno ✓

2.5.2.1 Arada.- Es una labor que tiene como función el roturar el suelo, generalmente va hasta una profundidad de 40 cm, para producir un adecuado desarrollo radical del Babaco. Se aprovecha esta labor para incorporar al suelo una abonadura de materia orgánica (60 ton/ha). La época óptima para realizar la arada es al final de la estación seca, que en Ecuador se da en los meses de agosto, septiembre y octubre.

2.5.2.2 Rastrada.- Se da esta labor con el fin de eliminar los grandes fragmentos de tierra, esto ayuda a facilitar las demás labores del cultivo, además evitar el empozamiento de agua que es un foco posible para el desarrollo de agentes patógenos. En esta labor también se nivela el terreno. En el caso de tener suelos con mucho exceso de humedad, como son los suelos arcillosos (pesados), se aconseja una subsolada a 75cm, siguiendo una cuadrícula de 2m x 2m considerada la dirección de las futuras hileras de producción.

2.5.3 Trazado del huerto

Para el babaco se aconseja terrenos planos o cuadrados la distancia de plantación normal es de 1.5m x 1.5m (4444 plantas por hectárea) o en algunos casos también puede ser de 1.2m x 1.5m (5500 plantas por hectárea), según la pendiente del terreno (pero en los casos de tener pendiente se aconseja el sistema de siembra de tres bolillo o en curvas de nivel); los hoyos deben prepararse con tres meses de anticipación, sobre todo para evitar los problemas de orden fitosanitario (también se puede preparar con un mes de anticipación y aplicar un desinfectante antes de la siembra con hidróxido de cobre 200g y carbendazin 200cm³ en 200 l de agua); y deben ser de 40cm x 40cm x 40cm. En el caso de utilizar maquinaria para las demás labores el tamaño del camino debe ser de 3.5m entre hileras de doble fila.

Una vez delineado el terreno se realizan agujeros de 60 cm de diámetro x 60 cm de profundidad, los mismos que deberán estar adecuadamente desinfectados al igual que el abono que se va a colocar, en el caso de que su procedencia sea orgánica (para majada de bovinos se sugiere descomponer mínimo por 30 días antes de aplicar en los hoyos).

2.5.4 Fertilización inicial

Es necesario aplicar materia orgánica antes de la siembra para mejorar las características químicas y físicas del suelo, éste abono debe mezclarse o ser incorporada con la arada o también se lo puede hacer en aplicación directa del abono al hoyo en una cantidad de 6 kg de abono orgánico por hoyo o en general de 60 ton/ha, cuando se incorpora con el arado.

2.5.5 Labores en el huerto

Se debe establecer un adecuado programa de monitoreo de plagas y enfermedades además de eliminar los brotes, dar un adecuado riego, evitando los encharcamientos que producen pudriciones y presencia de hongos. Se debe eliminar el material vegetal enfermo e incinerarlo a unos 800 m de la plantación. Cada seis meses se recomienda la aplicación de materia orgánica a la corona a unos 50 cm del tallo e incorporado al suelo con una azadilla, en dosis de 6 kg/planta. La materia orgánica debe estar bien descompuesta antes de ser aplicada a la planta.

2.5.5.1 Abonadura y fertilización

A los tres primeros meses se aplica alrededor de 50 g de nitrógeno/planta, luego a los seis meses se fertiliza con 80 g de nitrógeno, 150 g de fósforo y 100 g de potasio. Además a esta fecha se recomienda también aplicar magnesio en dosis de 50 g/planta. A los nueve meses no se aplica fósforo, sino únicamente nitrógeno (120 g/planta) y potasio en igual dosis que a los seis meses; en éste tiempo es importante aplicar además 50 g de magnesio. Al año se aplica 150 g de nitrógeno, fósforo y potasio, la cantidad de magnesio aumenta al doble (100 g/planta).

En el país existe una buena disponibilidad de ahorros orgánicos que pueden utilizarse en la producción florícola entre estos encontramos: estiércoles, residuos de cosecha, residuos de la agroindustria (harina, cáscaras, vainas, tusas, etc.), basura doméstica biodegradables, abonos verdes, abonos líquidos, humus de lombriz.

2.6 RIEGO

En regiones de poca lluvia, los riegos en la plantación de Babaco son esenciales, puesto que este cultivo es muy sensible a la sequía y para una producción óptima es necesario mantener un adecuado porcentaje de humedad en las plantas, basadas desde luego en las necesidades de la planta y condiciones ambientales.

El babaco necesita entre 500 a 1.500 mm de precipitación bien distribuidos alrededor de todo el año. En el caso de no poder ser abastecida esta necesidad, es conveniente complementar con labores de riego, desde luego esta labores estarán sujetas a las condiciones climáticas de la zona, el sistema de riego a aplicarse, el tipo de suelo y la cantidad de agua por semana de la que se disponga. En el caso de los suelos arcillosos debido a su buena capacidad de retención del agua los riegos se aconseja realizarlos cada 12 días. Para suelo arenosos (livianos) el intervalo de riego debe depender mucho de la estación en la que se encuentre, así por ejemplo, en la estación lluviosa el riego debe darse cada 8 días; mientras que la seca el riego debe ir cada 4 días, debido a su pobre retención de humedad.

Se debe tener especial cuidado en épocas denominadas “críticas” en la plantación del babaco:

- * Después de la plantación
- * Inicio de la floración
- * Inicio de la fructificación y durante el desarrollo y maduración de los frutos.

2.6.1 Drenaje.- Se da cuando la plantación está situada en un lugar en el que no se tiene una adecuada pendiente para correr el agua, en estos casos se traza zanjas. Estas zanjas, dependiendo del caso deben ser creadas cada 50 m. Deben ser en contra de la pendiente para evitar la erosión edáfica y en el caso de que la plantación sea en curvas de nivel, ésta, fuere a favor de la curva de nivel. Además se debe tratar de aporcar la tierra de los alrededores de la planta hacia el tallo para ayudar a los empozamientos.

2.7 PODAS

La planta de babaco se caracteriza por emitir nuevos brotes para obtener frutos de mayor tamaño, en el caso que se desee tener un mayor número de frutos por árbol pero de menor tamaño se deja un máximo de dos brotes. Una vez realizada la poda se aplica productos como el hidróxido de cobre en dosis de 200 g en 200 litros de agua.

2.8 MANEJO SANITARIO

La preparación de los hoyos donde irán las estacas enraizadas se realizará con tres meses de anticipación. Se debe seleccionar estacas libres de todo tipo de plagas y/o enfermedades y dar un adecuado manejo de todas las actividades posteriores a la plantación como son: riegos, fertilización,

control de malezas, poda, etc. acciones que darán como resultado la obtención de árboles fuertes y sanos.

El estado fitosanitario del huerto durante el ciclo de vida influye directamente sobre la producción; de ahí la importancia de conocer las diferentes enfermedades y plagas que con mayor frecuencia se presentan en el cultivo del babaco, y su respectivo control.

2.9 USO Y MANEJO DE PESTICIDAS ✓

El uso inadecuado de los productos fitosanitarios en el cultivo del babaco causan graves problemas tanto a la ecología (medio ambiente) como al cultivo en sí, razón por la cual es necesario tomar en cuenta las siguientes precauciones:

- ❖ Emplear adecuadamente las consideraciones del técnico y las dosis que vienen en cada etiqueta del producto

- ❖ Las aplicaciones deben realizarse en las primeras horas de la mañana o a las últimas del día, para evitar daños en insectos polinizantes, también se lo puede hacer en días nublados

❖ Cuando el huerto se encuentra en producción, las aplicaciones de los productos químicos se realizarán con un periodo no menor a los quince días antes de cada cosecha

❖ El adecuado uso de equipo (poncho plástico, guantes, lentes, botas de caucho, mascarilla, sombrero, etc.) cuando se están realizando labores de aplicación de pesticidas y sus estrictas medidas de precaución para evitar problemas de contaminación son fundamentales para una adecuada explotación del babaco.

2.10 COSECHA

La cosecha es continua luego del décimo al onceavo mes de la plantación del frutal. Para determinar el estado de madurez fisiológica que deben alcanzar los frutos para ser retirados de la planta se utiliza dos métodos que son:

- Determinación de la presión del fruto.- Para esto se utiliza un aparato para medir la presión (para nuestro caso no será un barómetro sino un presionómetro). Cuando el fruto ha alcanzado su madurez le corresponde una presión de 15 lb/cm², momento en el que el fruto debe ser cosechado.

✓ Este método es el más sencillo y económico y consiste simplemente en determinar el punto de cambio del color del fruto, es decir, cuando su tonalidad verde comienza a cambiar a un color amarillo.

Es importante saber que el fruto se debe cosechar con todo y pedúnculo para que su maduración sea más lenta y evitar ataque de hongos, que pueden ingresar por las cicatrices. Una vez cosechados los frutos es importante colocarlos en jabas de plásticos a cajas de madera que pueden ser de 50 cm x 30 cm x 25 cm, tratando de dejar espacios laterales que permitan la circulación del viento. Se debe tener especial cuidado en no dejar la fruta expuesta durante mucho tiempo al sol para evitar quemaduras que dan una mala presencia al fruto.

2.11 POSTCOSECHA

Los frutos alcanzan su estado de madurez comercial luego de 15 a 30 días de ser cosechados (al alcanzar su madurez fisiológica), pero para una mejor comercialización este proceso puede alterarse al colocar los frutos a una temperatura de 25 °C y proporcionarle un producto que ayuda a la maduración de los frutos como es el Etileno (ETH). En contraste, cuando se quiere retardar la salida del producto se puede colocar los frutos a la sombra con una temperatura de 15 °C, condiciones en las cuales el fruto

se retardará por 15 días. El momento que el fruto presenta un 75% de color amarillo se encuentra listo para el consumo humano.

2.12 RENDIMIENTO

De acuerdo a las diferentes técnicas propuestas anteriormente el babaco puede llegar a rendir en promedio alrededor de 200 a 250 ton/ha, durante el período de producción que es de dos a dos y medio años, y con una densidad de 5,500 plantas/ha (densidad de siembra 1.2 m x 1.5 m). Este porcentaje lo ubica como uno de los frutales con una alta tasa de retorno.

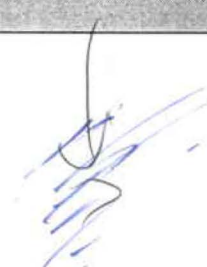
Dentro de invernadero se puede llegar a obtener un rendimiento de 320 ton/ha (32 kg de fruta/m²), con un total de 8,000 plantas por hectárea (0.8 plantas/m²) e inclusive se ha llegado a obtener 600 ton/ha con densidades de 0.6 a 1 planta/m², sistema en el que el peso del fruto llegó a ser muy alto.

→ sólo encuentro 1

→ Datos!

2.13 COMPOSICIÓN BROMATOLÓGICA DEL FRUTO DEL BABACO

ELEMENTOS Y SUSTANCIAS CANTIDAD EN MG/100 G DE FRUTA	
Sodio	1.3
Potasio	220
Calcio	12
Fósforo	17
Azufre	12
Riboflavina	0.03
Carotenos	0.09
Tiamina	0.02
Piridoxina	0.05
Ácido ascórbico	31
Calorías	8



CAPITULO III

MERCADO

3.1. MERCADO INTERNO

3.1.1. GENERALIDADES:

Ecuador, se caracteriza por tener un suelo rico en nutrientes y un clima benéfico para la producción de diversos cultivos. Gracias a estas características, nuestro país como pocos nos dan la oportunidad de realizar incursiones en la inversión para la producción agrícola.

En esta
siguiente.

en base a
servicios?

Ecuador al ser un país con poco desarrollo industrial, se debería enfocar en lograr la optima utilización de los recursos naturales. El desarrollo de la industria del agro se torna fundamental para lograr el crecimiento económico de nuestro país.

Gracias a las bondades naturales con las que cuenta todo el territorio nacional, durante los últimos años se ha notado un gran crecimiento de la industria del agro; por lo que podemos fácilmente llegar a la conclusión que el sector es muy atractivo para el desarrollo de la inversión.

↓ y el riesgo?
porque no vienen
las inversiones?

Los mercados internacionales saben de la calidad de nuestros productos, lo que garantiza su respectiva comercialización.

Como es de conocimiento de los ecuatorianos, el país tiene como principales productos de exportación al petróleo y al banano, dejando de lado otros productos que de igual o mejor forma nos dan la oportunidad de incrementar el comercio internacional. Los productos de exportación tradicionales se han convertido en el foco de atención del gobierno y demás organismos que fomentan la exportación. Esto ha dejado de lado otros productos no tradicionales que pueden ser altamente rentables para la economía del país. En este nuevo rubro encontramos al babaco que es un producto no tradicional originario de nuestro país. El babaco es una fruta relativamente nueva; tradicionalmente en el Ecuador se ha cultivado a nivel familiar y en los últimos años se han iniciado plantaciones con fines comerciales.

De acuerdo a las estadísticas obtenidas en el Ministerio de Agricultura y Ganadería. M.A.G.

¿cuáles cifras?

→ ~~compe~~
Ventajas competitivas)

3.1.2 Organización

PRINCIPALES ZONAS DE PRODUCCION DE BABACO EN LA SIERRA ECUATORIANA			
	SUPERFICIE COSECHADA ha.	PRODUCCION T.M.	RENDIMIENTO kg/ha
TOTAL REPUBLICA	96	575	5.990
SIERRA	96	575	5.990
PICHINCHA	12	78	6.500
COTOPAXI	5	36	7.200
TUNGURAHUA	65	406	6.246
CHIMBORAZO	9	55	6.111
LOJA	5	25	5.000

Fuente: M.A.G. Estadísticas y Sistemas

ECUADOR: SUPERFICIE SEMBRADA Y PRODUCCION DE BABACO

AÑOS	SUPERFICIE HA.	PRODUCCION	TRENDIMIENTO Kg-ha
1990	52	770	14807
1991	43	511	11887
1992	66	707	10890
1993	98	725	7330
1994	155	1059	6840
1995	55	377	6420
1996	63	419	6651
1997	75	632	8427
1998	106	639	6028
1999	96	575	5990

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería – Dirección General de Informática-Mayo 2000.

Ha 

Analizando este cuadro, se puede apreciar que en el año de 1990, aparecen los primeros registros de superficies sembradas con un valor de apenas 52 hectáreas. Pero para el año de 1994 la superficie sembrada aumenta a 155 hectáreas, es decir que la producción de babaco se triplica. Mientras que para el año de 1999 su producción decrece a 96 hectáreas.

→ ds

Las causas para este descenso se dan principalmente por los problemas económicos por los cuales atraviesa el país, por rumores de sobreproducción que se infunden en el sector del babaco por medio de la prensa y por las dificultades que se dan para la exportación de este producto en fresco.

↓ Cusiles

En el Ecuador la Provincia de Tungurahua constituye la zona productora de babaco más importante del país principalmente en los Cantones de Patate, Baños y Ambato; en los que se han desarrollado con éxito cultivos de frutas de clima templado. La producción de babaco en las Provincias de Cotopaxi y Pichincha es más reciente. La potencialidad de este mercado es importante, sobretodo tomando en cuenta las características del babaco, que se conserva adecuadamente durante períodos suficientemente largos como para permitir su distribución en esta región.

?
puede ser un
rumor?
caso de...
Muy mala
cifra!

La fruta está orientada tradicionalmente al consumo en fresco, sin embargo un volumen aceptable es procesado para poder ingresar a mercados más selectivos que prefieren los productos terminados tales como la pulpa de la fruta, mermeladas, jugos o conservas.

La industria conservera por su parte ha intensificado su interés por el babaco y a su vez; diversificó la oferta del babaco procesado. Además de la preparación tradicional de conservas en almíbar, mermeladas y jaleas, existe ahora la posibilidad de iniciar la producción de pulpa congelada para el mercado externo.

Otra asociación de productores de babaco es APROBAYA,⁵ la cual tiene actualmente 35 socios dedicados ya a la producción y venta de este producto. Esta asociación al momento se encuentra atravesando problemas para la exportación de la fruta en fresco ya que existen demasiadas trabas fitosanitarias impuestas por los países importadores que han frenado en un 90% las exportaciones obligando al sector a comercializar a precios bajos en el mercado local. Precios que en muchas ocasiones no cubren el costo de producción. Por lo que han tomado como alternativa para la exportación procesar el producto como extracto o pulpa.

mucho
consisten!

⁵ Entrevista Ing Patricio Bermeo, Gerente encargado de APROBAYA, junio de 2000

3.1.2.1 Obtención de **fracciones de almíbar**: la fruta seleccionada se lava por inmersión y luego por aspersión, se corta en rodajas de dos cm de espesor, se pela en forma natural y se pela en cinco fracciones se obtiene un rendimiento del 57% de fracciones, 6% de semillas y 37% de cáscaras, bases y puntas; el proceso de envasado es el común para este tipo de productos.

→ no es proporción

3.1.2.2 Obtención de **pulpa preservada por congelación**: Se pela el fruto en forma natural, se desmenuza, se elimina la fibra, se envasa en recipientes adecuados y se introduce en cámaras de congelación a temperaturas de 18°C, se obtiene un rendimiento del 18% del fruto pelado, 60% de pulpa refinada y 22% de cáscara.

3.1.2.3 Obtención de **néctar**: la pulpa se obtiene como lo indicó anteriormente, dosificando luego una parte de pulpa, una parte de agua y azúcar hasta tener 14 grados Briz y 0.2% de ácido cítrico, se homogeniza, se pasa por el desaireador y se calienta hasta la ebullición para luego sellarlo en latas.

3.1.2.4 **Fracciones endulsadas y deshidratadas**: Esta alternativa permitirá absorber gran parte de aquella producción de babaco fresco que, por no cumplir con los requisitos de calidad, tamaño o peso, no pueda ser exportada en fresco.

Esta fruta exótica podría ser introducida en el mercado mundial con un gran potencial dentro de los mercados que demandan

productos selectos y especiales, con excelentes características de nutrición y sabor, siempre y cuando exista un apoyo de organismos como la CORPEI y FEDEXPOR para promocionar de una forma agresiva todas sus características y beneficios.

Actualmente la CORPEI, FEDEXPOR, y todos estos organismos gubernamentales no apoyan a los productores de babaco como era lo esperado por los mismos. Las únicas expectativas de los productores se enfocan en cubrir los gastos realizados sin incurrir en pérdida económica. La utilidad por el momento pasa a segundo plano por lo que el negocio del cultivo y exportación de babaco se torna difícil.

La CORPEI ha creado un proyecto de ayuda para los exportadores que consiste en reembolsar el 50% de los gastos de exportación tales como: ferias para dar a conocer el producto, envío de muestras, creación de páginas web, entre otras. El objetivo de la CORPEI es incrementar la exportación del país. Sin embargo el proceso de selección de las empresas es demasiado largo y exigente, además que el exportador tiene que invertir el 100% en gastos de promoción, para después ser reembolsado en un 50%. Esto pasaría a ser una traba cuando no se cuenta con el capital suficiente y destinar fondos para un gasto promocional se hace difícil.

Según análisis otorgados por el Banco Central, el babaco es una fruta de reciente exportación, con un índice de crecimiento

¿Significa esto?
Que esperan
cuál del
sobre la
segunda de?
CORPEI?

No es
beneficiario

muy interesante. Los principales países de destino son Holanda, Alemania, Colombia, Italia, Suiza, EEUU y México. Siendo el Ecuador uno de los principales proveedores para estos mercados.

El babaco ecuatoriano tiene entrada libre de aranceles en Estados Unidos y la Comunidad Europea. Sin embargo existen demasiadas trabas fitosanitarias en estos países; lo que dificulta la exportación como fruta fresca. Se debe entonces realizar otro tipo de enfoque para tomar ventajas competitivas en el exigente mercado internacional. **El mercado se enfoca en su mayoría no en productos en fresco pero si en procesados o semiprocados.**

Alto ser



Con esta información ya sabe lo q' tiene q' hacer? plantear ese producto

Uno de los principales consumidores del mundo es Estados Unidos de América. Al ser uno de los países mas desarrollados del mundo y contar con una economía estable permite a su sociedad enfocarse en el consumo de bienes y servicios.

?
datos:
En nuestro país
C de 507 53 7
C u b i d I

Nuestro país no cuenta con el desarrollo industrial suficiente como para poder abastecer una gran demanda de productos procesados por lo que pasamos a ser los proveedores de la materia prima para esta clase de productos. La demanda de productos semiprocados es la que debe ser cubierta por nuestra oferta.

Me parece irrelevante

3.1.3 REQUISITOS Y TRAMITES PARA LA EXPORTACION:

Las formalidades que hay que cumplir, hace que muchas veces los potenciales exportadores se desanimen. Sin embargo en la práctica son necesarias para proteger tanto al exportador como al cliente.

En el Ecuador es necesario seguir con los siguientes trámites; para poder exportar:

- Registro de datos en las tarjetas de identificación proporcionadas por los bancos corresponsales autorizados por el Banco Central del Ecuador.(anexo 1)
- Personas Naturales: Cédula de ciudadanía (para exportadores por una sola vez).
- Sector público: código de catastro
- Personas Jurídicas: RUC (dirección, telefono, etc.); Afiliación a una de las cámaras de la producción.
- D. Factura comercial (anexo 2).
- Obtener el visto bueno del formulario único de exportación FUE en los bancos corresponsales del Banco Central; se presenta la declaración de exportación en el Departamento de Comercio Exterior del Banco corresponsal adjuntando la factura comercial numerada en original y 5 copias.

El Formulario Único de Exportación tiene duración indefinida, excepto cuando el producto que se exporta tiene restricciones de algún tipo (cupos, autorizaciones, o precios referenciales). En este caso el FUE tendrá una duración de quince días, y es válido para un solo embarque.(anexo3).

3.1.3.1 TRAMITE EN ADUANA Y EMBARQUE:

3.1.3.1.1 EMBARQUE:

- Debe presentarse el FUE, con visto bueno del banco corresponsal y cuatro copias de la factura comercial.
- Certificados fitosanitarios otorgado a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA-MAG). (anexo4)
- Certificado de origen otorgados por el MICIP.(anexo5)
- Certificado otorgado por el INEN en el caso de exportar babaco en conserva.

3.1.3.1.2 ADUANA:

- Registro y certificación de la recaudación aduanera en el FUE.
- Entrega de la mercadería en la aduana o autoridad portuaria.
- Aduana: recibo de tasas de pago por almacenamiento, carga, muellaje, etc.
- Entregar a la aduana cuatro copias del documento de embarque definitivo permitido por el transportista, en este caso la carguera que deberá contener el número del FUE.

Internacionalmente el babaco está catalogado como una fruta exótica. A partir de material vegetal ecuatoriano, países como Nueva Zelandia y Australia han iniciado cultivos comerciales con el objetivo de penetrar en el mercado europeo y japonés. Similar esfuerzo está efectuando Colombia y Kenia.

3.1.3.2 FORMAS DE COBRO:

Para productos perecibles, las formas más usuales de cobro son: giro bancario o cheque personal del comprador a favor del exportador.

Los dos procedimientos son costosos desde el punto de vista financiero y el período de pago no es menor de 30 días. Sin embargo, el exportador en común acuerdo con el comprador pueden identificar vías más ágiles y eficientes de cobro. El éxito de la gestión depende del tipo de relaciones entre los interlocutores y de la calidad del producto.

3.1.3.3 EL TRANSPORTE DE LOS PRODUCTOS

En la mayor parte de las ventas, el exportador debe ocuparse del envío de los productos y de contratar el transporte hasta el mercado de destino. Esto constituye un servicio para el comprador y permite controlar los riesgos potenciales de manejo del producto.

En consecuencia, el exportador tiene que recoger el medio de transporte que financieramente sea el más ventajoso y conocer exactamente las condiciones antes de comprometerse con los envíos. En promedio, el transporte representa del 6 al 10% del costo final del producto; lo que puede afectar enormemente la competitividad. Por lo tanto, el exportador tiene que interesarse en esta actividad y escoger por sí mismo el más apropiado.

El éxito depende de la cooperación y coordinación entre los productores y embarcadores, agentes transportistas, recibidores y distribuidores para que los embarques lleguen a su destino en buenas condiciones.

El manejo especial incluye, además de la cosecha cuidadosa, el embalaje correcto, el control de la temperatura, el intercambio de aire, el proceso de carga cuidadoso y adecuado y en el transporte que no tome mucho tiempo. En vista de que estos aspectos son independientes, las necesidades y requerimientos para el manejo y el embarque son diferentes.

Las dos razones principales por las cuales los productos agrícolas llegan en malas condiciones de mercado son: el tiempo de viaje es mayor que la vida del producto y la inadecuada refrigeración en el barco, contenedor, etc.

Se requiere una planificación oportuna por parte del exportador y de una verificación previa al embarque, del equipo de transporte para evitar que el producto llegue en malas condiciones a su destino.

La selección y horarios de los transportistas, la ruta más efectiva con relación a su costo, forma de envío marítimo o aéreo es una de las decisiones más críticas del exportador. Los factores que determinan la selección son: tiempo, el servicio, la flexibilidad y el costo.⁶

Los transportistas seleccionados deben estar en capacidad de evitar los peligros mencionados, como por ejemplo: un tiempo excesivo de viaje, una refrigeración inadecuada, durante el trayecto, etc.

3.1.4 Identificación de Mercados Potenciales:

La selección del agente comercial en el extranjero es una de las decisiones más importantes para la exportación .

Existen dos posibilidades :

- **Utilizar los organismos de distribución** establecidos en el país de destino.
- **Instalar su propia oficina de recepción** y de venta de los productos.

⁶ Guía del Agroexportador, PROEXANT Promoción de Exportaciones Agrícolas

Al no poder vender en el exterior directamente a los consumidores es necesario recurrir a los operadores locales, fórmula más económica para que las pequeñas y medianas empresas ingresen en los mercados extranjeros.

El factor más importante para seleccionar las alternativas de ventas indirectas, es identificar las necesidades y los requisitos del mercado y la habilidad del exportador para satisfacer esas necesidades y requisitos.

En base a criterios como: a) posibilidades de admisión del producto; b) conocimiento previo del producto en el mercado; c) posibilidades de transporte; d) tendencias de mercado hacia el consumo de frutas tropicales; y e) tamaño del mercado, se han identificado algunos países que constituyen mercados potenciales con interesantes perspectivas para la exportación de babaco fresco, algunos de los cuales son: Alemania, Francia, Austria, EEUU e Italia, además de Inglaterra y Japón. Con relación a Estados Unidos cabe puntualizar que se está considerando la implementación de algún proceso de esterilización, que permita el ingreso del producto a este país.

Los Estados Unidos son el primer mercado mundial de importación de frutas y concentrados. Es posible que los otros mercados, en particular Alemania, estén a la cabeza en el caso de algunas de las demás frutas tropicales.

→ datos
bii

Los Estados Unidos de Norteamérica cuentan con la economía mundial más grande y a su vez es la nación comercializadora más grande del mundo. La economía de los EEUU representó más del 40% de la capacidad mundial luego de la segunda guerra mundial, sin embargo ahora representa cerca del 22%. Este país cuenta con el 4% del total de la población mundial y se está acercando al 0% de crecimiento poblacional. Aproximadamente el 14% de su población vive por debajo de la línea de pobreza. El sector industrial es uno de los más productivos en el mundo. Este país es una república federal conformada por cincuenta estados y el distrito de Columbia. Su sistema político se basa en la división de poderes entre los estados y el gobierno federal. Entre los dos gobiernos el federal y el estatal existe una separación del poder entre tres ramas: Legislativa, Ejecutiva y Judicial.

El jefe ejecutivo a nivel federal es el Presidente de los Estados Unidos, cada estado tiene sus propias subdivisiones políticas y cada uno tiene su conjunto de leyes que gobiernan la conducta de negocios dentro de su jurisdicción. Por consiguiente no existe ninguna agencia o cuerpo gubernamental que determine todas las leyes y regulaciones aplicables a todos los negocios.

El gobierno de los Estados Unidos se adhiere a una política de libre comercio; creyendo en esto como la piedra angular para el crecimiento y desarrollo. Cuenta además con un sistema de publicidad

y distribución más sofisticados del mundo. No tienen aduanas internas, barreras para el comercio o controles para el intercambio comercial.

No se ha podido obtener cifras de totales de exportación mundiales. Este trabajo está en proceso y se ha solicitado información de varias fuentes. A pesar de ello el mercado hacia el cual se dirige el producto es los Estados Unidos de América.

la tarea no
consiste en
analizar?
Quié para méxico
definir esta
definición?
El tamaño de la
el E.U.

3.2 MERCADO EXTERNO

3.2.1 MERCADO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA:

Los Estados Unidos han iniciado un número de iniciativas comerciales multilaterales, bilaterales y regionales para disminuir las barreras en el intercambio de bienes, servicios e inversiones. El NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) es la iniciativa más conocida mundialmente (entre los Estados Unidos, Canada, y México)⁷. Se espera que este tratado sirva como modelo para la negociación de tratados de libre comercio con otros países de América Latina y eventualmente para un área americana de libre comercio. Las principales agencias gubernamentales que controlan las importaciones de ese país son el Departamento de Agricultura "USDA", el

⁷ GUIA DEL AGROEXPORTADOR, Corporación PROEXANT

Departamento de Drogas y Alimentos "FDA" y el Departamento de Comercio "USDC".

El USDA protege la agricultura de los Estados Unidos y al realizar la inspección de los productos, lo que desea es asegurarse que los mismos no ingresen con insectos no nativos y las plantas con enfermedades.

El proceso de inspección y tratamiento tiene como objetivo asegurarse que ningún insecto extranjero o enfermedad de plantas, entre los Estados Unidos e infeste la agricultura del país.

El proceso de inspección y tratamiento, se puede llevar a cabo en cualquier puerto de los Estados Unidos y es necesario reunir ciertas condiciones:

El producto debe ser inspeccionado y tratado bajo la supervisión del USDA.

El producto también puede requerir inspección o tratamiento en el país de origen, bajo la supervisión del USDA.

Los tratamientos requeridos son determinados específicamente de acuerdo al país de origen, la variedad del producto, puerto de entrada en los Estados Unidos y de los insectos o plagas que infectan el producto.

Este mercado se caracteriza por qué gracias a la estabilidad económica, la que se manifiesta en la estabilidad de precios control inflacionario, alto nivel de competencia, buena administración estatal y sectores productivos en crecimiento. Denotando así la capacidad de pago la cual facilita

enormemente las transacciones y dan seguridad a los exportadores foráneos. A su vez Estados Unidos cuenta con una ideal infraestructura comercial, puertos, vías férreas, auto rutas y almacenamiento.

Es un mercado que se distingue por un alto nivel de calidad de todos los productos importados el cual se ve favorecido por una competencia dinámica de muchos proveedores perfectamente seleccionados y calificados.

Es un mercado que exige seriedad, puntualidad, cumplimiento de obligaciones contractuales y exigen un sistema continuo de información, el cual debe ser rápido, preciso y verídico.

Es necesaria la comunicación del exportador con las autoridades gubernamentales, importadores y transportistas antes de cultivar frutas, vegetales, plantas y flores cortadas o exóticas, ya que el servicio de Inspección y Sanidad Vegetal y Animal-Aphis del USDA emite un listado de frutas y hortalizas frescas del Ecuador autorizadas para ingresar en los Estados Unidos, leer también normas de calidad para determinados productos.

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Crecimiento poblacional año 2000	274.898.000; (2010) 297.980.000
Fertilidad	2.1(1997)
Natalidad	14.6 (1997)
Mortalidad	8.8 (1997)
Edad Promedio años:	34.2 (1996)
Capital (hab)1996	Washington, DC 567.094
Ciudades Principales (hab) 1996	Nueva York, 7.380.906, Los Angeles 3.553.638, Houston 1.744.058; Filadelfia, 1.478.002;San Diego Dallas, 1.053.292, Phoenix, 1.048.949, Detroit, Antonio, 1.067.816.
Analfabetismo (%)	4.5 (1997)
Moneda	dólar de EU (US\$); 1 dólar de EU 25.000 sucres
Ingreso por hab. (US\$):	25.880,0
PIB per cápita (US\$)	26.980,0
Tasa de inflación(%)	3.0 1996
Desempleo (%)	5.4 (1996)
Principales productos de exportación(%):	maquinaria y equipo de transporte, 46.6 (incluye y repuestos, 11.9); maquinaria eléctrica 11.2; y derivados, 7.2; animales vivos y alimentos, 6.9;
Destino de las Exportaciones:	Can.,22,0; Jap.,11.8; Méx., 9.4; Chn.,6.4; Ale., 4.8; R Cor., 2.8; Sin., 2.5; Fra., 2.3; Mal., 2.3; Ita., 2.2; Tai.,
Fuente de las Importaciones:	CANADA 19.80% JAPON 14.3% MEXICO 9.4% CHINA 6.4% TAIWAN3.7% RUSIA 3.6% REPUBLICA DE COREA 2.8% FRANCIA 2.3% MAL. 2.3 SINGAPUR., 2.5% ITALIA 2.2 TAILANDIA 1.5 HK, 1.2 BRASIL 1.1 (1996)
Uso de la Tierra	Tierra cultivable: 19% Cosechas permanentes:0% Pasturas Permanentes: 25% Bosques y selvas:30%

Fuente: Almanaque Mundial 2000

3.2.3 EL ENTORNO DEMOGRAFICO.-

Los mercados son simplemente personas con poder de compra. Consecuentemente la estructura demográfica de los EE.UU. proporciona información y descripciones importantes de los mercados y a segmentos de éste. La imagen que nos proporciona los censos muestra cambios significativos en la composición demográfica en la población de la Unión Americana, que han influido significativamente en las estrategias de mercadotecnia y puede proporcionar información que permita el análisis y escrutinio de segmentos del mercado.

La población de los Estados Unidos está sufriendo alteraciones en la estructura de edades de su población, en su composición racial y en los estilos de vida de sus familiares.⁸

Acompañados a estos han sucedido cambios geográficos que tienen implicaciones de mercadotecnia. La población de la Unión Americana creció en un promedio de 1.1%. Esto se debe al flujo de inmigrantes y refugiados legal o ilegalmente en los Estados Unidos. Las tendencias demográficas son:

- Disminución del índice de natalidad de los Estados Unidos

⁸ HAAR ORTIZ BUONAFINA, Como exportar a los Estados Unidos

Con el índice de natalidad decayendo cada vez más, muchas industrias enfocadas a los niños sufrirán una pérdida de mercado y serias dificultades financieras a menos que se reestructure la estrategia .Por lo que surgen otros mercados con nuevas necesidades a satisfacer .

- Incremento de la edad promedio de la población de los Estados Unidos. Las generaciones más recientes han tenido la bendición de un índice de mortalidad declinante y con un creciente número de consumidores mayores de 65 años .Los años promedio de vida de las personas es de 74 años, segmentándose en 70 para los hombres y 78 para las mujeres. El incremento en los años promedio de vida aunado al descenso del índice de natalidad ha provocado un fenómeno conocido como el “Encanecimiento de los Estados Unidos de América”(cabello de color gris, es decir, de gente mayor).⁹

- La cambiante familia norteamericana:

El carácter de la familia norteamericana está cambiando como resultado de los factores: Matrimonio Tardío, menor cantidad de hijos, altos índices de divorcio, más esposas que trabajan.

- Número creciente de hogares de un solo miembro o no tradicionales:El índice de hogares de un solo miembro se incrementó de 26% en los años 1980 a 35% en 1990.¹⁰ Con el incremento de

⁹ HAAR.ORTIZ-BUONAFINA Cómo exportar a los Estados Unidos

¹⁰ ALMANAQUE MUNDIAL 2000

¿implícito tiene con el balance?

hogares de un solo miembro y hogares no tradicionales, se necesitará de una mayor segmentación para satisfacer sus necesidades especiales.

TABLA 1

EDAD PROMEDIO DE LA POBLACION DE ESTADOS UNIDOS 1980-2000			
	TOTAL	POBLACION MASCULINA	POBLACION FEMENINA
1980	30.0	28.8	31.3
1984	31.3	30.0	32.5
2000	37.0	32.0	33.0

Fuente Statistical Abstract of the United States, 106ª edición Washington D C U S Departament of Commerce, Bureau of the Census, 1986)

TABLA 2

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1984, 2000.

	1984	2000
Menores de 5 años	7.5%	6.9%
5-14	14.3	13.5
17-24	16.9	15.7
25-34	17.3	13.2
35-44	13.3	15.9
45-54	9.5	13.8
55-64	9.4	8.9
65y mayores	11.8	12.1
Total:	100.0	100.00

Fuente: U.S. Bureau of the Census, unpublished data and Statistical Abstract of the United States, 106ª y 108ª ediciones.

- Hogares de un adulto soltero: Muchos jóvenes adultos dejan su hogar familiar cuando empiezan a trabajar y se van a vivir a un departamento. Las personas separadas o divorciadas tienden a vivir solas.
- Hogares de dos cohabitantes: Una moda creciente es la de personas de sexo opuesto no casadas que comparten una vivienda. Existen muchos hogares de personas del mismo sexo compartiendo una vivienda. Como estos arreglos tienden a ser de una naturaleza temporal, se crea un mercado de compra o renta de muebles y artículos para el hogar baratos.
- Hogares Grupales: Esto incluye hogares de 3 o más personas del mismo sexo o de sexo opuesto que comparten vivienda para reducir los costos. Esto incluiría a estudiantes universitarios y a grupos religiosos que viven en comunas.

Los importadores deben tener en mente hogares tradicionales y de un solo miembro cuando formulen su estrategia ya que éstos tienen necesidades especiales y están creciendo más rápidamente que los hogares familiares tradicionales.

- Cambios demográficos continuos de la población:

Los residentes de los Estados Unidos son personas muy móviles. Aproximadamente el 20% cambian de residencia en un solo año.

- La migración legal e ilegal está cambiando de la distribución étnica y racial de la población.
- Una población más educada y tendiente a labores directivas.

El resultado de todos los cambios ocurridos en los EEUU. Ha sido un entorno con familias más pequeñas, más hogares con familias de padres solteros, una población más vieja y un alto crecimiento para los mercados hispanos, orientales y negros, el crecimiento de los mercados hispanos permite al babaco ingresar a este mercado ya que esta población tiene preferencias de productos importados desde su país de origen y de los países latinoamericanos especialmente.

Se debe tomar en cuenta que en los Estados Unidos existen hogares de un sólo miembro generalmente personas jóvenes, los mismos que prefieren productos sanos el contenido nutricional del fruto es necesario darlo a conocer para lograr mayor demanda del mismo.

3.2.4 EL ENTORNO ECONOMICO

Los mercados requieren del poder de compra al igual que las personas. Cambios en el ingreso real, presiones inflacionarias y los gastos de consumo pueden ser una fuente de oportunidades y amenazas para los importadores de productos internos e importados a la vez.

Fuentes de presión Inflacionaria:

La fijación de precios de materias primas, productos o servicios a través de carteles internacionales (por ejemplo el petróleo).

La falta de competencia en ciertos sectores de la economía;

La demanda de incrementos de salarios por parte de sindicatos.

Dichos aumentos exceden los límites de margen de utilidad.

Balanza comercial desfavorable;

Altos gastos en servicios públicos e inversión de capital no productiva;

Una actitud expectativa de inflación, lo cual a su vez alimenta a esta última.

Los resultados de estas presiones son claros. Los consumidores buscan formas de ahorrar dinero, por medio de compras de marcas más baratas en tamaños económicos, compras en tiendas de descuentos, intentos de proyectos de "hágalo usted mismo" y el negociar los precios con otros.

Gastos de consumo

El crédito le ha permitido a los consumidores el comprar más allá de sus posibilidades por ingresos o ahorros. El poder de compra aumenta a través del préstamo.

El lucrativo mercado de los EEUU es un objetivo que cualquier exportador del mundo. El ambiente resulta muy competitivo con varios vendedores de frutas los cuales quieren ingresar al mercado, sin embargo el ingresar el babaco en el mercado de los Estados Unidos es difícil de penetrar **todo dependerá de la promoción y comercialización requerida.**

que) → Datos
↓ ¿usted plantea!

3.2.5 EL ENTORNO LEGAL Y POLITICO

Las empresas de los Estados Unidos , se enfrentan hoy en día a un entorno de fuerte regulación gubernamental. De incumbencia del importador se encuentran las leyes, las dependencias gubernamentales y los grupos de alguna forma u otra constriñen a las actividades de importación . Las áreas que de alguna forma afectan a los importadores son: (1) leyes que regulan los negocios, (2) leyes que protegen al consumidor de prácticas injustas de negocios, (3) legislación sobre comercio extranjero, especialmente leyes de importación. Grupos de intereses públicos también deben de tomarse en cuenta.

que es importante de saber

→ ¿significa para mí?

Estados Unidos es un enorme mercado con un tremendo potencial, el único importador más grande del mundo. Las estadísticas indican que:

- Las importaciones se extienden a más de diez mil clasificaciones de productos.
- Los bienes manufacturados representan más de dos terceras partes de las importaciones totales.

El lucrativo mercado de los Estados Unidos es un objetivo para los exportadores de todo el mundo. El ambiente es muy competitivo con tantos vendedores rivalizando por la penetración del mercado. Esto requiere la formulación de una adecuada estrategia de mercado que

Repetir

reconozca las oportunidades . Sin embargo, el mercado de los Estados Unidos es difícil de penetrar y abastecer, desafiando la habilidad del importador para desarrollar una adecuada estrategia de mercado con el objeto de mantener la participación en el mercado de importación.

3.2.6 EXIGENCIAS ARANCELARIAS

3.2.6.1 Arancel para el Babaco:

El babaco está clasificado en la partida arancelaria **(0810.90.90)** como fruta producida en el Ecuador está libre de Derechos Arancelarios.

3.2.6.1.1 Departamento de comercio de los Estados Unidos (USDC). Ley de Preferencias Arancelarias Andinas “LPAA”

La ley de Preferencias Arancelarias Andinas es un programa de comercio unilateral, diseñado para promover el desarrollo económico, a través de la iniciativa del sector privado en cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.¹¹

Es el componente comercial de la –guerra contra las drogas- establecido durante la administración Bush, tiene como meta fomentar las alternativas al cultivo y producción de la coca, ofreciendo al acceso de diversos productos de la región al mercado estadounidense. También se pretende estimular la inversión en sectores no tradicionales y diversificar la base de las exportaciones de los países andinos.

Este esquema está en vigencia para el Ecuador desde febrero 1992 y expirará en diciembre del 2001.¹²

El importador interesado debe obtener una declaración del Servicio de Aduana de los Estados Unidos, constatando que el producto califica para entrar exento de aranceles.

3.2.6.2 Aranceles y otros reglamentos

Los exportadores del área andina tienen una ventaja competitiva en cuanto al precio con respecto a otros países, debido a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA) que elimina los derechos que suelen cobrarse sobre productos importados a los estados Unidos.

Sin embargo, se deben cumplir requisitos para proteger la salud y la seguridad del consumidor local, para impedir la entrada de enfermedades y parásitos dañinos a plantas y animales; y para proteger a la industria estadounidense de los perjuicios que le podrían causar prácticas comerciales desleales.

3.2.6.2.1. Trámites previos a la exportación del producto¹³

Cualquier producto alimenticio extranjero que vaya a ser comercializado en los Estados Unidos debe cumplir los mismos requisitos que los productos locales, es decir que debe ser limpio, apto

¹¹ CORPORACION PROEXANT Guía del Agroexportador ECUADOR

¹² CORPORACION Proexant, Guía del Agroexportador.

para el consumo humano, producido en condiciones higiénicas y debe tener una etiqueta que informe debidamente en idioma inglés las características del producto.

El organismo que hace cumplir estas regulaciones en los Estados Unidos es la Food and Drug Administration (FDA). Este organismo exige que toda empresa que desee exportar productos alimenticios a los Estados Unidos debe registrar sus establecimientos en dicha institución.

Además de llenar el formulario para conseguir el FCE#, es necesario reportar el proceso de fabricación del producto: duración del proceso, temperatura requerida, formulación. Se debe llenar un reporte de proceso para cada producto que fabrique la empresa, así como para cada tipo de envase.

3.2.6.2.2. Departamento de drogas y alimentos.- Las regulaciones emitidas por este organismo gubernamental conciernen a las frutas, verduras importadas frescas o procesadas, los que están sujetos a inspección por residuos de pesticidas ilegales u otros contaminantes de acuerdo con las tolerancias establecidas por la Agencia de protección ambiental "EPA". Estas tolerancias se llaman niveles de acción de defectos.

¹³ FDA Industry Affairs Staff Brochure, Center for Food Safety and Applied Nutrition,

3.2.6.2.3 La FDA realiza dos tipos de inspección:

Se toman obligatoriamente muestras cuando sospechan que hay problemas de residuos. Generalmente sucede cuando llegan embarques de exportadores que anteriormente; con el fin de verificar que no se ha reincidido.

El control se verifica al azar cuando no existen sospechas específicas.

La FDA puede detener un embarque, si el análisis revela que la muestra de tal embarque contiene niveles de residuos más altos que los tolerados por el EPA, o si el EPA no ha establecido una tolerancia para el pesticida en ese producto particular. Las tolerancias son establecidas en un nivel específico para alimentos específicos.

Cuando los inspectores de la FDA encuentran residuos que exceden los límites de las regulaciones de los Estados Unidos, el embarque es considerado ilegal. La FDA lo entrega entonces en el Departamento de Aduanas, quien conversa con el importador para deshacerse de los productos. Como en la mayoría de los casos se trata de perecibles, generalmente son destruidos. Aunque algunas veces los importadores pueden reempacar los productos una vez lavados, sacando las cortezas o de otras formas, este importador, debe solicitar otro permiso, para importarlo ya reempacado nuevamente.

<http://www.fda.gov>.

3.2.7 CONSUMIDOR

Los Estados Unidos cada vez se vuelve más global en lo que concierne a gustos alimenticios. Esto se debe al aumento de la diversidad de la población por la afluencia de los inmigrantes.

El consumidor es el centro de toda estrategia comercial y hacia él están orientados todos los esfuerzos de la comercialización.

El ingreso de los productos frescos a los países desarrollados está supeditado al cumplimiento de los requisitos sanitarios y a normas de calidad comerciales, el babaco ecuatoriano ya ha sido admitido en Alemania sin restricciones sanitarias especiales, lo que induce a pensar que su ingreso sería factible en otros países de la Comunidad Europea cuyo comercio de frutas frescas es significativo. La exportación hacia los países desarrollados puede ser lucrativa, siempre y cuando se tenga pleno conocimiento del comportamiento del mercado y los consumidores. La calidad y los hábitos de alimentación nos dan las oportunidades para la aceptación del producto

El babaco puede ser consumido en todas las épocas del año ya que la producción es continua logrando abastecer el mercado requerido por el consumidor.

El babaco en los Estados Unidos no ha ingresado aún en este mercado es lo que se quiere lograr a través de la promoción de las diferentes muestras

del la fruta procesada, además de presentar recetas para incentivar el consumo de la misma.

3.2.8 FUERZAS COMPETITIVAS

→ Lo tomó en cuenta

Antes de entrar en un mercado se deberán tomar en cuenta lo siguiente:

- Desde el punto de vista de la competencia, tener en consideración los siguientes puntos:
 - Tecnología que emplea
 - Calidad de los productos
 - Diseño de marcas y estilo de los mismos
 - Lista completa de productos
 - Servicios que presta al cliente
 - La materia prima disponible
 - Costos y estructuras de distribución
- Considerar a las exportaciones como una inversión a largo plazo
- Prepararse para la comercialización internacional actuando en el mercado nacional.
- Obtener conocimientos teóricos y prácticos, acudiendo a organismos públicos y privados que asesoran en el campo de exportación y la seguridad en las mismas.
- Adquirir la competencia técnica necesaria tanto cualitativa como cuantitativamente en sus productos y en la mano de obra.
- Escoger cuidadosamente el nuevo mercado tomando en cuenta:

- Tamaño del mercado
- Características de la demanda
- Exigencias de los consumidores
- Canales de comercialización
- Diferencias sociales y culturales que van a influir en el ingreso de sus productos en este mercado.
- Dirigirse a los organismos especializados en la elaboración de estudios de mercado.

- Como se va a vender o distribuir el producto, para lo que debe considerarse:

Por que vía se va a realizar la exportación: el exportador será la misma empresa, o se encargará a otra empresa ya sea nacional o internacional la que lo haga.

Se utilizarán almacenes en el extranjero o se creará una filial propia de ventas.

Saber exactamente de acuerdo al mercado como se va a realizar la promoción de él o los productos que se van a exportar.

El precio del producto, debe estar acorde con los costos de la empresa y la competencia.

El exportador deberá procurar entregar productos de alta calidad y sobre todo el cumplimiento de los plazos de entrega, reglamentaciones y normas (medioambientales, de salud y seguridad).

3.2.9 GRUPOS DE CLIENTES:

Estados Unidos al ser un país desarrollado, cuenta con ciertas características dentro de su demanda por bienes y servicios, lo que es positivo para el consumo. Los ingresos promedio de una familia son altos ya que no existen los patrones tradicionales como “hombre - trabajo y mujer - casa”, tanto el hombre como la mujer se preocupan por mantener un trabajo al igual que el hogar.

El cambio demográfico de la sociedad y con los estilos de vida practicados en la actualidad, se dispone de menos tiempo para dedicarlo a la cocina por lo que cada día se incrementa la demanda por productos procesados, sobre todo aquellos que son de difícil preparación. Las mujeres y los jóvenes dan la preferencia a este tipo de productos, por lo que la segmentación de mercado es atractiva. Otro factor importante para la aceptación del producto son los beneficios nutricionales que brinda este tipo de fruta.

Los habitantes de los Estados Unidos, tienen diversas tendencias para el consumo de frutas tropicales, no desean comprar un producto al cual sea necesario pelarlo, sino que lo prefieren listo para servirlo en la mesa. Esto nos indica que necesariamente debemos ingresar con el producto preparado, lo cual facilitaría el ingreso al mercado.

↓
Definir:
cuál es el producto
adicional —

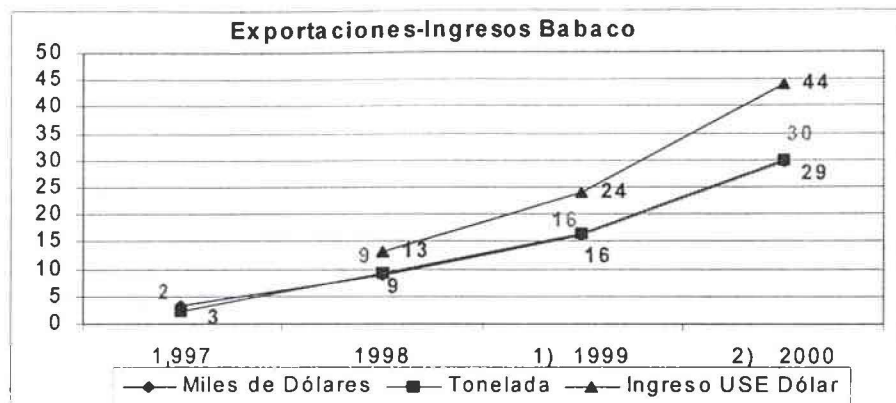
En la ciudad de Miami donde ingresa el producto hay una gran cantidad de latinos los cuales prefieren el consumo de frutas originarias de su país de origen. Este mercado nos permite promocionar el producto a través de las cadenas de supermercados de los distintos sectores de latinos en la ciudad.

3.2.10 COMPETENCIA DIRECTA

- Nueva Zelanda es el principal proveedor mundial de babaco. Su producción es estacional (tres meses en el año) y vende su fruta principalmente en Europa y Japón a precios altos. La fruta es muy apreciada y se vende como fruta fresca.
- Ecuador es el único productor que no presenta estacionalidad, el que tiene la mayor área cultivada y que produce fruta de mejor calidad debido a sus condiciones agro-ambientales.

→ cubles gran
↓
complejidad paramétrica
'porq' disminuye su producción?

3.3 SITUACION DEL SECTOR



Fuente: Banco Central del Ecuador

- No se dispone de cifras exactas, el Banco Central proyecta exportaciones de babaco; siendo el principal comprador en los últimos años Colombia, pero gracias a la investigación realizada en BABACAR y APROBAYA indica que éstos datos no son reales, únicamente son datos de exportaciones muy pequeñas o temporales, pero aún no se logra ingresar a un mercado específico.

Contradicción; pág 62 (Aemanit)

- Los cultivos en el país se están incrementando, aproximándose a alcanzar una oferta exportable interesante y de calidad. La producción actual no puede asumirla el mercado nacional y los productores están orientando sus plantaciones al mercado externo

- Hay una marcada tendencia hacia la producción ecológica y orgánica
- Los futuros mercados hacia los cuales se debe dirigir el babaco son: Holanda, EEUU, Colombia y Alemania.

por que?

CAPITULO IV

4. ANÁLISIS FODA

4.1 Fortalezas.-

- De acuerdo con este sistema de producción se pueden alcanzar rendimientos muy altos con un promedio de 80-130 frutos por planta durante 2 años de vida útil con una densidad de 1728 plantas en 2144 metros cuadrados, siendo así un cultivo con una alta tasa de retorno.
- En el Ecuador existen numerosos lugares aptos para el cultivo del babaco siendo así los principales: Ibarra, Atuntaqui, Perucho, Tumbaco, Puenbo, Tababela-Checa, el Quinche, Patate, Baños, Paute-Gualaceo, Santa Isabel, etc. Los mismos que cuentan con la calidad de tierra necesaria para obtener productos con un alto nivel nutritivo.
- El Ecuador cuenta con mano de obra más barata que cualquiera de los otros productores internacionales. Al ser la mano de obra un costo

fijo, tiene ingerencia directa en el costo final del producto; por lo que un precio atractivo podría ser una gran fortaleza a nuestro favor. Además de ser una ventaja competitiva en cuanto a costos y precios al consumidor.

- Otro factor importante, es el clima con el que cuenta nuestro país. Al tener sólo dos estaciones, la producción de la fruta se facilita. La misma puede ser continua durante todo el año, por lo que al tener acceso a un cultivo del producto constante; puede abastecer la demanda del mercado internacional.
- El cultivo en invernadero a pesar de ser uno de los requisitos indispensables para este tipo de cultivo; reduce notablemente el riesgo de plagas, permite el control de la temperatura, facilita el uso de productos orgánicos; por lo tanto ayuda en el incremento de la productividad.
- Conocimiento de la actividad a realizar

4.2 Oportunidades.-

- Existen varias asociaciones de productores de babaco en nuestro país como son: Babacar y Aprobaya. Estas dos son las más grandes del país y poseen más de 20 productores que año tras año logran mejorar

sus cultivos y cumplir con las normas fitosanitarias para la exportación de la fruta.

- Las ventajas agro-ambientales del Ecuador, tales como prolongados períodos de luminosidad, temperatura estable y altura de las zonas de cultivo, dan como resultado una fruta deliciosa que se produce durante todo el año en forma continua y naturalmente libre de insectos y plagas. Las plantaciones de babaco se manejan con insumos ecológicos, y se están incrementando los cultivos con procesos de certificación orgánica.
- Actualmente, las nuevas tecnologías como el internet nos ofrecen la oportunidad de una apertura casi total en el mercado global. Al ser el intercambio comercial mucho más fácil que en años anteriores; el posicionamiento de los productos a nivel mundial una gran demanda del producto principalmente en: Alemania, Francia, Holanda, y Estados Unidos.
- No hay una mayor competencia siendo los principales países que se dedican a la exportación: Nueva Zelandia, Italia, Chile y España.
- El gobierno actualmente está fomentando la producción agrícola y exportación, especialmente de productos no tradicionales, mediante una buena oferta de créditos, facilidades de exportación, etc.

6%
no se
contrata?
con
un 50% de apoyo
CALPEI?
página 38

- Gracias a sus propiedades, el babaco es apto para la clase de alimentación que se impone en estos tiempos, por ejemplo, es un producto natural sin mayor contenido de azúcares, muy refrescante, además de poseer papaína ideal para la digestión.

cont

4.3 Debilidades

(7)

- Inadecuada calidad de la materia prima para fines industriales.
- Costos elevados de transporte.
- Escaso apoyo del gobierno,
- Alto costo del capital necesario para la producción, escasa disponibilidad de líneas de crédito (préstamos para la producción).
- Demasiados trámites para la exportación; barreras legales y trabas burocráticas.
- Limitada injerencia de las Asociaciones de Babaqueros en el mercado mundial.
- Falta de competitividad con otros países productores (Colombia, Nueva Zelandia, etc).
- Falta de desarrollo industrial para ofrecer el producto desarrollado o semidesarrollado.

4.4 Amenazas

- El producto no es conocido a nivel internacional, lo que limita su comercialización en el exterior.
- Es necesario considerar el riesgo que representan las plagas que pueden atacar los cultivos ocasionando grandes pérdidas a los productores.
- Exista una sobreproducción debido a las ofertas presentadas por la empresa Babacar para incentivar la producción del babaco.
- Competencia con productores ya establecidos (Nueva Zelanda-1980).
- Las constantes paralizaciones, manifestaciones y otras expresiones populares de descontento por la situación económica del país afectan tanto a la producción como a su comercialización.
- Se necesita una constante actualización de técnicas de cultivo para poder incrementar la productividad.
- Disponibilidad y precio de transporte.
- Oferta en el mercado de mejores productos lo cual desplazaría al nuestro.

4.5 ANALISIS DE RESULTADOS ANTERIORES

En el valle de los Chillos y a las afueras de Conocoto, se encuentra ubicada en la Quinta Los Cholanos, una de las plantaciones de babaco bajo invernadero. Hace más o menos 10 años empezaron con 60 plantas

sembradas al campo, que producía unas 200 frutas al año que servían para consumo familiar. Hace un año decidieron incursionar en una siembra comercial bajo invernadero, con plántulas producidas de sus propios árboles y actualmente poseen 2300m de invernaderos, uno de los cuales tiene 600 plantas de alrededor de un año, en plena producción y el otro abriga 500 plantas de un mes de edad.

7
8

Los invernaderos, contruidos con madera de eucalipto, plásticos y sarón tienen la tecnología necesaria para mantener la temperatura del invernadero en alrededor de 25°C, si la temperatura sube sobre los 35°C la planta sufre de estrés que ocasiona el amarillamiento de la planta.

Así mismo, están dotados de equipos de riego por goteo que suministran a la planta en dos horas de riego, el agua necesaria para su crecimiento, la misma que se extrae de un pozo de 12 metros de profundidad que se maneja con una bomba de ½ caballo de fuerza.

Las plantas bajo invernadero crecen hasta 3m de altura y pueden dar de 100 a 120 frutas durante su vida útil de 3 años. Hay dos tipos de árbol: de un solo tronco y otro de ramas bifurcadas, en el primero se producen frutos más grandes, apropiados para el mercado local y en el otro babacos más pequeños para satisfacer la preferencia de mercado del exterior. En los meses de Enero y Febrero del 2000 se han comercializado

500 babacos semanales en los diferentes mercados de la ciudad y en los supermercados locales.

Las posibilidades de exportar a Colombia y otros países son muy promisorias. Durante la Agrihortec 99 se hicieron muchos e interesantes contactos con compradores locales para la industrialización y con exportadores que mostraron mucho interés en la fruta y sus aplicaciones.¹⁴

Para futuro y cuando se puedan llenar los requerimientos de cantidades, se empezará la comercialización por lo que al momento no se tiene aún resultados específicos sobre la comercialización de la fruta internacionalmente.

La Asociación de Productores y Afines (APROBAYA) ayuda para que no exista un cultivo indiscriminado de esta fruta que llegue a saturar el mercado, ocasionando la caída la demanda con la consiguiente baja de precio y pérdidas para los productores.

4.6 OBJETIVOS AL PRODUCIR Y COMERCIALIZAR BABACO:

- Proveer un producto abundante, nutritivo y seguro, con precios económicos. (?) (como)
- Promover y facilitar la producción y distribución de babaco, que reflejen las preferencias de los consumidores.

¹⁴ CULTIVOS CONTROLADOS revista de Floricultura y Cultivos Especializados

- Estimular el desarrollo y adopción de tecnologías mejoradas que conduzcan a aumentar la productividad de los recursos en todos los aspectos de producción y distribución.
- Estimular la creación de oportunidades de empleo productivo y remunerativo.
- Aumentar el nivel de ingresos de los productores y mejorar la posición relativa del ingreso de nuevos productores.
- Crear las condiciones necesarias para asegurar el desarrollo de relaciones equitativas y competitivas de intercambio en los mercados.
- Desestimular los usos antieconómicos y destrucción de los recursos naturales y del medio.

2.

CAPITULO V

5.1 ESTRATEGIAS:

5.1.1 VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS:

El babaco crece en la región interandina del país, y requiere zonas de bosque seco montano bajo, donde no exista una presencia fuerte de vientos y heladas. Las provincias más representativas en producción de babaco son Loja y Tungurahua. En Ecuador se utiliza el sistema de cultivo a cielo abierto y cultivo bajo invernadero. Las ventajas agroambientales del Ecuador, tales como prolongados períodos de luminosidad, temperatura estable y altura de las zonas de cultivo, resultan en una fruta deliciosa que se produce durante todo el año en forma continua y naturalmente libre de insectos y plagas. Las plantaciones de babaco se manejan con insumos ecológicos y se están incrementando los cultivos en proceso de certificación orgánica.

repet -

En la actualidad su cultivo ocupa una superficie no mayor a las 200 hectáreas, que se encuentran distribuidas en pequeños huertos a campo abierto y bajo invernaderos localizados en las provincias de Tungurahua: Patate (Baños); Pichincha: Tumbaco, Puenbo y Guayllabamba; Azuay: Paute; Imbabura: Otavalo; Cotopaxi: Latacunga, Salcedo; y Loja: Saraguro, Malacatos y Vilcabamba.

Además de su presencia, color, olor y sabor, es su contenido de sustancias elementales para la nutrición humana.

La planta es potencialmente rica en pectina y papaína que son productos

de gran interés y demanda industrial. Se le han calculado rendimientos del 4.6% con base en pectina y se ha logrado obtener papaína pura con actividad proteolítica de 8.1 unidades .

La papaína es de gran demanda en el mercado nacional e internacional por su utilización en salsamentaria, cosmetología, textilería, fotografía, cervecería y curtiembres. Una hectárea de babaco puede producir de 300 a 400 Kg. de papaína.

5.1.2 POSICIONAMIENTO

Entre las principales cualidades nutricionales de la fruta, resaltan su alto contenido de vitamina C y papaína. El babaco protege el sistema digestivo por ser rico en fibras y carbohidratos. Además, contiene niveles mínimos de azúcar y sodio, y cero colesterol. La planta de babaco es potencialmente rica en pectina y papaína, los cuales son productos de gran interés y demanda industrial.

Para posicionarse en un mercado como el de los Estados Unidos es necesario seguir con algunos de los siguientes pasos:

Primeramente se debe presentar la oferta:

Los compradores recibirán un gran número de ofertas comerciales de todas partes del mundo. Es por ésta razón que se requiere enviar toda la información vital en la primera carta, debido a que los futuros importadores suelen a menudo no tener tiempo para pedir más detalles. Las respuestas inmediatas son siempre apreciadas.

Así el exportador comunica a un cliente eventual un precio preciso y las condiciones exactas en las cuales está dispuesto a suministrar sus productos. Para esto, habría que incluir :

AGRADECIMIENTO: si ha recibido carta pidiendo el producto, se comenzará por agradecer la comunicación recibida.

PRODUCTO: describimos el producto tan exactamente y técnicamente como sea posible, adjuntado catálogos y/o fotografías,

Las muestras son siempre de interés.

No es correcto incluir un gran número de productos distintos en la oferta.

La especialización en un producto proporciona una impresión positiva sobre el comprador.

PRECIOS: Los precios se los proporciona en moneda convertible. Tienen que ser cotizados utilizando incoterms.

Terminos de comercio internacional

El regateo no es recomendable. El precio inicial tiene que ser el mejor precio posible con el que se desea ganar el interés del comprador.

CANTIDAD: Se indica las cantidades mínimas y máximas.

CALIDAD: La calidad debe ser igual a las muestras enviadas. Tiene que ser consistente en la totalidad del envío y de una entrega a otra.

DISPONIBILIDAD: Los importadores necesitan conocer: la capacidad de producción, las cantidades disponibles para la exportación.

EMBALAJE/TRANSPORTE: Es importante que se indique el tipo de embalaje, material de embalaje, tamaño del producto, variedad, etc. Así como el tipo de transporte que utiliza y el plazo de entrega.

CONDICIONES DE PAGO: Los importadores necesitan conocer las diferentes opciones preferidas por el exportador.

REFERENCIAS: Es importante también indicar los datos bancarios completos, afiliación a las asociaciones comerciales y la experiencia previa de exportación.

IDIOMA: cuando se envíe a países al exterior de América Latina, el inglés es el idioma de los negocios más comúnmente utilizado por los compradores. Lo apropiado es utilizar este idioma con el fin de obtener una contestación rápida y correcta de la operación..

5.1.3 ESTRATEGIAS GENERALES

5.1.3.1 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO:

Uno de los aspectos más importantes a considerar cuando se abastecen mercados como el de los Estados Unidos es que los productos, consumidores y mercados cambian con el tiempo. Los productos al igual que los consumidores tienen un ciclo de vida. Es decir el producto es

nuevo en el mercado, después crecen y maduran; y algunos eventualmente declinan y son retirados del mercado.

El babaco se encuentra en la Etapa Introdutoria:

5.1.3.1.1 Etapa Introdutoria.- El objetivo del importador Estado Unidense cuando se introduce un producto en el mercado es desarrollar un conocimiento difundido de los beneficios del producto y obtener una prueba de los primeros en adoptarlo. En esta etapa del ciclo de vida del producto, los competidores no son considerados como importantes. Con respecto al diseño del producto, la calidad y el control de calidad son importantes.

El objetivo de las comunicaciones en esta etapa es crear un conocimiento general del babaco importado y sus ventajas sobre la competencia, junto con una gran dosis de publicidad masiva introductoria.

5.1.3.2 Posicionamiento del Producto.-

Los importadores llegan a preguntarse a sí mismos / ¿Existen necesidades del consumidor que los productos no existentes estén satisfaciendo bien?

¿Puede un producto modificado satisfacer mejor las necesidades del consumidor?

El exportador debe satisfacer a estas preguntas mediante el posicionamiento del producto. Se debe mostrar como pueden ser posicionados los productos en relación de unos y otros con la percepción del consumidor de un producto ideal

Esta técnica permitirá descubrir las oportunidades para reposicionar ñps productos existentes a través de los cambios en el producto/promoción. Las oportunidades de mercado que no han sido satisfechas pueden necesitar la introducción de un nuevo producto en el mercado, llenando de esta manera el vacío.

5.1.3.3 Estrategias en la Demanda Primaria:

5.1.3.3.1 Estrategias para atraer a los no usuarios

Se debe mostrar los beneficios con los que cuenta el producto actualmente. Desarrollar nuevos productos como fruta procesada, en conserva, jaleas, etc para ciertos segmentos de mercado que así lo exijan.

Demostrar los beneficios con los que cuenta el babaco, es decir presentar la manera más atractiva para el consumo recalcando el interés por sus beneficios nutricionales.

5.1.3.3.2 Estrategias para aumentar la tasa de compra entre los usuarios

Se deberá aumentar la disposición de compra con más frecuencia o en mayor volumen. AMPLIACION DE USO: Los compradores Estadounidenses pueden incrementar el uso o pueden ampliarse la variedad de usos o de ocasiones de uso. Es decir el babaco será promocionado de varias formas para incrementar su uso. (anexo 7).

5.1.3.3 Aumento de los Niveles de Consumo del Producto.-

Menores precios o empaques con volumen especial.

5.1.3.4 Estimular el Reemplazo

El rediseño de productos puede considerarse como una estrategia de demanda selectiva. No obstante básicamente es una estrategia de demanda primaria.

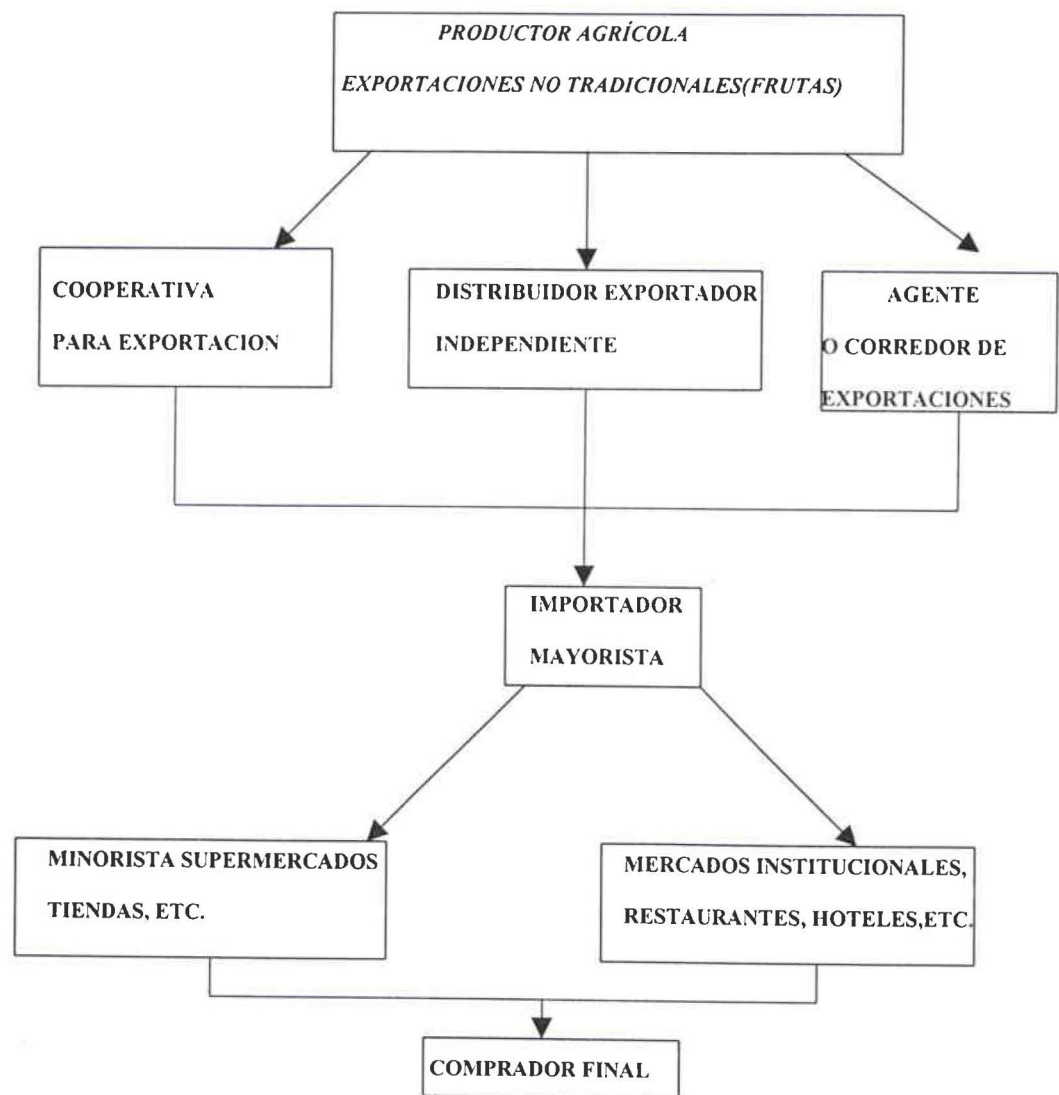
ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LA DEMANDA PRIMARIA

COMO SE HACE IMPACTO EN LA DEMANDA	ESTRATEGIAS BÁSICAS QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA
1. ATRAER USUARIOS	AUMENTAR LA DISPOSICION DE COMPRA AUMENTAR LA CAPACIDAD DE COMPRA
2. AUMENTAR LA TASA DE COMPRA ENTRE LOS USUARIOS	AUMENTAR LAS OCASIONES DE USO AUMENTAR LA TASA DE CONSUMO AUMENTAR LA TASA DE REMPLAZO

- Muchos consumidores americanos basan sus decisiones de compra, en la calidad o percepción de calidad del producto. El babaco debe satisfacer esta necesidad adoptada por el consumidor final.
- Los consumidores americanos están acostumbrados a niveles de calidad consistentes. Consecuentemente la búsqueda de productos importados como las frutas significa que el productor extranjero pueda proporcionar constantemente este nivel de calidad.
- Adquirir certificados de calidad y protección ambiental (sello verde) con el fin de entrar en los nuevos mercados.

- Optimizar los procesos de cosecha y postcosecha con el objeto de aumentar la producción y satisfacer la demanda.
- Fortalecer la imagen del país en el exterior con el objetivo de ser más confiables frente al inversionista extranjero.

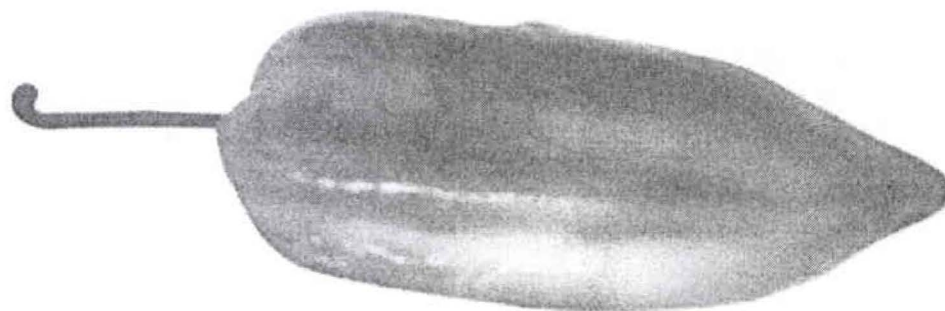
5.1.4 ESTRATEGIA DEL CANAL DE DISTRIBUCION:



5.2 ESTRATEGIAS ESPECIFICAS 4Ps

5.2.1 PRODUCTO

30-35cm



1kg de peso

Tamaño Promedio: 25-30 cm. De largo y 10-13 cm. de diámetro.

Peso: 0,6-1,2 Kg., para procesamiento se ha llegado hasta 2,2Kg .

Forma: Prisma alargado hacia el extremo con cinco ángulos longitudinales.

Sabor: Se lo describe como una fruta con delicado sabor , una mezcla de frutilla, piña y papaya.

El babaco puede consumirse cuando alcanza un alto grado de madurez, es decir, cuando el fruto se vuelve amarillo y aromático. Puede consumirse fresco y sólo o mezclado en ensaladas, jugos, yogurt, helados, en almíbar, en pastelería, etc.

Además, el babaco puede procesarse para obtener concentrados de pulpa en conserva, para el consumo alimenticio; y la utilización de su látex y extractos como medicina natural, ya que es conocido su elevado contenido de vitamina A y C; y por poseer el triple de "papaina" que la papaya, que es una sustancia que ayuda a la digestión y específicamente al desdoblamiento de la proteína animal.

El período de duración de la fruta en óptimas condiciones es de quince a veinte días después de su cosecha, esto a temperatura ambiente; y bajo refrigeración, hasta un plazo de treinta días. El babaco orgánico se produce bajo invernadero, tecnología que permite presentar al mercado un producto limpio, con un hermoso color verdosos amarillento y con un brillo particular que redunda en su aroma delicado.

Sus características agronómicas son: arbustiva, semiperenne, flores en forma continua y frutos en diferentes estados de desarrollo. El ciclo necesario para el cultivo es de 26 meses.

Su origen es ecuatoriano, principalmente de la provincia de Loja. El color varía del verde cuando está en desarrollo al amarillo cuando está en madurez. La pulpa es de color crema acuosa y aroma exquisito .

En Ecuador, la Asociación de Productores de Babaco y Afines, APROBAYA, se ha encargado de realizar los análisis pertinentes sobre

ejemplo

residuos de plaguicidas en la fruta. Los resultados de los mismos señalan que constituye una fruta orgánica en más del 99%. Todos estos beneficios lo hacen muy interesante para el sector agrícola.

Aparentemente no existen variedades del producto, sin embargo es posible encontrar eco tipos.

El babaco pertenece al nicho de mercado de productos saludables, por su alto valor nutritivo especialmente por su contenido de papaína (la enzima digestiva por excelencia).

información

En cuanto al producto, se puede decir que gracias a la interactividad que ofrece el Internet y el correo electrónico, podemos obtener información directamente de nuestros clientes, tanto actuales como potenciales, lo que supone una mejora clara en cuanto a la definición del producto que estará dirigido a las necesidades concretas del cliente en especial en lo que se refiere a exportaciones.

5.2.1.1. Beneficios Nutricionales

Repetic. ↑

Los valores nutricionales por 100g de fruta son:

Agua	95 g
Vitamina C	28 mg
Vitamina A	27 mg
Niacina	0.5 mg
Riboflavina	0.02 mg
Tiamina	0.03 mg
Proteína	0.7 g
Potasio	165 mg
Calcio	13 mg
Fósforo	7 mg
Lípidos	0.1 g
Fibra Alimentaria	1.1
Sodio	1 mg
Carbohidratos	6 g
Calorías	8 mg
Acido Ascórbico	31
Carotenos	0.09 mg
Hierro mineral	0.3 mg

5.2.2. PRECIO

- Los exportadores ecuatorianos en particular y los de los países en desarrollo en general siguen los precios que dicta el mercado, no tienen capacidad de imponer precios o ser líderes en fijar precios. Es muy raro que los productos sean únicos en los mercados para que puedan entonces dictar los precios. Se debe implantar una estrategia de penetración, puesto que el babaco requiere ingresar a los Estados

↖ Tal vez definirlo!
La tesis es de Kennedy,
centrarse + en el tema

Unidos y es necesario dar a conocer el producto y lograr un éxito inmediato.

- Los exportadores ecuatorianos, que tienen que aceptar prácticamente los precios del mercado para sus productos, tienen que tomar en cuenta los siguientes puntos:
- Identificar los precios actuales para productos similares en el mercado potencial de destino. La Corporación PROEXANT recibe de Estados Unidos, Canadá y Europa reportes de precios de frutas y vegetales (frescos y procesados) flores y plantas ornamentales.
- Establecer todos los elementos que componen el precio del mercado: como IVA, márgenes de los importadores, derechos de importaciones, costos de fletes, de seguros, etc.
- -Analizar el precio si se puede aceptar.
- Si es necesario, recalculan su propio precio reduciendo los costos de producción, o reduciendo el presupuesto de comercialización, que también infla el precio de exportación;
- Estimar el total de las ventas en un período de tres años, añadiendo el total de los gastos planificados, incluyendo aquellos de la exportación.
- Fijar el precio final del mercado.
- Se realiza las pruebas respectivas en el mercado. Es en realidad un proceso indispensable.

El precio de venta de caja varia según el mercado al cual se exporta, ya que el mercado europeo y Norteamericano tiene precios mucho más altos que el latinoamericano, pero sus restricciones y controles son mayores. El precio promedio por caja varía entre \$2.4 a \$5.00 USD dependiendo del mes en que se produzca, siendo temporada baja en septiembre y octubre, donde el precio podrá disminuir, y temporada alta en noviembre, donde el precio se incrementará.

Además el precio también podrá variar de acuerdo al lugar de expendio del producto siendo el mismo más económico en los mercados, donde se puede distribuir inicialmente, poco a poco empezar a entrar en los supermercados donde el precio podrá incrementarse debido a las comodidades y servicios que otorgan los mismos.

En lo referente a las exportaciones, al desaparecer numerosos costos relacionados con el proceso de venta tradicional, permite ofrecer precios altamente competitivos que repercutirán igualmente en la futura venta del producto.

5.2.3. PLAZA

Es necesario para el país desligarse de sus límites geográficos y llegar a mercados de todo el mundo promocionando el producto a través de organismos especializados, internet, envío muestras entre otros.

El mercado internacional, el cual es el objetivo principal de esta investigación es aquel donde existen importantes oportunidades para la comercialización del babaco, especialmente en EEUU y Europa. Siendo el Internet el principal medio de comunicación, ya que permite la comunicación directa para informar al cliente potencial, cual es la oferta al día, características del producto, tiempo de entrega y así el cliente podrá comprarlo. Está es la mejor manera de facilitar las ventas y generar utilidades.

de acuerdo!

Las características propias que lo hacen aún más atractivo y ventajoso son:

- Bajo costo.
- Permite la distribución inmediata de productos e información.

- El coste del cambio de precios o productos es bajo, con lo cual se permite un cambio de productos bastante rápido.

- La información se publica de forma atractiva, interactiva y fácil de actualizar a diario. Esta llega a los potenciales clientes de forma casi inmediata.

- Se puede ofrecer más información que cualquier otro medio y además el cliente puede seleccionar la información que requiere con toda comodidad.

Vale la pena destacar que la calidad del producto será excelente tanto en el mercado nacional como internacional, ya que la imagen que el mismo presente será lo que nos permita tener un reconocimiento como empresa.

5.2.4 PROMOCION

El producto se ofrece en atractivas presentaciones de cartón que contiene de cuatro a siete frutos (depende del país de destino y gusto del cliente), por caja. Requiere de plástico estático transparente únicamente en la parte superior lo que permitirá constatar la calidad y grado de maduración de la fruta que se encuentra en su interior. Las cajas deberán tener un logotipo impreso para ayudar a su transportación ya que ciertas aerolíneas tienen la regulación de no embarcar cajas que no contengan especificación tanto del proveedor como del producto .

En las cajas mencionadas se dará a conocer el valor nutricional y digestivo del producto. Puede incluir una receta en cada una de las mismas, lo cual ayudará a conocer más aún las ventajas del fruto.

Además se lo promocionará en los diferentes supermercados a nivel local en las perchas de frutas, asegurándose así un alto nivel de calidad en el producto y disminución de costos de inspección y rechazo, con lo cual aumenta la rentabilidad y en el caso del Babaco de exportación se deberá llevar un estricto control de la cadena de frío hasta el momento del embarque, lo que asegurará que la fruta llegue a su destino final con la calidad y peso requerido.

Hay que promocionar además otros derivados como dulce o mermelada de babaco, los cuales podrán ser degustados en los principales puntos de venta nacional, así como el envío de muestras al exterior.

Una de las principales estrategias en lo referente a publicidad en Internet es el atraer y generar interés en el cliente potencial para que solicite información sobre los productos. Se publica la dirección en las páginas para que el cliente las visite buscando información y se decida a adquirir la oferta presentada.

El cliente potencial en Internet se encuentra en un estado de búsqueda de información, y es totalmente receptivo, lo que facilita la tarea.

El uso la publicidad por Internet mencionada no excluye utilizar medios tradicionales, sino complementarlas, multiplicándose el poder de comunicación de la empresa.

Esta capacidad de comunicación es ilimitada, sea cual sea el tamaño de la empresa.

- El Internet posee características que lo hacen un medio de comunicación y venta eficaz y que por lo tanto afectan positivamente a la estrategia de marketing y negocio de la empresa.
- Comunicación directa sin el control de empresas del sector.
- La publicidad consiste en un factor muy importante

ya que constituye un vínculo comunicativo que es evidentemente público. Esto le proporcionará una cierta cantidad de aceptabilidad. Se puede promocionar el babaco con el eslogan “mejor y más nutritivo que la papaya” presentando en los periódicos locales con fotos sobre el mismo.

Además de presentar la página web con el nombre de la empresa y la oferta presentada.

Las diversas formas en que se utilice la publicidad permitirá establecer una imagen a largo plazo para un producto como el babaco.

5.2.4.1. Fuerza de ventas: La estructura de la fuerza de ventas es relativamente sencilla la fuerza de ventas por territorio; el representante

de ventas es asignado a un territorio específico y maneja la línea del producto total de la compañía en esta región.

5.2.4.2 Fuerza de ventas estructurada hacia el producto: Es necesario el conocimiento de todos los aspectos técnicos del producto para cualquier duda o consulta al respecto. Es necesario conocer exactamente todo el proceso de producción del mismo y así poder invitar a los importadores al país para conocer sobre la producción del babaco bajo invernadero.

5.2.5 PROMOCION DE VENTAS:

Las promociones de ventas puede ser utilizadas efectivamente por los importadores. Esta actividades incluyen exhibidores en el punto de venta, publicidad de especialidad, muestras, cupones y concursos entre los distribuidores y consumidores.

Las Muestras.- Estas ofertas para probar el producto gratis son los medios más efectivos para dar a conocer el producto.

Cupones.- Estos vales proporcionan al portador un descuento sobre la compra de un producto particular. Este método es efectivo para fomentar las ventas cuando un producto ha alcanzado su pico.

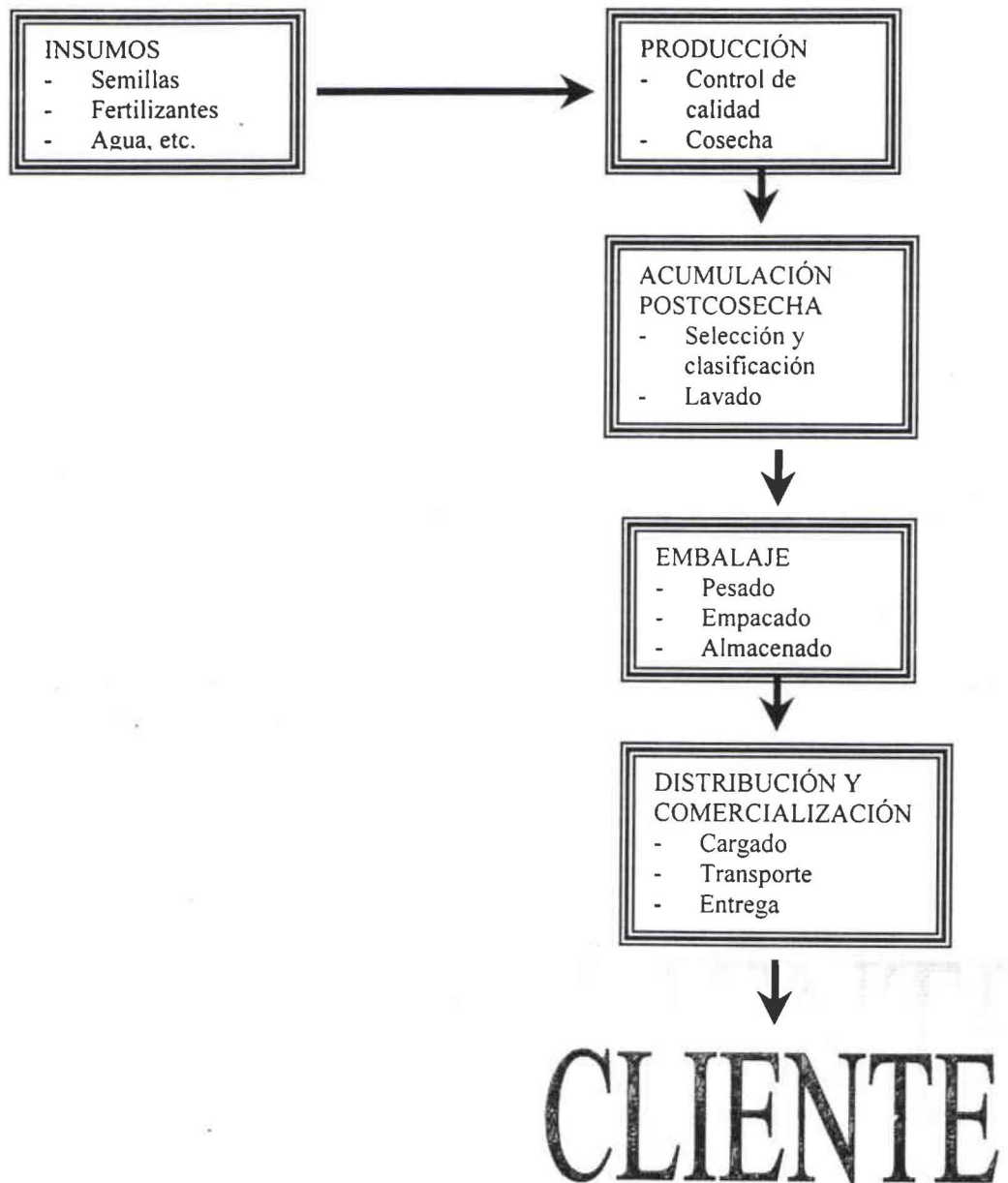
Paquetes de Precio.- Esta promoción abarca ahorros en el precio regular de un producto.

Exhibidores y demostraciones en el punto de venta.-Estos mecanismos promocionales se utilizan en el punto de compra o venta. Este enfoque

permite saborear el producto demostrando así su agradable sabor y beneficios.

La promoción- la comunicación requerida con el consumidor sobre el producto- es un componente vital del marketing, La publicidad (periódico, revistas, televisión, radio, correo directo o exterior), venta personal, promoción de ventas y divulgación. Herramientas específicas como muestras enviadas de la fruta, exhibiciones en el punto de venta. Tomando en cuenta el consumo de otras frutas existentes en el mercado. Es decir la competencia que se tiene actualmente como es el consumo de la papaya, sandía, melón, manzana,etc. El consumo de melón verde es un porcentaje alto en la población americana se puede ingresar presentando mejores beneficios nutricionales que este.

PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DEL BABACO



El siguiente cuadro nos indica los rendimientos esperados y nos da una idea de los ingresos totales. Una vez analizado los ingresos totales esperados; pasaremos a los costos y gastos totales para determinar la utilidad del proyecto.

FRUTOS POR PLANTA	COSTO UNIATRIO	INGRESO POR PLANTA
110	US \$ 0.78	US \$ 85.80

PLANTAS TOTALES	INGRESO POR PLANTA	INGRESOS TOTALES
1040	US \$ 85.80	US \$ 89.232,00

Siguiendo la densidad recomendada para este tipo de cultivo (0.8 plantas por m²) podemos esperar un ingreso total de US \$ 89.232,00. El costo unitario por planta es el costo al por menor, pudiendo obtener un costo más bajo por ventas al por mayor (para exportación). La fruta puede ser empacada en cajas de siete unidades cada una a un precio de US \$ 5.28 lo que nos da un precio unitario de US \$ 0.75 por caja.

Al realizar los mismos cálculos determinados en el cuadro anterior; se establece un ingreso total estimado de US *→ que* \$ 85.800,00. Si bien los ingresos son menores, al destinar la totalidad de la producción para exportar, estos se compensarían gracias a que se contaría con una venta segura.

En los dos casos analizaremos la utilidad respectiva luego de revisar los gastos y costos de producción.

5.1.2 ANALISIS DE COSTOS Y GASTOS: Dentro de este tipo de estudios, existen dos rubros importantes de inversiones que se deben realizar antes de poder iniciar la siembra del producto. Estos dos rubros son:

- Infraestructura básica
- Invernadero

Una vez cubiertos estos dos puntos importantes, debemos considerar:

- Trasplante (la siembra)

Estos tres rubros son las inversiones de mayor injerencia en el estudio ya que son inversiones relativamente altas. Luego de analizar estos tres puntos, podemos concentrarnos en lo que es la plena producción y obviamente sus respectivos costos y gastos.

5.1.2.1 Infraestructura básica: Es todo el conjunto de obras preliminares que se deben realizar antes de poder iniciar con la construcción de los

invernaderos. Dentro de este conjunto podemos nombrar a: terreno, cerramiento, área de oficinas, área de manejo de la cosecha, conexiones de: luz, agua y teléfono, cisterna y pozo séptico. El siguiente cuadro nos indica los costos estimados para esta inversión preliminar:

DESCRIPCION	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	1500 m2	US \$ 3,00	US \$ 4.500,00

CERRAMIENTO			
Jampas	550	0.15	82.50
Postes	50	0.50	25,00
Tiras	220 m2	0.25	55,00
Arena	1 volq.	30,00	30,00
Cemento	20 qq	4.80	96,00
Mano de Obra	2 jornales 3 semanas	22,00 Por semana	66,00
TOTAL:			US \$ 354,50

AREA OFICINAS y POSTCOSECHA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Paredes Bloque y cemento	100 m2	US \$ 14,00	US \$ 1.400,00
Puertas paneladas	4	30,00	120,00
Baños completos	3	90,00	270,00
Ventanas	8	28,00	224,00
Techo planchas Zinc	25	2,00	50,00
Techo – Tejas	3000	0.05	150,00
Alfagias	40	0.06	2,40
Vigas	20	0.60	12,00
Cerraduras	4	34	136,00
Candados	4	14.40	57,60
Mano de Obra	3 jornales 4 semanas	33,00 Por semana	132,00
TOTAL:			US \$ 2.554,00

AGUA			
Conexión y medidor	1	60,00	60,00
LUZ			
Conexión y medidor	1	60,00	60,00
TELEFONO			
Compra de línea	2	400,00	400,00
Puerta Principal	1	240,00	240,00
		TOTAL:	US \$ 760,00

SON: OCHO MIL CIENTO SESENTA Y OCHO, 50/100 US DOLARES.

5.2 Invernadero: Los costos para la construcción de un invernadero de 1300 m2 para siembra se estiman de acuerdo al siguiente cuadro:

DESCRIPCION	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PINGOS			
Correas y canales	150 m	US \$ 1.27	US \$ 190,50
Carevacas	44 m	1.41	62,04
Latas y bajas	70 m	1.69	118,30
Postes	40 m	1.97	78,80
Bajantes	25 m	1.13	28,25
Tiras de entejado	250 m	0.14	35,00
ALFAGIAS			
2.5	30 m	1.13	33,90
2.0	15 m	0.70	10,50
CLAVOS			
6"	30 lbs	0.31	9,30
5"	30 lbs	0.31	9,30
4"	25 lbs	0.31	7,75
3"	20 lbs	0.42	8,40
2.5"	15 lbs	0.42	6,30
PLASTICO			
Térmico 5.5 m x 6-8"	2 rollos	190,14	380,28
Térmico 5.0 m x 6-8"	3 rollos	190,14	570,42
Térmico 1.0 m x 10"	1 rollo	140,80	140,80

No se consideran costos como transporte, embalaje, estiba, etc., ya que el producto se entrega en la plantación y cada cliente o potencial comprador debe realizar la recogida del producto por su cuenta.

De acuerdo a los cuadros de los costos tenemos que el costo de producción total por mes es de US \$ 1.575,00; sumado el costo total del trasplante (US \$ 4.114,82) tenemos un total para el costo de producción de US \$ 5.689,82; para un total de 1040 plantas obtenemos el costo por planta de US \$ 5.47.

Dentro del cuadro óptimo de producción se establece que cada planta tendría un rendimiento de 110 frutos por planta; el costo de producción por planta, se establece en US \$ 0.05

No debemos olvidar los costos de las primeras inversiones ya que para obtener una idea de la rentabilidad del proyecto, necesitamos el total de los costos. Según los cuadros presentados estos costos ascienden a la suma de US \$ 10.846,23

Siguiendo los mismos cálculos obtenemos que el costo por planta es de US \$ 10.43 y por fruto de US \$ 0.09

COSTO TOTAL

DESCRIPCION	COSTO FRUTO	COSTO PLANTA
Inversiones iniciales	US \$ 0.09	US \$ 10,43
Transplante	0.036	3,96
Costos de producción	0.014	1,51
TOTAL:	0.14	15,40

EVALUACION DE LA RENTABILIDAD ESTIMADA:

De acuerdo a los cálculos estimados tenemos que las 1040 plantas producirían un total de 114.400 frutos. Nuestro precio de venta es de 0.78 centavos de dólar por fruto. Lo que nos da un ingreso por ventas de \$ 89.232, El costo de producción (Infraestructura básica, invernadero, transplante, costos fijos y costos variables) es de: 16.535,05 que sería la Utilidad bruta del proyecto. Luego de obtener la utilidad bruta deberíamos restar el 15% de participación de los trabajadores y el 25% de impuestos lo que nos da una utilidad neta de 10.546,09.

De acuerdo a los cálculos establecidos para obtener la rentabilidad para este estudio específico tendríamos un margen del 157% de rentabilidad. Lo que demuestra que un proyecto de este tipo a más de ser altamente rentable ofrece la posibilidad de recuperar el capital invertido y en un plazo relativamente corto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Mantener los niveles de producción por planta dentro del promedio establecido (110 frutos por planta).

- Implementar y mantener estrictos controles de calidad para poder garantizar un excelente

producto el cual satisfaga los mercados como el de los Estados Unidos.

- La comercialización de babaco hacia los Estados Unidos se muestra como una gran oportunidad para los productos ecuatorianos, gracias a la eliminación de las barreras arancelarias de esta variedad de frutas.

- En el transcurso de la década se ha visto una corriente mundial que permite el impulso de la libertad del comercio.

- En el Ecuador un país con un mercado pequeño de consumidores es necesario incentivar las exportaciones que genere recursos para el financiamiento de otras actividades productivas.

- Se debe incentivar el negocio de las exportaciones y la mejor manera es definiendo políticas claras, que no perturben el comercio de productos en vías de desarrollo como el caso del babaco.

- Los Estados Unidos de América es un mercado que más a captado las exportaciones ecuatorianas.

- Se debe considerar que el cultivo de babaco es relativamente nuevo razón por la cual es necesario una estrategia agresiva de ingreso al mercado objetivo.
- Necesariamente el Estado Ecuatoriano debe colaborar con las actividades agrícolas especialmente de los productos no tradicionales ya que actualmente éstos empiezan a ser más representativos dentro del total de las exportaciones.
- Los pequeños productores que se encuentran ya asociados a APROBAYA únicamente han logrado comercializar el babaco en el mercado nacional. Lo cual incentiva a estudio como este para lograr ingresar en mercados externos.

Lo ese era el propósito!

ANEXOS

ANEXO 1

Tarjeta de Identificación

ANEXO 2

Factura Comercial

ANEXO 3

FUE

ANEXO 4

Certificados Fitosanitarios

ANEXO 5

Certificado de origen

ANEXO 6

Fotografías Producción de Babaco.

ANEXO 7

Recetas de Babaco

Shipper's Name and Address C.P.U. TRADING AVDA. AMAZONAS 7797 Y JUAN HOLGUIN PHONE: 267701. QUITO ECUADOR		Shipper's Account Number	Not negotiable Air Waybill (Air Consignment note) CENTRO ADMINISTRATIVO AVENIDA EL DORADO NO. 83-30 SANTAFE DE BOGOTA D.C.- COLOMBIA	ISSUED BY Avianca La Aerolinea de Colombia Member of International Air Transport Association NT.880.100.577-6
---	--	--------------------------	--	---

Consignee's Name and Address NOT FULL COML.IMP.EXP.REPR.LTDA RUA CABREUVA 16 SALA 3 SAO PAULO BRASIL SAO BERNARDO DO CAMPO		Consignee's Account Number	It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIERS' LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplement charge if required. Carrier is not liable for the goods until they are received at its town terminal or airport office. Transport regulations are those shown on the reverse hereof and/or those established by the TACT.	
--	--	----------------------------	---	--

Issuing Carrier's Agent Name and City EXIM CARGA CIA. LTDA. QUITO ECUADOR		Accounting information		
Agent's IATA Code 9 1 0011 0003	Account No.			
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing MARISCAL SUCRE QUITO				

By First Carrier LOG AVIANCA	Routing and Destination SAO AV	to	by	to	by	Currency USD	CHGS Code CC	WT/VAL PPD COLL	Other PPD COLL	Declared Value for Carriage NVD	Declared Value for Customs NCV
Airport of Destination SAO PAULO		Flight/Date	For Carrier Use only		Flight/Date	Amount of Insurance NIL		INSURANCE- If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".			

Handling Information
CARLOS ALVAREZ/ TERRA ECUADOR

No. of Pieces BCP	Gross Weight	kg	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)
40	173	K		173	1,60	276,80	SAY TO CONTAIN FRESH FRUITS.
0	173	K					

AVIANCA

FECHA DESPACHADO 12 ABR 2000

CERTIFICAMOS QUE EN ESTA FECHA
HEMOS EMBARCADO LA CARGA
AQUI DETALLADA

FIRMA AUTORIZADA
276,80


Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges
	276,80		MC. 10,00
Valuation Charge			MCC. 12,11
Tax			MA. 45,19
Total other Charges Due Agent			Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains restricted articles, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable national government regulations, and for international shipments, the current International Air Transport Association's Dangerous Goods Regulations. EXIM CARGA CIA. LTDA. SIGNATURE OF SHIPPER ABOVE AND INITIAL APPLICABLE BOX BELOW.
45,19			
Total other Charges Due Carrier			
22,11			
Total Prepaid	Total Collect		
	344,10		
Currency Conversion Rates	cc charges in Dest. Currency		
For Carriers Use only at Destination	Charges at Destination	Total collect Charges	

QUITO, ABRIL 12 DEL 2000. L.O.F.S.

Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent

DOM 722-91

ANEXO 2 FACTURA COMERCIAL

 T E R R A E C V A D O R	FACTURA			CÓDIGO:	N° 004	
				PÁGINA:	1 DE 1	
				FECHA DE EMBARQUE:	24 de Abril del 2000	
				FECHA DE PAGO:	24 de Mayo del 2000	
CLIENTE:	POTFULL	CARGUERA:	EXIMCARGA	AWB:	134-07614250	
TEL: (593-2) 244852 / 921858		FAX (593-8) 705051		E-MAIL: terraec@guio.satnet.net	WEB: www.terraecuador.com	DIRECCIÓN: Calle 1 N 44-82 y Av. El Parque

FARM	BOXES NUMBE R	Bx Sz	VARIETIES	CAJAS	WEIGHT				Venta		
					4 KILOGRAMOS				V/UNIT US\$	V/TOTAL US\$	
ARROBAYA	50	FL	BABACO	CAJAS	4 KILOGRAMOS					3.20	160.00
											0.00
	50										160.00

TOTAL CAJAS 50

SUBTOTAL USD 160.00

FINAL TOTAL USD 160.00



REPUBLICA DEL ECUADOR
 MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 PROGRAMA NACIONAL DE SANIDAD VEGETAL
 DIVISION DE CUARENTENA VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO

Nº 201957

PHYTOSANITARY CERTIFICATE

ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA
 PLANT PROTECTION ORGANIZATION

A: ORGANIZACION (S) DE PROTECCION FITOSANITARIA
 TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION(S)

DE: ECUADOR
 OF: ECUADOR

DE: BRASIL
 OF:

DESCRIPCION DEL ENVIO
 DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

Nombre y Dirección del Exportador Name and address of Exporter	TERRA ECUADOR	FACTURA No. 003
Nombre y Dirección declarados del Destinatario Declared name and address of consignee	POT FULL COML. IMP. EXP. REPR. LTDA.	
Número y Descripción de los bultos Number and description of packages	40 CAJAS DE CARTON	
Marcas distintivas Distinguishing marks	LAS DEL EXPORTADOR	
Lugar de origen Place of origin	QUITO ECUADOR	
Medios de transporte declarados Declared means of conveyance	AEREO AVIANCA	
Punto de entrada declarado Declared point of entry	SAO PAULO	
Cantidad declarada y nombre del producto Name of product and quantity declared	173, KILOS DE BABACO	
Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants	Carica pentagona.	

Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba se han inspeccionado de acuerdo con los Procedimientos adecuados y se consideran exentos de plagas de cuarentena, y prácticamente exentos de otras plagas nocivas; y que se considera se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.

This is to certify that the plants or plant products described above have been inspected according to appropriate procedures and are considered to be free from quarantine pests, and practically free from other injurious pests; and that they are considered to conform with the current phytosanitary regulations of the importing country.

TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION
 DESINFESTATION AND/OR DESINFECTION TREATMENT

Fecha Date	X	X	X	Tratamiento Treatment	X	X	X
Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient)	X	X	X	Concentración Concentration	X	X	X
Duración y temperatura Duration and temperature	X	X	X	Información adicional Additional information	X	X	X

EN LOS CULTIVOS NO HAY PLAGAS DE ANASTREPA LUDENS, ANASTREPA GIBBERNSA

Declaración Suplementaria
 Additional declaration

CERATITIS ROSA DACUS CUCURBITAL, DACUS DORSALIS, DACUS TRYBONE, BRACTIOPERA SPP STERMOCEIUS MAGINFARAE, RASSTROCOUSS INVADENS ACUERDO FORTUARIO 248/9

Lugar de expedición
 Place of issue

QUITO ECUADOR

Nombre del funcionario autorizado
 Name of authorized officer

Inspector General

Fecha
 Date

ABRIL 11 DEL 2000

(Sello de la Organización)
 (Stamp of Organization)

INSPECCION - CUARENTENA VEGETAL
 AEROPUERTO MARSHALL ROSSE
 Ministerio de Agricultura y Ganadería

FIRMA - SIGNATURE

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR

ECUADOR

PAIS IMPORTADOR

BRASIL

N° de Orden	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
0810.90.90		Los demás de los demás (Babaco).

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial n° 003... cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) A.C.E. de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden	NORMAS (3)
	DE ACUERDO A LA RESOLUCION 78 DEL COMITE DE REPRESENTACIONES DE LA ALADI CAPITULO I, ARTICULO I, LITERAL B.

FECHA: QUITO, ABRIL 11 DEL 2000

Razón social, sello y firma de exportador o productor

#26167 LUZ AMANDA CUNICHANEGUA ABRIL

OBSERVACIONES:

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de QUITO a los ONCE DIAS DEL MES DE ABRIL DEL AÑO DOS MIL.

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en elementos suplementarios de este certificado, numerados consecutivamente.



BABACO: PRODUCCION ECUADOR



RECETAS DE BABACO ANEXO 7

COCKTAIL DE BABACOS

pag. 1

1° BARQUITOS DE BABACO

- 2 babacos medianos
- 2 bananas
- 16 nueces de macadamia
- 1 cda. de azúcar
- 1 taza de frutillas picadas
- 4 cdas. de mermelada de ciruela
- 1 cda. de ralladura de cáscara de limón
- 2 tazas de crema batida

Cortar la punta y el final de los babacos, partirlos a lo largo por la mitad, sacar las membranas del centro y rociarlos con azúcar. Limpiar las frutillas, pelar y rebanar las bananas luego poner toda esta fruta, en el centro de los botes de ba-baco. Disolver la mermelada de ciruela sobre la fruta y rociar con la ralladura de limón, poner encima 4 nueces de macadamia en cada mitad de babaco. Decorar encima de cada bote con crema batida.

2° BABACO A LA BENEDICTINE

- 1 babaco grande
- 1/2 kilo duraznos en almibar
- 2 tazas de pistachos
- 1 taza de licor benedictine
- 1 porción de frutillas picadas
- 1 taza de coco tostado y rallado
- 2 tazas de miel

Picar el babaco en cubitos de 1 cm. Lavar y picar las frutillas, pelar y picar los duraznos, mezclar las frutas en un tazón, aumentar los pistachos picados y colocar esta fruta en las copas. Mezclar la miel con el licor y poner sobre la fruta en las copas. Por último poner encima el coco rallado.

3° BABACO EN BAR-B-Q

1 babaco cortado en círculos
salsa de soya
aceitunas negras
1 taza de brocoli cocinado
mayonesa

Rociar la salsa de soya sobre el babaco, poner el brocoli en el medio, encima poner la mayonesa y por último decorar con las aceitunas negras. Servir con la salsa de barbacoa.

S A B O R E S

pag. 2

El babaco es una fruta exótica que puede ser usada como vegetal. Al igual que otras frutas es suave, tiene un excelente sabor y puede ser mezclada con comidas de más fuerte sabor. Trate el babaco con salsa de soya y sírvalo con comida china. Sírvase también con carnes asadas o salchichas. Además esta fruta servida con comidas pesadas, le ayudan a digerir mejor sus alimentos. Su cáscara puede ser utilizada como ablandador de carne, ya que si se pone la cáscara sobre cualquier carne, una hora antes de utilizarla, encontrará que se a suavizado notablemente.

4° ASPIC DE BABACO CON ZANAHORIA

(para servir como un vegetal)

1/2 babaco o un tarro de babaco en conserva

1 cda. de azúcar

jugo de un limón

2 zanahorias grandes ralladas finamente

1/2 litro de agua

4 cdtas. de gelatina sin sabor disuelta en 1/4 taza agua fría 1 cda. de ralladura de cáscara de limón

Lavar y cortar en cubos al babaco y poner en un tazón con el azúcar, agua y el jugo del limón, añadir la gelatina disuelta mezclar bien. Poner la zanahoria rallada, en una fuente y sobre ésta, poner la mezcla de la gelatina caliente, dejar que enfríe. Rociar encima con la ralladura de limón. Sírvase con jamón, lengua o cordero, chuletas de chanco o pollo.

Aparte poner el agua, azúcar y vinagre en una olla y cocinar hasta que hierva, añadir la cebolla picada y las pasas, hervir hasta que se seque el líquido, poner esta preparación sobre la col mezclada con las arvejas. Colocar todo esto, sobre las mi-tades de los babacos y decorarlos con el pepinillo picado y servir cuando este frío.

VARIACIONES:

- 1° Usar aceitunas y almendras
- 2° Usar apio picado mezclado con habichuelas y pasas
- 3° Remolacha, manzana y alcaparra
- 4° Pedazos de aguacate, nuez pedaceada y dátiles picados
- 5° Jalea de zanahoria y rábano, mezclada con nuez de macadamia

7° ENSALADA DE BABACO

- 1 babaco
- 1 taza de zanahoria picada finamente
- 1/2 taza de perejil picado
- 1/2 taza de ciruela pasa sin pepa
- 1 taza de col picada
- 1 taza de apio picado
- 1/2 taza de pimiento verde picado y desaguado

Pelar y cortar el babaco en dados, mezclarlo con todos los otros ingredientes y servirse con la siguiente salsa:

- 2 cdas. de azúcar morena
- 1/2 taza de aceite de oliva
- 1/4 cdta. de curry en polvo
- 1/4 taza de vinagre
- 1 huevo duro aplastado

Mezclar todos los ingredientes y ponerlos sobre la ensalada.
Esta salsa puede ser guardada en el refrigerador para ser usada después.

8° CONEJO HORNEADO CON BABACO

pag. 4

- 1 conejo
- 1/4 taza de salsa de soya
- 1/2 litro de agua caliente

1 babaco en almíbar o un tarro de babaco en conserva
1 sobre de crema de hongos
1 cda. de tomillo, estragon, orégano y laurel
1 cda. de miel
sal y pimienta al gusto

Poner en una lata para hornear el conejo adobado el día anterior. En un bol mezclar la sal con las especias, la salsa de soya y la miel, añadir el agua caliente y disolver todo, entonces untarle al conejo con esta mezcla. Por último poner la mitad de los trozos de babaco con su almíbar, sobre el conejo y meterlo al horno a 100°C por 4 horas. Cuando el conejo este cocinado, sacarlo del horno, cortarlo en piezas deshuesándolo. Aparte preparar la salsa con el sobre de la crema de hongos, incorporando el resto del babaco en almíbar, cuando este lista la salsa ponerla sobre el conejo. Servir.

VARIACIONES: Use pollo en lugar de conejo.

9° LENGUA COCINADA EN SALSA DE BABACO

1 lengua de res cocinada lentamente por 4 horas sin dejar de hervir.

SALSA:

1/2 babaco
2 cdtas. de vinagre blanco
1 astilla de canela
1 taza de agua
1 taza de pasas sin semilla
1 taza de azúcar morena
5 clavos de olor
5 pimientos dulces
5 dientes de ajo
1 cda. de maicena diluida en algo de agua fría

Cortar el babaco en cubos y freir con todos los ingredientes, excepto la maicena, por 10 minutos. Disolver la maicena y añadir al babaco, hervir a fuego lento hasta que espese. Pelar la lengua y cortarla en rodajas, ponerla en una fuente y encima regarla con la salsa de babaco.

VARIACIONES: Usar jamón horneado en lugar de lengua.

10° FRITURAS DE BABACO

4 rodajas de babaco en almíbar
2 cdas. de mantequilla

Dorar la mantequilla en un sartén, poner las rodajas de babaco y freirlas lentamente hasta que estén doradas por ambos lados. Servir estas frituras con pedazos de chorizo español, morcillas o carne de choncho frita.

11° PAVO HORNEADO

pag. 5

1 pavo de 8 kilos
1,1/2 taza de margarina
2 cdas. de salvia o sazona pavo
4 cdas. de sal
1/2 cda. de pimienta
1 taza de jugo de babaco concentrado
2 cdas. de jugo de limón
1 taza de vino blanco

Descongelar el pavo 24 horas antes de la preparación. En una olla pequeña derretir una taza de margarina, añadir el vino, el jugo de babaco, sal, salvia y pimienta, calentar pero no hervir (revolviendo constantemente), retirar del fuego y dejar enfriar levemente, añadir el jugo de limón. Con una jeringuilla de 20cc y aguja gruesa, inyectar en todo el pavo a intervalos de dos dedos, empezando por la pechuga. Dejar macerar 24 horas. Precalentar el horno y cocinar el pavo tapado con papel aluminio, a fuego medio por 1:30 a 2 horas. Verificar que este cocido con el indicador (o pinche en los muslos para verificar que el jugo no este con sangre). Retirar el papel y guardar el jugo. Subir el horno a medio-alto y dorar con una mezcla de 1/2 taza de margarina, sal y salvia.

12° ENSALADA DE BABACO CON CHOCLO

4 tazas de choclo tierno cocinado
1 taza de apio picado en cubos
1 taza de piña picada en cubos
1 taza de nuez picada
1 taza de babaco picado en cubos
1 taza de manzana picada en cubos
1 taza de uvas pasas (opcional)
1 taza de mayonesa
1 taza de crema de leche helada

1 cda. de canela en polvo
sal al gusto

Mezclar el choclo, las frutas y las nueces, sazonar con la canela y la sal. En la licuadora poner la crema de leche helada y licuar por un minuto, añadir la mayonesa y licuar otro minuto. Refrigerar la mezcla. Juntar la salsa con las frutas antes de servir (no con anticipación).

13° BABACOCOS

1 babaco rebanado en rodajas
1/2 taza de ajonjolí
1 taza de coco rallado
1 taza de cristales de chocolate

Esparcir el ajonjolí, el coco rallado y los cristales de chocolate sobre las rebanadas de babaco y sírvase.

14° TORTA DE BABACO EN SARTEN

pag. 6

6 rodajas de babaco
1 taza de harina integral
1 taza de leche
1 huevo
1/2 cda. de polvo de hornear
canela en polvo
azúcar impalpable
aceite para freír

Mezclar la harina con la leche y el huevo batido, añadir el polvo de hornear y batir hasta que se mezcle bien todos los ingredientes. En un sartén, ponga el aceite y cuando este hirviendo freír las rodajas de babaco previamente enharinadas, dórelas por ambos lados y cuando estén doradas, sáquelas del sartén y póngalas en papel absorbente. Colóquelas en una fuente y espolvoréelas con canela en polvo y azúcar impalpable. Servir calientes.

VARIACIONES: 1° Se puede usar rodajas de babaco en almíbar
2° se puede poner sobre las rodajas, ligeramente el licor cointreau y se flamea.

PANES, CAKES Y GALLETAS

Babaco al horno.- Babaco en almíbar es excelente para hornear panecillos, en torta de frutas, pies o pudines. Algunas recetas pueden ser sustituidas con otras variaciones de manera que con pocas diferencias en cada receta, no se duplican.

15° ENROLLADO DE BABACO

5 yemas de huevo
4 claras de huevo
4 cdas. de azúcar
4 cdas. de harina de trigo
4 cdas. de maicena
1 cda. de levadura
1 babaco grande
1/2 cda. de vainilla
1/2 cda. de ralladura de limón
1/2 taza de azúcar
2 cdas. de canela en polvo
2 cdas. de maicena
2 cdas. de mantequilla

Batir las claras a punto de nieve, añadir poco a poco cuatro cucharadas de azúcar y luego añadir las yemas de huevo, incorporar la harina, con las 4 cdas. de maicena y la levadura. Agregar la vainilla y la ralladura de limón. Amasar bien y luego extender la masa sobre una lata enmantecada y cubierta con papel encerado y engrasado. Hornear a 175°C durante 12 minutos. Pelar el babaco y picar en dados pequeños, poner-los a freír en dos cucharadas de mantequilla una vez frito, agregar 1/2 taza de azúcar, dos cdas. de maicena y canela. Revolver todo hasta formar una compota. Cubrir la masa con la compota y enrollar, dejar enfriar. Cuando este bien frío cubrir el enrollado con crema batida.

16° OTRO ENROLLADO DE BABACO

pag. 7

1 taza de leche tibia
1 cda. de levadura seca
1 cda. de miel
mermelada de babaco
3 tazas de harina de trigo

Diluir la miel en la leche y añadir la levadura, dejar leudar por 10 minutos, hasta que se esponge. Añadir 3 tazas de harina y mezclar hasta que este una masa suave. En una lata de hornear, extender la masa dejándola de un

grosor de 1cm. poner la mermelada de babaco y extenderla por toda la masa, enrollarla y dejarla que leude en un sitio caliente (50°C) por una hora. Untar con una brocha, encima del enrollado la mermelada de ba-baco y hornear a 175°C por 3/4 a 1 hora.

17° BOLLO DE BABACO

1 taza de leche tibia
1 cda. de levadura seca
1 cda. de miel dorada
2 tazas de harinas mezcladas
1 babaco en mermelada
nueces picadas
trozos de babaco en almíbar

Diluir la miel en la leche tibia y añadir la levadura deján-dola leudar por 10 minutos. Añadir las harinas y mezclar bien, amasando hasta que se forme una masa suave. Poner en una lata engrasada los bollos y dejar que leude en un lugar caliente. Despues decorar con pedacitos de babaco incrustados en la masa y dejarlos por otros 15 minutos. Ponga la lata en el horno por 20 minutos a 175°C, luego sáquelos y úntelos con la mermelada de babaco y esperjéelos con nueces picadas. Retorne al horno por 20 minutos más.

18° CUADRADOS DE MERMELADA DE BABACO

5 cdas. de mantequilla
2 cdas. de azúcar
2 yemas de huevo
1 taza de harina
1 cdta. de polvo de hornear
mermelada de babaco

Batir el azúcar con la mantequilla y añadir las yemas de huevo batidas, cernir la harina con el polvo de hornear y mezclar poco a poco con lo anterior, amasar bien. En una lata engrasa-da extender la masa y untar encima con la mermelada de babaco para luego enrollarla cuidadosamente. Cortar en cuadrados este enrollado y proseguir con la cubierta para ellos:

CUBIERTA: 2 claras de huevo

2 cdas. de azúcar
4 cdas. de coco rallado
2 cdas. de harina
1 cdta. de polvo de hornear

Batir las claras a punto de nieve, añadir el azúcar y el coco rallado, luego la harina mezclada con el polvo de hornear, ba-tir hasta que la mezcla esté

uniforme. Extender sobre los cuadrados del enrollado y meter al horno por 30 minutos a 175°C.

19° PANECILLOS DE BABACO

pag. 8

2 tazas de harina integral

1/2 taza de mantequilla

1 huevo

1/4 cda. de sal

1/3 taza de azúcar morena

3/4 taza de babaco picado, cocinado y desaguado

3 cdtas. de polvo de hornear

Batir la mantequilla y el azúcar, poner un huevo y batir. Añadir la harina mezclada con el polvo de hornear y la sal, amasar bien, hacer panecillos pequeños y rellenarlos con el babaco desaguado. Ponerlos en una lata engrasada y meterlos al horno a 200°C por 15 o 20 minutos.

20° TORTA DE BABACO Y ZANAHORIA

3 tazas de harina integral

1 taza de azúcar morena

1 cda. de sal

4 huevos

1,1/2 taza de aceite de oliva

1 cda. de esencia de vainilla

1 taza de nuez picada

1/2 cda. de canela en polvo

1,1/2 cda. de bicarbonato de soda

2 tazas de babaco picado, cocinado y desaguado

2 tazas de zanahoria rallada

Cernir la harina y el bicarbonato de soda, poner esta mezcla en un tazón y añadir todos los demás ingredientes (excepto las nueces). Batir hasta que este todo bien mezclado. Poner esta masa en un molde engrasado y por último poner la nuez picada incrustándolas en la masa. Hornear a 180°C.

21° BON BONS DE BABACO

1 babaco cortado a lo largo por la mitad y almibarado en jara-be por 10 minutos

1 taza de nuez de macadamia

1/2 taza de mantequilla

1 taza de azúcar morena
1 huevo
1 taza de leche
1 taza de harina integral
1 cda. de polvo de hornear
1/4 taza de ajonjolí

Dividir las nueces de macadamia entre las dos mitades de baba-co. Batir la mantequilla y el azúcar hasta que este cremoso, añadir alternando el huevo batido, con la harina integral cer-nida con el polvo de hornear. Por último añadir la leche. Con una cuchara poner esta mezcla sobre las mitades de babaco y rociar el ajonjolí sobre la masa. Hornear estas mitades de ba-baco a temperatura moderada. Antes de servir se los corta en rebanadas de 3 cm.

22° BISCUITS DE CREMA Y BABACO
(separados)

pag. 9 3 huevos

1 cda. de polvo de hornear
5 cdtas. de harina de maíz
1 babaco en pedazos
mermelada de babaco
1/2 taza de azúcar
2 cdtas. de harina de trigo
crema batida
1/4 taza de almendra picada

Batir las claras de huevo a punto de nieve y añadir las yemas, poner gradualmente el azúcar y batir hasta que endure y se di-suelva el azúcar. Se ciernen juntas, la harina de maíz, de tri-go y el polvo de hornear. Se añade estas harinas poco a poco al batido anterior y cuando todo este bien mezclado poner en un molde enmantequillado y enharinado, hornear a 190°C por 15 o 20 minutos. Tan pronto esté esponjoso se saca del horno y se pone en una fuente. Dejar que se enfríe y se endure. Cuando este fría se da la vuelta a la torta en otra fuente y con un hilo de cocina se corta por la mitad a la torta en sentido ho-rizontal, se separa las dos partes y se pone generosamente la mermelada de babaco en toda su superficie como relleno, enton-ces se vuelve a unir las dos partes de la torta. Se cubre la torta con crema batida y se decora con pedacitos de babaco y almendra picada.

VARIACIONES: Crema de relleno:

1 taza de leche
1 cda. de flan de vainilla (en polvo)
1 cda. de mantequilla
1 cda. de azúcar morena

1 huevo

Poner la leche y el azúcar a hervir y añadir la cucharada de flan diluida en un poco de leche fría. Luego de mezclar bien añadir el huevo batido. Hervir hasta que espese y este cremoso, sacar del fuego y dejar enfriar, luego batir esto con la mantequilla hasta que este suave, entonces extender este relleno entre las dos partes de la torta, como relleno.

23° PANCAKES DE BABACO

1 taza de harina integral
1/2 taza de leche
1 taza de babaco picado
1 huevo
2 cdtas. de azúcar morena
mantequilla para freir

Combine la harina, el azúcar, el huevo y la leche, mezclar bien y batir hasta que este cremoso. Añadir los pedazos de babaco sin líquido. En un sartén diluir 2 cdtas. de mantequilla y poner por cucharadas la masa para hacer los pancakes y freir-los hasta que estén dorados. Sacarlos en papel absorbente y servir con miel.

24° TORTA DE BABACO

pag.10

2 babacos grandes en almíbar
MASA: 2 tazas de mantequilla
4 huevos
2 cdtas. de leche
2 cdtas. de esencia de vainilla o almendra
1/2 taza de chocochips
2 tazas de azúcar morena
4 tazas de harina integral
4 cdtas. de polvo de hornear
1/2 taza de nuez picada o semilla de girasol

Batir la mantequilla con el azúcar hasta que este cremoso, poner un huevo y batir. Cernir la harina con el polvo de hornear incorporar una taza de la harina cernida y mezclar bien, repetir este proceso hasta terminar con los huevos y la harina. Por último añadir la leche y la esencia. Poner en un molde de 36 cm x 28 cm, enmantecado y enharinado, la mitad de la masa, luego poner el babaco sin el almíbar y luego el resto de la masa. Incrustar en la masa los chocochips y la nuez picada. Hornear a una

temperatura moderada de 175°C por 40 minutos o hasta que este dorado.

P O S T R E S

25° PUDIN DE ARROZ CON BABACO

1 taza de arroz
4 tazas de leche
2 cdas. de mermelada de babaco
1 taza de crema batida
2 cdas. de azúcar morena
1 cda. de canela en polvo
2 cdas. de harina de maíz

Cocinar el arroz con la leche hasta que este suave, hervir a fuego lento, añadir el azúcar y la canela. Diluir la harina de maíz en un poco de leche fría y añadir al arroz, Volver a hervir hasta que espese el arroz, dejar enfriar. Ya frío añadir la mermelada y mezclar bien. Por último se pone la crema batida y se lleva al refrigerador.

26° PUDIN DE BABACO A LA REINA

4 Rodajas de pan enmantequillado por un lado
2 tazas de leche
1 cda. de vainilla
1 cda. de azúcar morena
3 huevos separados la yema y la clara
2 cdtas. de azúcar
mermelada de babaco

El pan, en el lado que no está enmantequillado, untar la mermelada y colocar las rodajas, en una lata para hornear, con el lado enmantequillado para abajo, batir las yemas de los huevos junto con la leche el azúcar morena y la vainilla mezclar bien y poner esto sobre el pan, dejar reposar por media hora. Luego batir la clara de huevo a punto de nieve y poner dos cdtas. de azúcar extender esta mezcla sobre el pan, al igual que se hizo con la mezcla anterior, meter al horno a 150°C por 3/4 de hora.

27° BABALOVA

pag.11

1 babaco grande cortado a lo largo en dos mitades
1/3 cda. de cremor tártaro
3 cdas. de harina de maíz
crema de leche
5 claras de huevo

1/4 cdta. de sal
1 cdta. de vinagre
1/2 taza de azúcar impalpable
1 cdta. de vainilla
frutillas

Poner las mitades de babaco en una fuente para horno. Batir las claras de huevo con la sal y la vainilla hasta punto de nieve, añadir el azúcar impalpable muy despacio mientras se esta batiendo. Luego batir a mano lentamente e incorporar la harina de maíz, el vinagre y el cremor tártaro, con una cucha-ra poner la mezcla en cada mitad de babaco y hornear a 150°C por una hora. Entonces apagar el horno y dejarlo dentro para que se enfríe por una hora más. Cuando este frío, sacar del horno y decorar con la crema batida y las frutillas.

28° PIE DE BABACO

MASA:

2 tazas de harina
4 cdas. de azúcar impalpable
1/4 cdta. de esencia de vainilla
3/4 taza de mantequilla
3 yemas
1 cdta. polvo de hornear
1/4 taza de leche

RELLENO:

1 babaco
1/2 taza de azúcar
2 cdtas. de canela en polvo
2 cdas. de mantequilla
2 cdas. de maicena

Juntar todos los ingredientes para la masa, hasta formar una masa homogénea (no se trabaja mucho) y con ésta forrar un mol-de de pie, sobrando un poco de la masa para el decorado de la cubierta. Dejar la masa en reposo hasta hacer el relleno.

Pelar el babaco, sacar la membrana del centro y cortar en lá-minas delgadas, reservar el jugo que sale de la fruta. Poner a freír las láminas en dos cdas. de mantequilla, una vez fritas agregar el azúcar, la maicena diluida en el jugo

que salió de la fruta al pelarlo, y finalmente la canela en polvo, revolver todo hasta que se forme una compota suave.

Tomar el molde forrado y rellenarlo con la compota de babaco y con el resto de la masa que se separó, hacer un tejido cruzado encima del pie, estirar la masa y cortar tiras largas de 1 cm. de ancho. Hornear a 175°C por 30 minutos aproximadamente.

29° OTRO PIE DE BABACO

pag.12

1 paquete de masa para pie
1 babaco en almíbar
2 cdas. de harina de maíz
1 taza de miga de galleta
1 taza de mantequilla
1/2 taza de azúcar morena

Desenrolle la pasta y extienda sobre un molde para pie. Con un poco de la miel del babaco, mezclar las dos cdas. de harina de maíz y disolver bien, luego añada a esta mezcla los pedacitos de babaco y hervir hasta que este espeso, dejar enfriar. Mientras tanto mezcle en otro tazón la mantequilla la miga de galleta y el azúcar, poner esta preparación sobre la masa de pie y poner el babaco encima, hornear a temperatura alta por 20 minutos.

VARIACIONES:

1° añadir algo de jugo de limón a la mezcla de babaco y un poco más de azúcar.

2° hacer un relleno con babaco, especerías y jugo de limón
1/2 cda. pimienta dulce en polvo, 1/2 cda. canela en polvo, 1/4 cda. clavo de olor en polvo y 1 taza de pasas.

3° añadir 1/2 taza de jengibre en conserva picado, 1/2 taza de nuez de macadamia.

30° BUDIN DE BABACO

1 tarro de conserva de babaco o babaco en almíbar
4 cdas. de gelatina sin sabor disuelta en 1/4 taza agua fría
1 lata de leche condensada, metida al congelador por 15 min.

Se calienta el babaco con su jugo, se añade la gelatina disuelta, se mezcla bien y se deja en reposo por dos horas.

Aparte batir la leche condensada hasta que parezca crema batida. Se añade la gelatina ya fría, y se bate con una cuchara lentamente para unirlos bien. Meter al refrigerador.

31° CAMELOS REDONDOS

1 Babaco en rodajas cocinado en almíbar
1/2 taza de azúcar morena
1 cda. de canela en polvo
1 naranja
1/2 taza de miga de galleta
mantequilla

Poner las rodajas de babaco en un molde, exprimir el jugo de la naranja sobre el babaco, mezclar la canela, el azúcar y la miga de galleta, esparcir sobre el babaco, y encima poner un poco de mantequilla . Hornear unos minutos y servirse enseguida.

32° FLAN DE BABACO

pag.13

1 paquete de masa de hojaldre
1 clara de huevo batida

Desenrollar y extender en un molde de pie, hornear hasta que este dorado. sacar del horno el pie y pasarle con una brocha, la clara de huevo batida, se regresa al horno caliente pero apagado, para que se seque y se enfríe.

RELLENO:

1 babaco cortado en tiras largas
3 tazas de azúcar
3 cdtas. de gelatina sin sabor disuelta en 1/4 taza agua fría
4 tazas de agua
1 cda. de vinagre
crema batida

En un sartén eléctrico poner el agua con el azúcar y el vinagre a hervir, luego poner las tiras de babaco y cocinar por 10 minutos. Sacar dos tazas

del almíbar y añadir la gelatina que ya ha sido diluida en el agua fría. Dejar enfriar por una hora Después poner este flan en el pie que debe estar frío, y encima poner las tiras del babaco cocinado. Decorar encima con crema batida.

33° TORTA DE MANZANA Y BABACO

MASA:

1 taza + 2 cdas. de harina,
4 cdas. de azúcar impalpable
6 cdas. de mantequilla
1/2 cda. de sal

Mezclar la mantequilla con los ingredientes secos y poner en un molde de pie.

RELLENO DE LA TORTA:

1 babaco mediano picado y cocinado en almíbar
4 cdas. de leche
2 manzanas peladas y picadas
4 cdas. de azúcar impalpable
2 huevos
esencia de almendra

Batir los huevos y la leche con la esencia de almendra y el azúcar. Poner el babaco sobre la pasta, luego los pedazos de la manzana colocarlos alrededor del molde formando una pared para que no se desborde el relleno. Muy cuidadosamente poner el relleno sobre el babaco y hornear a temperatura de 170°C por 40 minutos. Dejar enfriar.

34° PASTEL DE BABACO Y QUESO

pag.14 MASA:

2 tazas de harina de trigo
1/2 taza de mantequilla
1 cda. de aceite
1 yema de huevo
1/2 taza de leche
1 cda. de azúcar
1/4 cda. de sal

DULCE DE BABACO:

2,1/4 taza de babaco picado
1,1/2 taza de azúcar
2 cdas. de maicena
1 taza de agua
2 cdas. de mantequilla
1 yema de huevo

DULCE DE QUESO:

1 taza de queso de crema sin sal
1 taza de azúcar
2 huevos

Mezclar los ingredientes indicados para la masa y formarla sin trabajar mucho. Dejar en reposo en un lugar frío, hasta preparar los dulces. Poner al fuego, el babaco con el azúcar, después de hervir unos minutos añadir la maicena disuelta en el agua y luego la mantequilla, no dejar de revolver hasta que espese. Sacar del calor y agregar la yema de huevo batiendo bien para que no se corte.

En una cacerola pequeña mezclar el queso desmenuzado con el azúcar y los huevos. Poner sobre fuego lento y no dejar de revolver hasta que espese.

Extender la masa con el bolillo y con ella cubrir el fondo y los lados de un molde grande, sobre esta masa poner el dulce de babaco y cubrir éste con el dulce de queso.

Meter al horno caliente hasta que la concha del pastel este dorada, sacar del horno y dejar que se enfríe para servir.

35° FLAMEADO DE BABACO

6 largos de babaco de 12 cm
3 tazas de azúcar
3 tazas de agua
2 cdas. de mantequilla
8 cdtas. de brandy
1 taza de crema batida

Calentar el agua con el azúcar y batir hasta que el azúcar se haya diluido, añadir el babaco y hervir por 30 minutos. En un sartén poner la mantequilla

y freir los pedazos de babaco, dorarlos por ambos lados. Poner los babacos en platos pequeños sobre pan con mantequilla y poner 1 cda. de brandy sobre cada rodaja, flamear el brandy y servir con crema batida encima.

36° POSTRE DE BABACO SOBRE PAN DE JENGIBRE pag.15
Hacer la mezcla para el pan de la siguiente manera:

3/4 taza de mantequilla
1/2 taza de miel
1 taza de azúcar morena
2 cdtas. de polvo de hornear
2 cdtas. de canela en polvo
2 huevos
3/4 taza de agua
1/2 taza de melaza
4 tazas de harina integral
2 cdtas. de especias mezcladas
3 cdtas. de jengibre molido
1 babaco en almíbar
crema batida

Derretir la mantequilla en agua con el azúcar, la melaza y la miel. Cernir todos los ingredientes secos. Batir los huevos y añadir estos a la mezcla de la mantequilla. Añadir esto a los ingredientes secos y amasar bien hasta que se forme una masa suave. Poner esta masa en un molde enmantequillado y enharinado, meter al horno a 180°C por 1 hora y cuarto mas o menos. Para hacer el budín: poner una rodaja del pan de jengibre en cada plato, poner encima el babaco y añadir el almíbar, poner encima la crema batida.

37° LAMINAS DE BÁBACO CON MARSHMALLOW

MASA:
1/2 taza de mantequilla
1 huevo
1 taza de harina
1 taza de azúcar
1/4 cda. de esencia de vainilla
1 cda. de polvo de hornear

Batir la mantequilla y el azúcar, añadir el huevo y la vainilla, batir hasta que este cremoso. Cernir la harina con el polvo de hornear y añadir esto a la

mezcla anterior. Batir bien. Poner esta mezcla en una lata plana y meter al horno a 175°C por 20 minutos. Sacar del horno y enfriar , entonces extienda en la masa el siguiente marshmallow:

MARSHMALLOW:

1 taza de jugo de babaco
1 taza de babaco en almíbar
2 cdtas. de gelatina sin sabor
2 tazas de azúcar

Disolver la gelatina sin sabor en el jugo de babaco caliente. Añadir el azúcar y batir hasta que espese. Añadir el babaco en almíbar y mezclar bien. Extender este marshmallow sobre la masa ya horneada y dejar que se endure. Para cortar, se lo hace en largos del tamaño de un dedo.

38° CHEESECAKE CON BABACO

pag.16

1 babaco pelado y cortado en pedazos pequeños
1/2 litro de agua
1,1/2 taza de azúcar
jugo de 2 limones
2 sobres de gelatina sin sabor.

Cocinar el babaco en el agua con el azúcar y el jugo de limón hasta que este blando, remojar la gelatina en agua fria y añadir al babaco, dejar en el refrigerador por dos horas.

PASTA DEL PIE:

1/2 taza de mantequilla
1/4 taza de azúcar
2 tazas de miga de galleta María

Derretir la mantequilla, poner la miga de galleta y el azúcar, batir hasta mezclar bien. Con esta masa forrar un molde de pie y dejar en reposo hasta que se enfrie.

RELLENO: (hacerlo cuando la gelatina este lista)

1 tarro de leche condensada bien fría
1/2 libra o 250 gramos de requesón

Batir la leche condensada hasta que este blanda y espesa. Batir el requesón y añadir la leche condensada. Batir la gelatina de babaco y poner a la mezcla anterior. Cuando la masa del pie este dura, poner el relleno y decorarlo al gusto, se lo puede poner en el refrigerador hasta que endure.

39° BABACO Y FRUTILLA LONG JOHNS

1/2 litro de yogurt
1 taza de frutillas endulzadas con 2 cdas. azúcar
1 taza de almendras peladas y picadas
1 taza de babaco en almíbar
1 taza de crema batida

Llenar 6 vasos largos hasta 1/3 parte con yogurt, poner 3 frutillas y almendras picadas en cada vaso. Poner otra cuchara de yogurt, luego poner el babaco con su almíbar, en partes iguales, en los 6 vasos y por último llenar el vaso con el yo-gurt. Añadir una cuchara de crema batida a cada vaso y decorar con el resto de almendra picada y una frutilla.

40° BABAFRUIT pag.17

3 paquetes de gelatina de 85gr. sabor de limón
2 tazas de agua hirviendo
2 tazas de babaco pelado y cortado en cuadritos
2 tazas de agua fría
4 cdas. de azúcar
2 tazas de crema de leche
4 cdas. de azúcar impalpable

Espolvorear el azúcar sobre el babaco y dejarlo en el refrigerador durante dos horas. Disolver la gelatina en el agua hirviendo y ponerla en el refrigerador hasta que empiece a cuajar. Batir la crema de leche con el azúcar impalpable, dejar aparte. Una vez que la gelatina empiece a cuajar batirla

por unos dos minutos, incorpore suavemente el babaco y luego la crema bati-da, mezcle bien todo hasta que este de un color uniforme. Deje enfriar hasta que cuaje, unas 3 o 4 horas, vierta en uno o varios recipientes.

41° MOUSSE DE BABACO

2 tazas de babaco en almíbar
4 cdas. de agua fría
1 sobre de gelatina sin sabor
2 claras de huevo
1/4 cda. de sal
4 cdas. de azúcar
1 paquete de crema chantilly

Poner en una olla el agua, espolvorear encima la gelatina y revolver hasta que se disuelva sin dejar que hierva. Retirar del fuego y combinar con el babaco picado. Aparte batir las claras de huevo con la sal, a punto de nieve, luego agregar poco a poco el azúcar, batiendo hasta obtener un merengue firme. Preparar el contenido de crema chantilly siguiendo las instrucciones del paquete. Combinarlo con el merengue y el babaco revolviendo suavemente. Verter la preparación en copas y meter al refrigerador hasta que cuaje.

42° GELATINA DE BABACO

1 babaco
1 sobre de gelatina sin sabor
1,1/2 taza de azúcar
1/2 litro de agua
jugo de 2 limones

Pelar y sacar la membrana del interior del babaco, picar y cocinar en el agua, poniendo el azúcar y el jugo de limón. Cocinar hasta que este suave el babaco. Remojar la gelatina en 1/4 de taza de agua fría y añadirla al babaco. Poner en el refrigerador por dos horas.

43° GELATINA DE BABACO Y CREMA

pag.18

2 tazas de babaco picado
1/2 taza de azúcar
1/4 crema de leche batida
250 gr. de gelatina de limón
grajeas de colores para decorar.

En una olla poner el babaco y el azúcar a cocinar por 20 minutos. Retirar del fuego y añadir la gelatina de limón hasta que este disuelta completamente, incorporar la crema batida y mezclar suavemente hasta que este perfectamente incorporada, coloque en un recipiente y lleve al refrigerador hasta que este firme. Decore con las grajeas de colores.

44° BATIDO DE BABACO Y BANANAS

2 bananas
1/2 babaco
1/2 taza de agua
1/2 taza de yogurt
azúcar al gusto

Pelar las bananas y cortar en pedazos, igualmente pelar y cortar el babaco, licuar todos los ingredientes. Para servir ponga este batido en vasos largos y decore con crema batida. Como la mora y la frutilla maduran al mismo tiempo que el babaco, es bueno combinarlo también con estas frutas.

45° DELICATESEN DE BABACO

2 babacos
4 bananas
1 taza de nuez de macadamia o coco rallado
jugo de 2 naranjas
2 cdtas. de azúcar

Poner todos los ingredientes en una licuadora y batir. Poner esta mezcla en vasos y espolvorear con canela. Servir.

46° SORBETE DE BABACO

2 tazas de babaco picado
1/2 taza de azúcar
1 taza de azúcar impalpable

1/2 taza de agua
jugo de naranja
2 claras de huevo

Cortar los babacos en cubos y añadir 1/2 taza de azúcar, her-vir en agua por 2 minutos y enfriar. Poner esta mezcla en la licuadora y batir con el jugo de naranja y luego congelarlo. Batir las claras de huevo hasta punto de nieve y añadir el azúcar impalpable seguir batiendo hasta que forme picos. Sacar el helado de babaco y triturarlo para poner en las claras de huevo batidas y formar nuevamente el merengue. Retornar al congelador mezclando una vez mas durante la congelación.

47° HELADO DE BABACO

pag.19

3 tazas de babaco pelado y picado
2 cdas. de jugo de limón
1 taza de agua
4 huevos separados
2 tazas de azúcar
1/2 taza de mantequilla
1 taza de crema de leche
6 cucharadas de miga de galleta María

Licuar la fruta con una taza de agua y poner en un tazón sobre baño de María. Agregar la mantequilla, el azúcar, el jugo de limón y las yemas de huevo. Batir con cuchara de palo, hasta que se derrita la mantequilla y la mezcla este espumosa y es-pesa, sacar del fuego y unir con las claras de huevo batidas a punto de nieve. Cuando esta preparación esté tibia poner la crema de leche batida, revolviendo suavemente. Humedecer una fuente, espolvorear la mitad de la miga de galleta, poner la preparación de la fruta y cubrir con el resto de la miga. Po-ner en el congelador hasta que se endure.

48° OTRO HELADO DE BABACO

2 babacos maduros (cada uno debe pesar más o menos 1 libra)
2 tazas de azúcar
1/4 taza de jugo de limón
3 claras de huevo
1 taza de crema de leche batida

Pelar los babacos, cortar por la mitad y quitar la membrana del centro. Poner en una olla el azúcar, el jugo de limón y los babacos picados. Hervir durante 10 minutos, sacar del fue-go y cuando se haya enfriado un poco,

licuar con el mismo jugo Batir las claras a punto de nieve, mezclar despacio con la fruta y con la crema de leche batida. Poner en el congelador para que se endure.

49° HELADO DE CREMA CON BABACO

1 babaco pelado y picado
1 taza de azúcar
4 yemas de huevo
2 cdas. de agua helada
2 cdas. de azúcar impalpable
jugo de limón
10 cdas. de agua
1 taza de crema de leche
2 claras de huevo

El babaco cocinarlo con azúcar, agua y jugo de limón. Hacer un pure de babaco y enfriar. Batir las yemas de huevo en un tazón y lentamente añadir el pure. Mezclar la crema con el agua helada y batir hasta que se forme picos. Batir las claras de huevo hasta punto de nieve y añadir el azúcar impalpable, batir hasta que el merengue este duro. Combinar el pure con la crema batida y el merengue y mezclar muy lentamente hasta que se unan totalmente, poner en copas de helado y congelar.

50° HELADO TUTTI FRUTTI

pag.20

1 taza de leche condensada
1 cda. de esencia de vainilla
2 cdas. de agua helada
4 cdas. de licor cointreau
1/2 libra de chocolate en barra
1,1/4 taza crema de leche
1 taza de babaco en almíbar
1 taza de pasas

Calentar la leche condensada con el chocolate quebrado en pedazos pequeños. Batir hasta que el chocolate este diluido y luego poner en la nevera a enfriar. Añadir la vainilla y el licor, batir bien. Aparte batir la crema con el agua helada y añadirle a la mezcla de chocolate, luego agregar el babaco desaguado y las pasas. Mezclar a mano suavemente y poner en un molde, congelar hasta que este firme.

51° HELADO DE BANANA Y BABACO

1 litro de babaco en almíbar batido con 4 bananas

1 litro de helado de vainilla

1/2 taza de nuez de macadamia pelada y picada o coco rallado

Licuar el helado de vainilla con el babaco y las bananas, poner en un molde y añadir la nuez de macadamia picada. Mezclar y congelar hasta que este firme.

52° HELADO DE YOGURT DE BABACO

1 babaco pelado y picado

1 taza de agua

2 claras de huevo

1/2 taza de azúcar

1 litro de yogurt natural

2 cdas. de azúcar impalpable

Poner a hervir el babaco junto con el agua y el azúcar. Dejar enfriar y cernir, poner la fruta en el yogurt y refrigerar por 30 minutos. Batir las claras de huevo a punto de nieve. Añadir el azúcar impalpable y batir hasta formar picos. Combinar esta mezcla con el yogurt y poner dentro del congelador, pero batir por dos ocasiones más cuando este congelando.

53° CUBOS HELADOS DE BABACO

1 cdta. de gelatina sin sabor

1,1/4 taza de babaco en almíbar

6 cdas. de agua

Combinar la gelatina y el agua en una olla pequeña, calentar lentamente batiendo hasta que la gelatina este diluida. Mezclar la gelatina disuelta con el babaco en almíbar y poner esto en moldes individuales colocando en cada uno, los palitos para helado. Congelar.

54° YOGURT DE BABACO

pag.21

1 babaco grande

1 taza de azúcar

1 litro de yogurt natural

Lavar, pelar y sacar la membrana del centro del babaco, picar en trozos pequeños, añadir el azúcar y meterlo al refrigerador por dos horas. En la

licuadora poner el yogurt el babaco pasado con el azúcar y licuar. Servir en vasos largos.

55° YOGURT CON TROZOS DE BABACO

1 babaco grande picado y pasado en almíbar
1 litro de leche
1 tarro pequeño de yogurt natural

La noche anterior poner en cada vaso de la yogurera, una cucharada de yogurt natural, añadir una cucharada de babaco en almíbar, y finalmente llenar los vasos con la leche. Dejar toda la noche conectada la yogurera. Al otro día poner los vasos en el refrigerador y dejar que se enfríe para servirse.

56° YOGURT LOLLIES CON BABACO

1 cdta. de gelatina sin sabor
1 taza de yogurt
1 taza de leche
1 taza de babaco en almíbar

Combinar la gelatina con la leche en una olla pequeña, calentar a fuego lento y batir hasta que la gelatina se disuelva. Enfriar. Mezclar la gelatina con el yogurt y el babaco en almíbar. Poner en moldes individuales y añadir los palitos de helados a cada uno y congelar hasta que este firme.

57° CREMA DE BABACO

3/4 taza de leche condensada
3 cdas. de licor benedictine
1 litro de crema batida
1 taza de babaco en almíbar sin el líquido

Mezclar la leche condensada con la crema y el licor. Enfriar en el refrigerador por 30 minutos. Batir la mezcla hasta formar picos. Poner los pedazos de babaco en la crema y mezclar delicadamente. Poner esta preparación en copas y congelar hasta que este firme.

58° BOMBA DE BABACO

pag.22

1 litro de helado de vainilla

Diluir un poco al helado, batiéndolo. Ponerlo en un molde y volverlo a congelar.

RELLENO:

1 taza de jugo de babaco (concentrado)

1 taza de babaco en almíbar

4 claras de huevo

Batir las claras a baño de Maria y poner el concentrado del babaco, batir hasta que haya triplicado su volumen. Mezclar luego con la fruta y dejar en reposo hasta que esté frío. Sacar el helado del congelador y rellenarlo con el mousse que hicimos. Meter nuevamente al congelador. Para servir cambielo a la refrigeradora por 20 minutos antes de servirlo.

59° SALSA DE MANTEQUILLA PARA SERVIR CON LA BOMBA DE BABACO

3 cdas. de mantequilla

1/2 taza de azúcar morena

1 taza de leche evaporada

una pizca de sal

Poner la mantequilla con el azúcar y la sal en una olla gruesa y poner a fuego lento hasta que el azúcar comience a acaramelarse, añadir la leche evaporada y batir hasta que este bien cremosa. Servir inmediatamente sobre la bomba de babaco.

60° WAFERS PARA LA DECORACION DEL HELADO BOMBA DE BABACO

1/2 taza de mantequilla
1 taza de harina cernida
1/2 taza de azúcar
2 huevos batidos
esencia de almendra

Batir la mantequilla con el azúcar, hasta que este bien cremosa, sin dejar de batir, ir añadiendo cucharadas de los huevos batidos, alternando con la harina. Al final poner la esencia de almendra. En una lata engrasada, poner por cucharadas esta mezcla y dejar que se esponje. Después meter al horno a 150°C por 10 a 15 minutos.

61° CHICHA DE AVENA CON BABACO

pag.23

4 litros de agua
3 barras de panela
1 babaco
1 puñado de hojas de cedrón
1 cdta. canela en polvo
1/2 cdta. pimienta dulce
1/2 cdta. clavo de olor
1 taza de avena

Poner en una olla grande el agua y la panela, hacer hervir hasta que se disuelva la panela. Sacar del fuego y cernir este líquido. Volver al fuego la olla con el líquido, añadir el ba-baco bien lavado y picado, (ponerlo con la cáscara pero sin la membrana del centro). Entonces añadir todos los demás ingredientes y hacer hervir por unos 15 minutos. Dejar enfriar. Una vez fría sacar las hojas de cedrón, licuar y cernir. Poner en jarras de vidrio y meter al refrigerador.
Servir bien helada.

CONSERVAS

62° JARABE DE BABACO

1 babaco grande
2 tazas de agua
1 taza de azúcar
jugo de un limón

Cortar el babaco en rodajas, en cuadros, o en largos, hervirlo en el agua, añadir el azúcar(ésta puede ser ajustada de acuerdo al gusto). Hervir la fruta con este jarabe por 10 a 15 minutos. Añadir el jugo de limón. Poner hirviendo la fruta y el jarabe en un frasco esterilizado, sobrepasando el borde del frasco con el jarabe y cerrar. Así no quedara aire dentro del frasco.

63° BABACO EN ALMIBAR

1 babaco
1 taza de azúcar
2 tazas de agua
1 cdta. de canela en polvo

Pelar el babaco, retirar la membrana del centro y cortarlo en pedacitos pequeños. Poner en una olla, agregar el resto de ingredientes y cocinar a fuego lento durante unos 15 a 20 minutos. Retirar del fuego, dejar enfriar y servirlo acompañado con tajadas de queso fresco.

64° BABACO EN ALMIBAR A BAÑO DE MARIA

pag.24

2 babacos
3 tazas de agua
1 taza de azúcar

Lavar y cortar los babacos dejando la cáscara y sacando sólo la membrana del centro, ponerlos en frascos para conservas y cubrir con un almíbar bien suave realizado con las 3 tazas de agua y una taza de azúcar. Si desea un almíbar fuerte se pondría sólo una taza de agua con una taza de azúcar.

(puede ser usado así pero no es necesario). Dejar 3 cm de espacio de aire en el tope del frasco. Ajustar la tapa y presionar la banda holgadamente para que el aire pueda escapar, colocar los frascos en una olla grande, llenarla con agua hasta las tres cuartas partes. Hervir el agua por 20 minutos, entonces presionar hacia abajo la tapa con la banda y cerrar con firmeza, dejar enfriar.

Los babacos en conserva pueden ser usados en algunas recetas que necesiten de esta fruta endulzada.

MERMELADAS

65° MERMELADA DE BABACO Y LIMÓN

1 babaco grande picado (1 kilo y medio)
1 taza de agua
jugo de 2 limones
1,1/2 kilo de azúcar

Hervir el babaco picado con el agua y el jugo de limón, hasta que este suave, cerca de 15 minutos añadir el azúcar y volver a cocinar, hervir hasta que este a punto de bola. Cuando la mermelada esta lista poner en un frasco esterilizado y sellar

66° MERMELADA DE BABACO Y JENGIBRE

1,1/2 kilo de babaco picado (puede ser babaco verde)
1,1/2 taza de agua
1/2 taza de jarabe de jengibre
1 kg de azúcar
3/4 taza de jengibre en conserva
jugo de un limón

Hervir el babaco junto con el jengibre y el agua, el jarabe de jengibre y el jugo del limón, cocinar por 15 minutos. Añadir luego el azúcar y seguir cocinando hasta que tome punto de bola enfriar y poner en frasco esterilizado de mermelada y sellar. La mezcla del babaco con otras frutas

se complementan bien tomando el sabor de ellas y añadiéndole un sabor muy especial.

67° MERMELADA DE BABACO CON CIRUELA

pag.25

3/4 kg. de ciruelas
3/4 kg de babaco picado
1 taza de agua
1,1/4 Kg. de azúcar

Sacar la pepa de las ciruelas y cortar en pequeños pedazos, hervir las ciruelas con el babaco picado y el agua por 15 minutos, añadir el azúcar y hervir fuerte hasta que tome punto de bola. Enfriar y poner en un frasco esterilizado y sellar.

68° MERMELADA DE BABACO CON FRUTILLAS O MORA

3/4 kg. de frutilla o mora
3/4 kg. de babaco picado
1,1/4 Kg. de azúcar
3/4 taza de agua
jugo de 2 limones

Limpia y lavar las frutillas. Hervirlas junto con el babaco, agua y jugo de limón por 15 minutos. Añadir el azúcar y hervir fuerte hasta que toma punto de bola, poner en frascos esterilizados y sellar.

69° MERMELADA DE BABACO Y NARANJA

3/4 Kg de babaco picado
3/4 Kg de naranja desmenuzada y sacada las pepas
2 tazas de agua
1,1/2 Kg de azúcar

Remojar la naranja desmenuzada en 2 tazas de agua la noche anterior. Al otro día hervir el babaco y la naranja por 15 minutos. Dejar en reposo otras 12 horas. En la noche, hacer hervir otra vez y añadir el azúcar, cocinar hasta que dé punto de bola. Poner en un frasco esterilizado y sellar.

VARIACIONES:

Limones, toronjas o mandarinas, pueden utilizarse en vez de la naranja.

70° MERMELADA DE BABACO Y MELON

3/4 Kg de babaco picado
3/4 Kg de melón picado
Jugo de 2 limones
1,1/4 Kg de azúcar
1/2 taza de agua

Hervir el melón con el babaco, el agua y el jugo de limón, por 15 minutos. Añadir el azúcar y hervir hasta punto de bola. Poner en un frasco esterilizado y sellar.

71° DULCE DE BABACO

pag.26

1 babaco grande rallado
2 tazas de azúcar
3 claras de huevo batidas a punto de nieve
1 cda. de jugo de limón

Poner el babaco en una paila, añadir el azúcar y el jugo de limón, cocinar revolviendo hasta que tome punto de bola, re-tirar del fuego y seguir batiendo hasta que la mezcla se en-tibie. Sin dejar de batir, agregue poco a poco las claras batidas. Vierta este batido en una dulcera y sírvalo frío.

72° DULCE ESPECIAL DE BABACO

2,3/4 tazas de babaco picado
3/4 taza de agua
1,1/2 libra de azúcar
3 yemas de huevo
1 taza de crema de leche

Licuar el babaco con el agua y llevar al fuego añadiendo el azúcar, hervir hasta que llegue a punto de bola dura. Con la batidora eléctrica, batir la crema de leche, agregar las yemas y batir un poco más. Añadir a esta mezcla el dulce de babaco poniendo poco a poco, hasta que quede unido y espumoso. Servir cuando este frío.

PICKLES Y SALSAS

73° BABACO CON ESPECERIAS

Es muy bueno para usar en carnes como el jamón

- 1 Kg de babaco picado
- 1 taza de azúcar
- 1 taza de vinagre blanco
- 1 taza de agua
- 1 taza de pasas
- 1 paquete de especerías (laurel,orégano,estragón,tomillo)
- 5 clavos de olor
- 5 pimientos dulce
- 1 astilla de canela

Meter las especerías en una funda pequeña de lienzo. Poner to-dos los ingredientes en una olla y hervir por 15 minutos. Sa-car las especerías y embotellar, usando el método de llenar y desbordar, para que así no quede aire. Sellar.

74° PICKLES DE BABACO

pag.27

- 1/2 Kg de babaco picado
- 1 cebolla larga cortada
- 1 taza de brocoli troceado
- 1 taza de zanahoria picada
- 1 taza de pepinillo picado
- 1 taza de azúcar
- 1 cda. de harina de maíz
- 1 taza de pasas
- 1 taza de nuez de macadamia picada
- 1 taza de vinagre blanco
- 1 cda. de moztaza
- 1/4 cda. de curry

Hervir todos los ingredientes por 5 minutos, menos el harina de maíz, que será diluida primero en 1/4 de taza de agua fría para luego añadirle al resto de ingredientes. Mezclar bien. Poner en los frascos de conserva y utilizar el método de des-borde para cerrar y sellar.

BENEFICIOS NUTRICIONALES DEL BABACO

Entre las principales cualidades nutricionales de la fruta re-saltan su alto contenido de vitamina C y papaína, la enzima digestiva por excelencia, que facilita el desdoblamiento de la proteína animal. El babaco protege el sistema digestivo por ser rico en fibras y carbohidratos. Además, contiene niveles mínimos de azúcar y sodio, y cero colesterol. La planta de babaco es potencialmente rica en pectina y papaína, que son productos de gran interés y demanda industrial.

Los valores nutricionales por 100g de fruta son:

Agua	95g
Vitamina C	28mg
Vitamina A	27mg
Niacina	0.5mg
Rivoflavina	0.02mg
Tiamina	0.03mg
Proteína	0.7g
Potasio	165mg
Calcio	13mg
Fósforo	7mg
Lípidos	0.1mg
Fibra Alimentaria	1.1
Sodio	1mg
Carbohidratos	6g
Calorías	8mg
Acido Ascórbico	31
Carotenos	0.09mg
Hierro mineral	0.3mg

BIBLIOGRAFIA:

BABACAR, Ing. Rodrigo Espinoza entrevista Mayo- 2000

APROBAYA, Ing. Patricio Bermeo Junio-2000

CORPORACION FINANCIERA NACIONAL,1986-Cultivo Comercial de Babaco para Exportación.

ESTRADA, Raúl y ESTRADA Patricio.1997 Lo que se debe conocer para exportar.

CORPORACION DE PROMOCIONES DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES1999 Boletines, exportaciones totales Ecuador.

CULTIVOS Controlados, Revista de Floricultura y Cultivos especializados. Flor y Flor octubre de 1999.

SICA MAG, www.sica.gov.ec

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR www.bce.fin.ec

PROMOCION DE EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES, Guía del Agroexportador-Ecuador

HAAR ORTIZ-Buonafina, Cómo exportar a los Estados Unidos.

ALMANAQUE MUNDIAL 2000.

GUILTINAN Joseph P. Gerencia de Marketing, estratégis y programas.

Guía Internacional de Productos y Servicios.

Cámara de Comercio Ecuatoriano-Americana.

INEN, Decreto Ejecutivo al reglamento de bienes.

NOREÑA, Jorge Mario, El Babaco. www.unalmed.edu.ec.

COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General Frutas y Hortalizas Andinas para el mundo.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL Desarrollo de productos y mercados.

Juan Luis Colaiacovo, Antonio A. Assefh PROYECTOS DE EXPORTACION & ESTRATEGIAS DE MARKETING INTERNACIONAL.

www.fedexport.ecuador.com

www.gao.org.com

www.bce.fin.ec

www.cfn.fin.ec

www.micip.gov.ec

www.dgr.gov.ec

www.corpei.org

www.ecuador.fedexport.com

www.fita.org.