



INVESTIGACIÓN DE ALTERNATIVAS DE MERCADO DE YUCA Y CAMOTE PARA LOS/AS PEQUEÑOS/AS PRODUCTORES/AS DE MANABÍ-ECUADOR

Programa Innovaciones para emprendimiento de yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí- Ecuador



Elena Cruz (Consultora)

Flor Cárdenas y Gloria Cobeña (Investigadoras INIAP)

Portoviejo-Ecuador

2010



GOBIERNO NACIONAL DE
LA REPÚBLICA DEL ECUADOR



Econ. Rafael Correa Delgado
PRESIDENTE CONSTITUCIONAL

Dr. Ramón Espinel Martínez
MINISTRO DE AGRICULTURA, GANADERÍA
ACUACULTURA Y PESCA

Dr. Julio César Delgado Arce
DIRECTOR GENERAL DEL INIAP



Es una institución ecuatoriana encargada de generar, validar y transferir tecnologías apropiadas, orientadas al incremento de la producción y la productividad de los sistemas de pequeños, medianos y grandes productores. Propicia el uso adecuado de los recursos de suelos, hídricos y agroforestales, así como la preservación de los recursos naturales y el medio ambiente, a fin de contribuir al desarrollo sostenible del sector agropecuario.



Es una institución responsable de fortalecer el sistema nacional de ciencia y tecnología del Ecuador, mediante la creación, conservación y manejo del conocimiento, técnicas y tecnologías para el desarrollo de capacidades y competencias humanas.

PROGRAMA

Innovaciones para emprendimiento de yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí-Ecuador

Revisión de Texto

Comité de Publicaciones Estación Experimental Portoviejo del INIAP
Ing. M.Sc. Tarquino Carvajal Mera, Ing. Heriberto Mendoza Zambrano,
Ing. M.Sc. Freddy Sion Macías, Ing. M.Sc. Gloria Cobeña Ruíz

PRIMERA EDICION

Miscelaneo No. 161

Fotografías

Técnicos del programa, Innovaciones para emprendimiento de yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí- Ecuador

Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

Estación Experimental Portoviejo
Panamericana Sur Km. 1
Casilla: 17-10-340
Portoviejo-Ecuador
Telf: 593-2-269-0691
E-mail: eepdir@plus.net.ec
Web: www.iniap-ecuador.gov.ec

Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología

Avda. Patria y Avda. Diez de Agosto esquina
Edificio Banco de Préstamos 8vo y 9no pisos
Quito-Ecuador
Web: www.senacyt.gov.ec

Esta obra debe citarse así:

Cruz, E.; Cárdenas, F.M. y Cobeña, G. 2010. *Investigación de alternativas de mercado de yuca y camote para los/as pequeños/as productores/as de Manabí-Ecuador*. INIAP-SENACYT. Portoviejo-Ecuador. Publicación Miscelanea N° 161, 87p

Diseño, Diagramación e Impresión

Editorial Smart Marketing, Telf: 02-2299-405
Quito, Ecuador
Marzo, 2010
Portoviejo-Ecuador

Contenido

PROGRAMA	II
Dedicatoria	VIII
Agradecimiento	IX
Presentación	X
1. Introducción	1
2. Objetivos de la consultoría	8
2.1 Objetivo general de la consultoría	8
2.2 Objetivos específicos	8
3. Metodología	8
3.1 Recolección de datos	8
3.1.1 Compilación de información primaria	8
3.1.2 Compilación de información secundaria	9
3.2 Diseño población y muestra	11
4. Resultados	13
4.1. Entrevistas desarrolladas a importadores y exportadores de las partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca) y 0714.10 (raíces de yuca)	13
a) Tulcán	13
b) Guayaquil	19
c) Quito	25
d) Cuenca	27
4.2. Entrevistas desarrolladas a importadores y exportadores de la partida 0714.20 (camote)	27
a) Quito	27
4.3. Listado de importadores y exportadores de las partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca), 0714.10 (raíces de yuca) y 0714.20 (camote) ...	28
4.3.1 Fuentes primarias	28
4.3.1.1 <i>Partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca) y 0714.10 (raíces de yuca)</i>	28
a) Guayaquil	28
b) Tulcán	31

c) Quito	33
4.3.1.2 Partida arancelaria 0714.20 (camote).....	35
b) Fuentes secundarias	35
4.4. Análisis de la degustación del <i>snack</i> de camote	38
Pregunta 1. 1. ¿Conoce usted el camote?	38
Pregunta 1.2. ¿Conoce dónde se produce?.....	38
Pregunta 2. ¿Conoce usted la importancia de consumir alimentos ricos en hierro?	39
Pregunta 3. ¿Sabía usted que en el Ecuador, aproximadamente 560 000 niños menores de cinco años sufren de anemia por falta de consumo de hierro?	39
Pregunta 4. ¿Conoce usted que el camote es un alimento que contiene alto contenido de hierro?	40
Pregunta 5. ¿Le gustaría participar en la degustación del <i>snack</i> de camote?.....	40
Pregunta 6. ¿Le parece atractivo el color de la hojuela?.....	41
Pregunta 7. ¿Le agrada el sabor de las hojuelas de camote?	42
Pregunta 8. Qué opinión tiene acerca del <i>snack</i> de camote?	43
Pregunta 9. ¿Podría sugerir un nombre para nuestro producto?	44
4.5. Análisis comparativo del contenido nutricional del camote y el <i>snack</i>	46
4.6. Requerimientos para obtener el registro sanitario para el <i>snack</i> de camote.....	47
5. Limitaciones	47
5.1. Partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca) y 0714.10 (raíces de yuca).....	47
5.2 Partida arancelaria 0714.20 (camote)	48
6. Conclusiones y recomendaciones	50
7. Bibliografía	55
8. Anexos	57

Cuadros

Cuadro 1. Definición del tamaño de muestra por partida arancelaria. Manabí, Ecuador – 2009.	12
Cuadro 2. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	38
Cuadro 3. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	39
Cuadro 4. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	39
Cuadro 5. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	40
Cuadro 6. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	40
Cuadro 7. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	41
Cuadro 8. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	42
Cuadro 9. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	42
Cuadro 10. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	43
Cuadro 11. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.	44
Continuación del cuadro 11.	45
Cuadro 12. Resultados del análisis proximal y de minerales realizado a muestras de camote fresco y snack de la variedad Guayaco. Manabí-2010.	46

Investigación de mercado de yuca en Ecuador y Colombia

1. Introducción

De acuerdo a información proporcionada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP (2006), para el año 2006, en la provincia de Manabí existía una superficie cultivada de camote de 356 ha, con una producción de 2 149t. De acuerdo a Cruz *et al.* (2009), en la provincia de Manabí, la producción de camote se concentra en los cantones Rocafuerte y Sucre. En estos cantones, las estrategias de vida de los productores dependen fundamentalmente de la producción agrícola que no necesariamente involucra el uso de la mano de obra familiar. Los rendimientos alcanzados por los productores de estos cantones varían entre 23t/ha y 26t/ha. Con relación a la comercialización, los productores de Rocafuerte venden su producto en los mercados de Portoviejo y los productores de Sucre, en Portoviejo y Charapotó. El precio promedio de comercialización oscila entre 20 y 22 USD el saco (47 a 53kg).

El INIAP en la década de los 90, desarrolló un trabajo de investigación en camote, a través del “*Programa de Raíces y Tubérculos Tropicales*” de la Estación Experimental Portoviejo. Este programa se centró en la ejecución de estudios agro-socio-económicos de la zona central manabita, además de investigaciones sobre los sistemas de producción del camote. También realizaron actividades como la introducción, recolección, mantenimiento, identificación, caracterización y evaluación de germoplasma de camote, que sirvieron de base para el desarrollo de tecnologías apropiadas en el manejo de pre y post cosecha, producción de semilla de buena calidad, difusión del cultivo a través de la capacitación, etc. (Alvarado *et al.*, 2009).

Con relación al cultivo de yuca, el MAGAP (2006), señala que en la provincia de Manabí existe una superficie aproximada de 6 076 ha con una producción total de 27 691toneladas métricas. En Ecuador, la yuca es un cultivo

desarrollado en su mayoría por pequeños/as y medianos/as productores/as, en suelos pobres y con pocos insumos. Este cultivo presenta problemas de bajos rendimientos, deterioro postcosecha, baja disponibilidad de variedades mejoradas, escasa adopción de tecnologías en pre y postcosecha y dificultad en la comercialización (INIAP, 2008).

El ciclo productivo de la yuca oscila entre los 7 y 16 meses, dependiendo de la variedad empleada. En la provincia de Manabí, la yuca se constituye en un alimento de seguridad y soberanía alimentarias, siendo consumida en fresco o sometida a un proceso agroindustrial artesanal para la obtención de almidón. En los años noventa, el INIAP introdujo materiales de yuca procedentes del Centro Internacional de Agricultura Tropical CIAT, con el propósito de mejorar los rendimientos y la calidad de la yuca para los procesos de transformación agroindustrial. Los rendimientos que se obtienen con los materiales mejorados son 17 t/ha (374 quintales/ha) con la variedad INIAP-650 y de 25 a 35 t/ha (550 a 770 quintales/ha) con la variedad INIAP-651.

Actualmente, el INIAP, con el financiamiento del gobierno nacional, a través de la Secretaría de Ciencia y Tecnología SENACYT, ejecuta el proyecto “Innovaciones para emprendimiento de yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí- Ecuador”. Uno de los principales propósitos de este proyecto es investigar opciones de mercado con mejores condiciones de negociación para los pequeños productores de yuca y camote de la provincia de Manabí. El trabajo investigativo inició con la identificación de las partidas arancelarias a las que corresponde la yuca fresca o troceada, el almidón de yuca y el camote en estado fresco. Posteriormente, se indagó sobre los niveles de importación y exportación de las tres partidas arancelarias y se obtuvieron listados de importadores y exportadores de los productos señalados. También se investigó acerca de la opción de procesamiento de un *snack* de

camote como una alternativa de valor agregado para los productores de camote de Manabí.

En cuanto al nivel de exportaciones de almidón de yuca, la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador muestra que Colombia se constituye en el principal mercado en el exterior para este producto. Durante el período 2000 al 2009, los niveles de exportación de almidón de yuca a Colombia oscilaron entre 88.8 al 100 % del volumen total comercializado (Figura 1-Anexo 1). El precio registrado en el año 2009 para la tonelada de almidón de yuca varía dependiendo del país al que se dirige. Por ejemplo, en España el precio alcanzó los 1 333USD/t, en Italia 1 016 USD/t, mientras que el precio que pagó Colombia es 50.33 USD/t. Cabe señalar que estos precios son precios FOB (*Free on board*), es decir que el comprador asume los costos de envío y seguro. En el caso de Colombia, los precios bajos registrados pueden deberse a que mayoritariamente los inversionistas colombianos adquieren "*almidón agrío*", para terminar el proceso de secado en Colombia.

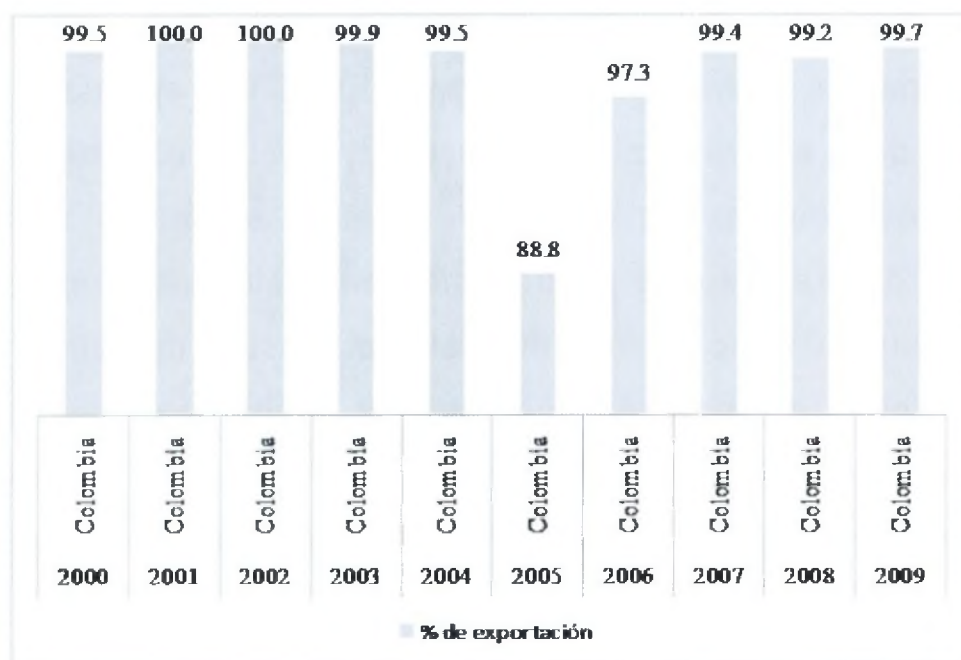


Figura 1. Porcentaje del volumen de exportación de almidón de yuca a Colombia durante el período 2000 al 2009. Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.

Con relación a la exportación de yuca fresca, troceada y congelada, los principales destinos se sitúan en Colombia (Figura 2), España (Figura 3), Estados Unidos (Figura 4), Holanda, Puerto Rico y Reino Unido, aunque también se ha exportado en bajos volúmenes a Bélgica, Canadá, Chile, Venezuela, Islandia, Italia, México y Panamá (Anexo 2). En esta partida arancelaria, Colombia continúa siendo un mercado muy importante para Ecuador (Figura 2). Los precios durante el año 2009 oscilaron entre 115.86 USD/t (Colombia) hasta 1 004.73 USD/t (Holanda). De igual forma estos valores corresponden a precios FOB.

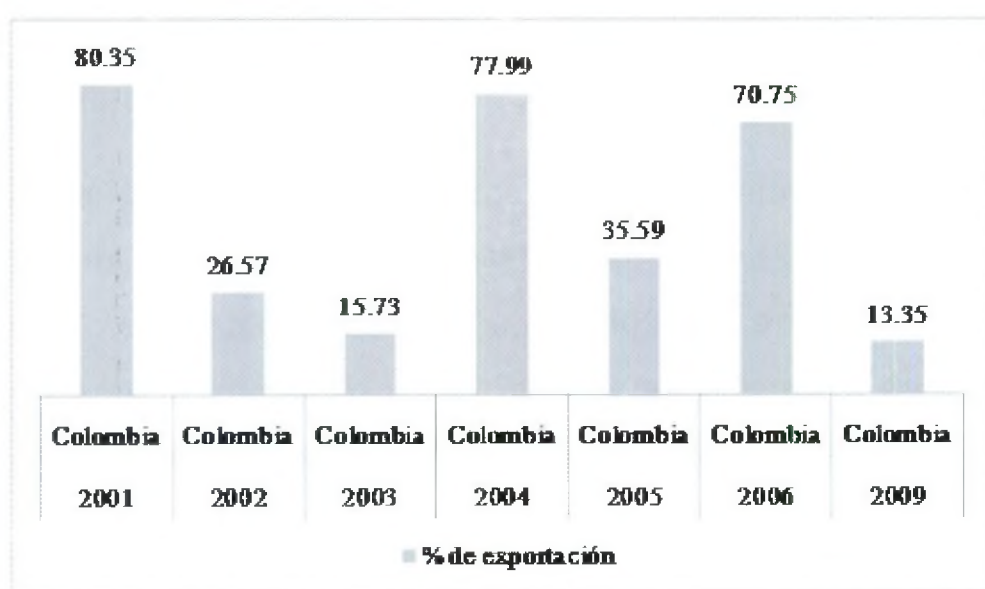


Figura 2. Porcentaje del volumen de exportación de yuca fresca a Colombia durante el período 2001 al 2009. Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.

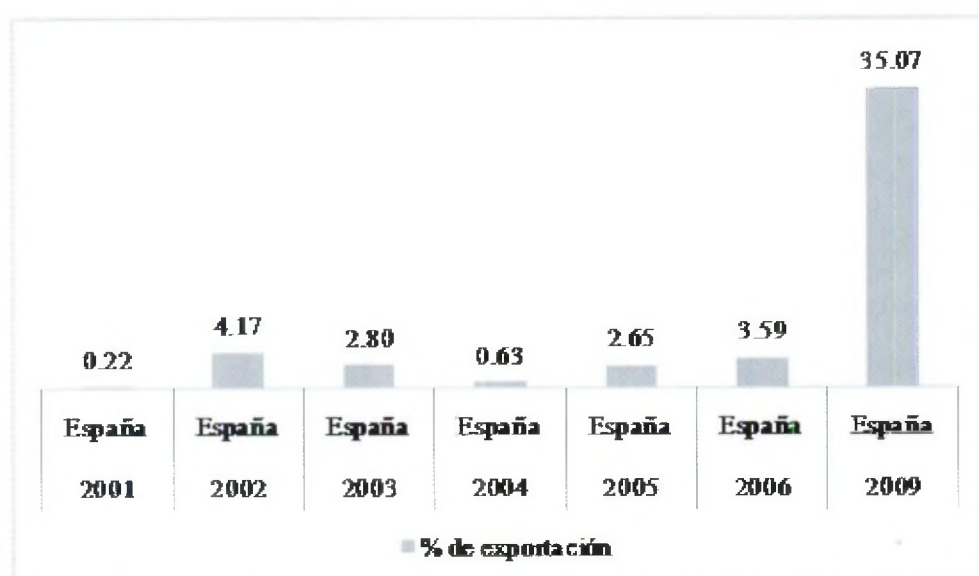


Figura 3. Porcentaje del volumen de exportación de yuca fresca a España durante el período 2001 al 2009. Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.

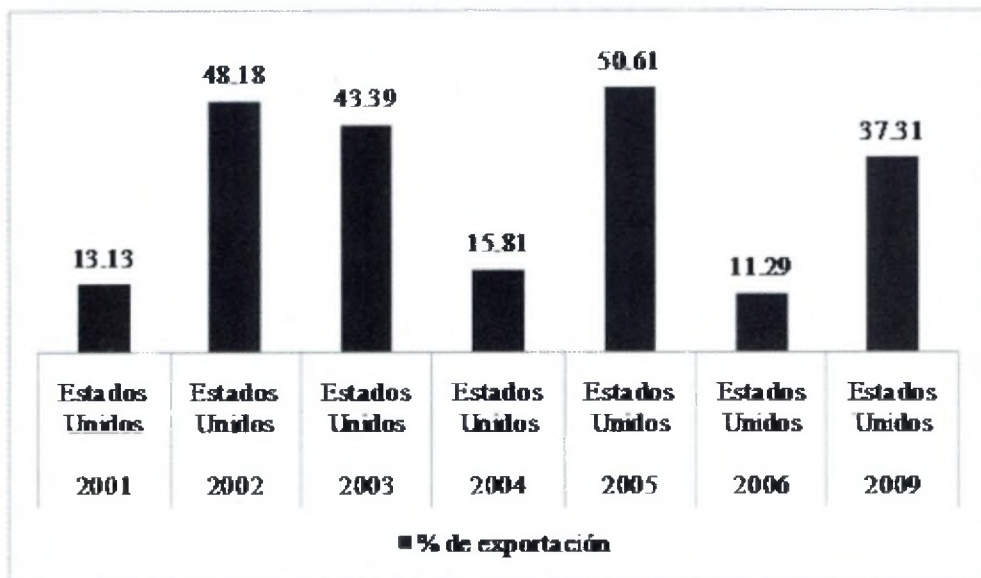


Figura 4. Porcentaje de exportación de yuca fresca a Estados Unidos de América durante el período 2001 al 2009. Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.

Con relación al camote, se registran exportaciones de pequeñísimas cantidades (0.03 a 12.25 t), a partir del año 2004. Solo en el año 2008 se registró una exportación de 208.43t a Estados Unidos de América. Los principales países a los que se exportó fueron, Estados Unidos de América (Figura 5), Holanda (Figura 6) y Francia. Los precios de venta a Estados Unidos en el año 2009 fue de 667USD/t y a Holanda 1 923USD/t.

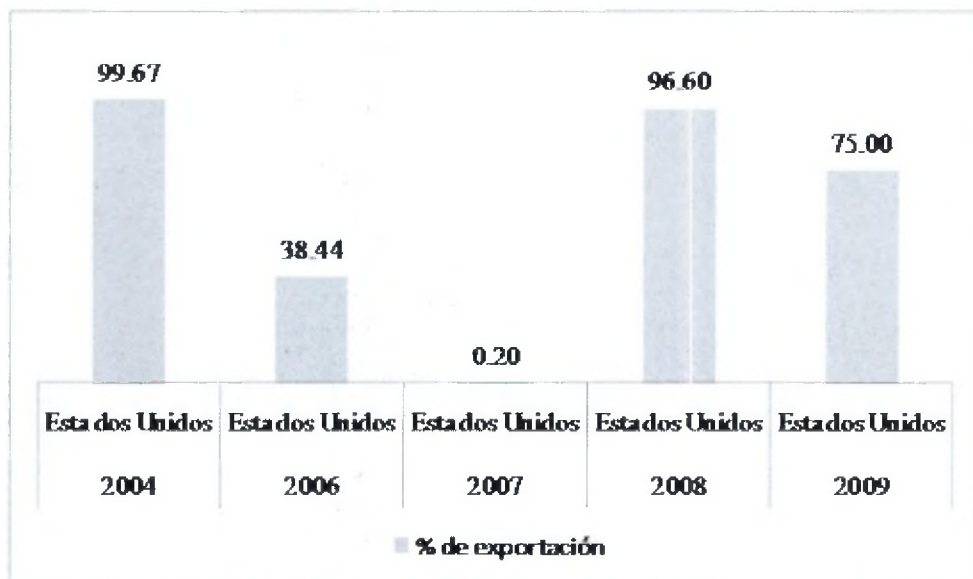


Figura 5. Porcentaje de exportación de camote fresco a Estados Unidos durante el período 2004 al 2009. Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.

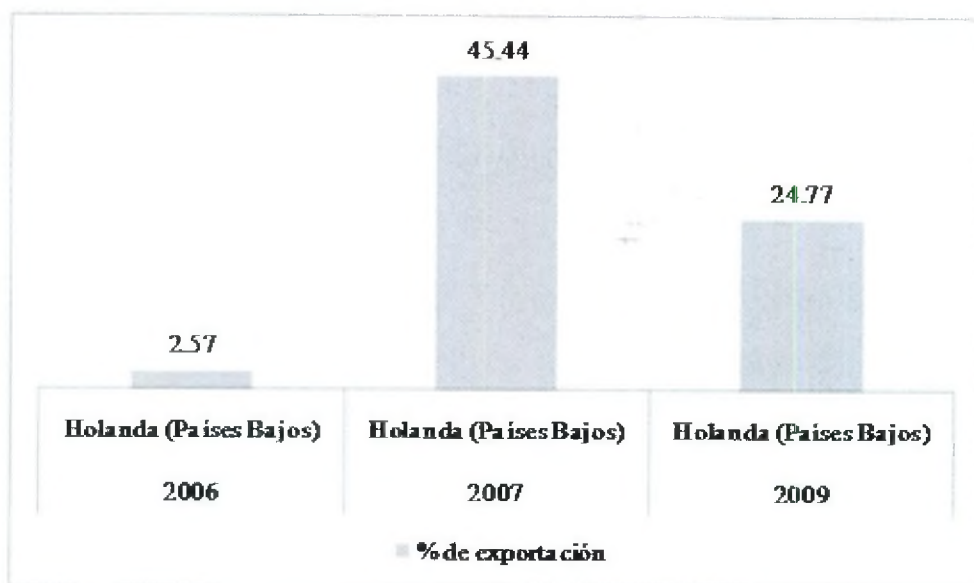


Figura 6. Porcentaje de exportación de camote fresco a Holanda durante el período 2004 al 2009. Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.

Enmarcado en este contexto, el proyecto “Innovaciones para emprendimiento de yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí- Ecuador”, ejecutado por el INIAP y con financiamiento de la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología SENACYT, plantea i) generar un estudio de línea base sobre la situación actual del camote en Manabí, conociendo la vulnerabilidad y riesgo de los sistemas de producción, ii) formar bancos de germoplasma de camote fortalecidos que conserven su variabilidad genética y biodiversidad, iii) disponer de tecnología de precosecha y poscosecha que respondan a la demanda de los productores a través de metodologías participativas de investigación, de género y de enfoque de cadenas productivas que permitan mejorar su seguridad y soberanía alimentaria con oportunidades equitativas de mercado. Uno de los objetivos del programa apunta a generar un estudio de mercado de camote y yuca con enfoque de cadena y con este propósito se contrata la presente consultoría.

Entre los resultados que se pretenden alcanzar a través de la realización de este estudio están, i) identificar a posibles importadores y exportadores interesados en adquirir los productos ofertados por los pequeños productores

de yuca y camote en Manabí, ii) caracterizar la calidad del producto demandado por los posibles compradores (exportadores e importadores) y iii) conocer la demanda a nivel de importadores y exportadores de yuca y camote.

Enmarcado en este contexto, el proyecto “Innovaciones para emprendimiento de yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí- Ecuador”, ejecutado por el INIAP y con financiamiento de la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología SENACYT, plantea i) generar un estudio de línea base sobre la situación actual del camote en Manabí, conociendo la vulnerabilidad y riesgo de los sistemas de producción, ii) formar bancos de germoplasma de camote fortalecidos que conserven su variabilidad genética y biodiversidad, iii) disponer de tecnología de precosecha y poscosecha que respondan a la demanda de los productores a través de metodologías participativas de investigación, de género y de enfoque de cadenas productivas que permitan mejorar su seguridad y soberanía alimentaria con oportunidades equitativas de mercado. Uno de los objetivos del programa apunta a generar un estudio de mercado de camote y yuca con enfoque de cadena y con este propósito se contrata la presente consultoría.

Entre los resultados que se pretenden alcanzar a través de la realización de este estudio están, i) identificar a posibles importadores y exportadores interesados en adquirir los productos ofertados por los pequeños productores de yuca y camote en Manabí, ii) caracterizar la calidad del producto demandado por los posibles compradores (exportadores e importadores) y iii) conocer la demanda a nivel de importadores y exportadores de yuca y camote.

2. Objetivos de la consultoría

2.1 Objetivo general de la consultoría

Elaborar un estudio de mercado de yuca y camote con enfoque de cadena en las principales ciudades del Ecuador (Quito, Guayaquil y Cuenca) y en la provincia de Manabí

2.2 Objetivos específicos

- A. Estudiar la demanda de yuca y camote para los productores/as de Manabí
 - e. identificar oportunidades de mercado para yuca y camote en Manabí, en el nivel nacional e internacional
- B. Estudiar la oferta de yuca y camote en Manabí
- C. Determinar la vulnerabilidad y el riesgo de los sistemas de producción de yuca y camote.
- D. Determinar las posibilidades de valor agregado y comercialización de los productos y subproductos de yuca y camote
- E. Identificar posibles alianzas estratégicas desde el enfoque participativo de cadenas productivas que involucre a los actores, para generar innovaciones que mejoren la competitividad de la yuca y camote.

3. Metodología

3.1 Recolección de datos

El presente estudio se fundamentó en el método deductivo, descriptivo y concluyente. Las fuentes de información utilizadas en esta investigación de mercados correspondieron a fuentes primarias y de segunda mano.

3.1.1 Compilación de información primaria

Para este proceso, se recurrió a las bases de datos y listados de exportadores e importadores de almidón de yuca y yuca fresca (partidas arancelarias 1108.14.00.00 y 0714.10.00.00, respectivamente) del Banco Central del Ecuador durante el período 2000-2009. De los listados de

exportadores e importadores se escogió un grupo a quienes se los visitó y se aplicó una entrevista semi-estructurada (Anexo 1). El mismo proceso se desarrolló para el estudio de mercado de camote utilizando la información de importadores y exportadores de las partidas arancelarias 0714.20; 0714.20.10.00 y 0714.20.90.00, durante el mismo período señalado anteriormente. También se realizaron entrevistas y entrega de muestras de productos a un grupo seleccionado de exportadores y agroindustriales tanto de yuca como de camote para las pruebas correspondientes de procesamiento.

3.1.2 Compilación de información secundaria

Además se utilizó información secundaria proveniente de bases de datos de instituciones y organismos especializados (Banco Central del Ecuador; Aduana; CORPEI; Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; INIAP) publicaciones, folletos, páginas web y llamadas telefónicas. De las bases de datos registradas en el Programa de Estudios Económicos del Banco Central del Ecuador, sobre los procesos de importación y exportación de las partidas arancelarias 0714.10.00.00; 1108.14.00.00; 0714.20; 0714.20.10.00 y 0714.20.90.00, se definieron poblaciones de exportadores de yuca (152), almidón de yuca (46) y camote (14) (Anexos 4, 5 y 6 – Figuras 7, 8 y 9).

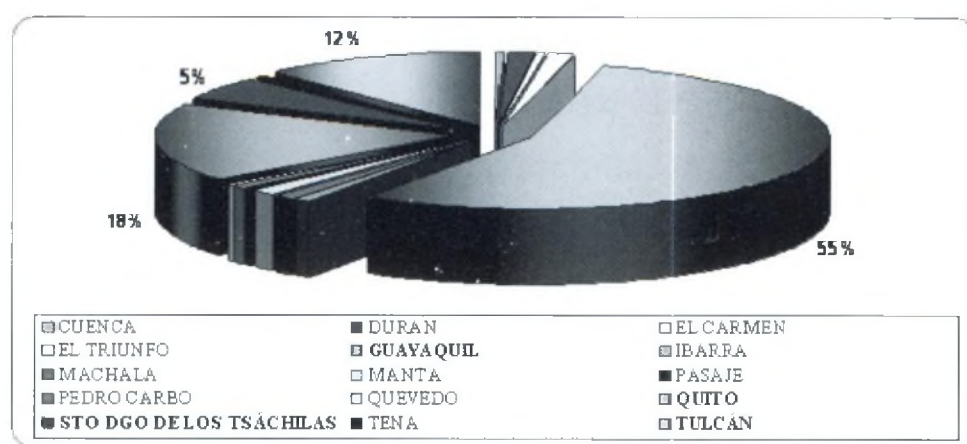
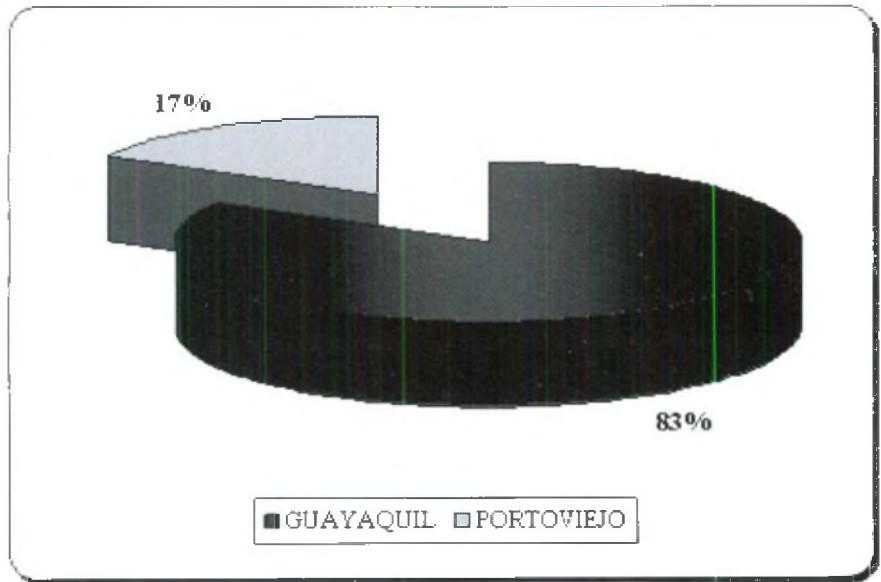


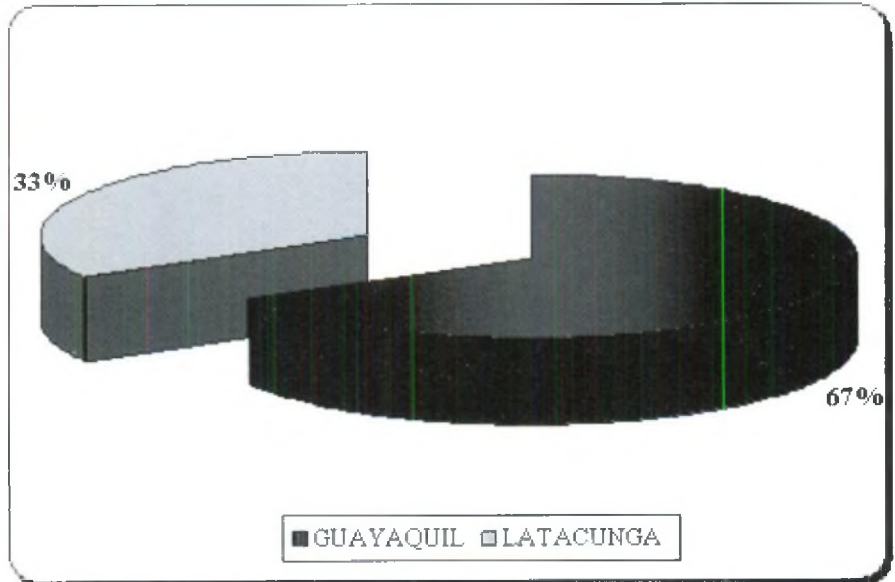
Figura 7. Concentración de exportadores de yuca fresca y congelada por ciudades, Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.



Figura 8. Concentración de exportadores de almidón de yuca por ciudades, Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.



(a)



(b)

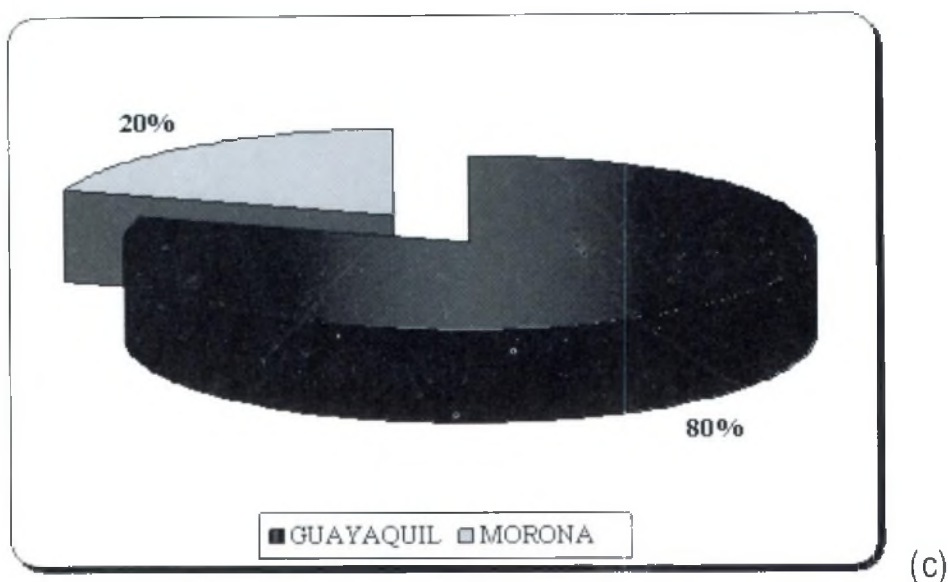


Figura 9. Concentración de exportadores de camote, para semilla y las demás presentaciones por ciudades, Ecuador- 2010. Fuente: BCE, 2010.

3.2 Diseño población y muestra

Al utilizar el Muestreo Aleatorio Irrestricto cada exportador registrado en el Banco Central de Ecuador, tuvieron la misma probabilidad de ser considerado como parte de la muestra para la aplicación de las entrevistas. Para la determinación del tamaño de la muestra se utilizó la variable volumen exportado durante el período 2000-2009, que constituyó el marco de muestreo. La fórmula utilizada para estimar el tamaño de la muestra fue la siguiente (Sukhatme, 1953).

$$n = \frac{\frac{t_{\alpha}^2 x S^2}{\varepsilon^2 \bar{X}_N^2}}{1 + \frac{1}{N} x \frac{t^2(\alpha, \beta)}{\varepsilon^2} x \frac{S^2}{\bar{X}_N^2}}$$

Donde:

t = valor tabular de "t" de *Student* al 80% de confiabilidad (de dos colas)

ε = error permisible al 20 %

S^2 = varianza de variable de la población

\bar{X}_N = media de la variable de la población

N = número de exportadores registrados

n = tamaño de la muestra

Para el cálculo de muestra de cada partida arancelaria, se utilizó como variable de cálculo de la desviación estándar y el promedio el nivel de exportación registrado por el Banco Central del Ecuador durante el período 2000-2008. En el caso de las partidas arancelarias 0714.20.00.00; 0714.10.00 y 0714.90.00 debido al bajo nivel de exportación registrado solo se utilizó la información del año 2008. Adicionalmente, para seleccionar y escoger a los exportadores a entrevistar se consideró la concentración de exportadores por ciudad. De esta forma, para el caso de los exportadores de almidón de yuca, las ciudades más representativas corresponden a Tulcán, Quito y Guayaquil, en ese orden. En el caso de la yuca fresca y congelada, las ciudades en su orden de importancia son Guayaquil, Quito, Tulcán y Santo Domingo de los Tsáchilas. Para los camotes frescos o deshidratados la ciudad donde se ubican la mayor concentración de exportadores es Guayaquil. Considerando todos estos aspectos, a continuación se precisa en el siguiente cuadro el tamaño de muestra de cada partida arancelaria y su distribución por ciudad. Los exportadores seleccionados se detallan en los Anexos 17, 18 y 19.

Cuadro 1. Definición del tamaño de muestra por partida arancelaria. Manabí, Ecuador – 2009.

Partida arancelaria	Variable utilizada	Información requerida	Tamaño de muestra
1108.14.00.00 Fécula de yuca	Nivel de exportación 2000 – 2008	S = 280.20 $\bar{X}_N = 235.52$ t "t" = 0.842 $\varepsilon = 0.20$ N = 46	n = 16 Tulcán = 8 Quito = 5 Guayaquil = 3
0714.10.00.00 Raíces de yuca (yuca fresca – yuca congelada)	Nivel de exportación 2008	S = 23.39 $\bar{X}_N = 20.59$ t "t" = 0.842 $\varepsilon = 0.20$ N = 152	n = 20 Guayaquil = 11 Quito = 4 Tulcán = 3 Sto. Dom. = 2

0714.20.00.00	Nivel de	S = 3.86	n = 10
0714.20.10.00	exportación 2000	$\bar{X}_N = 2.27$ t	Guayaquil = 10
0714.20.90.00	- 2008	"t" = 0.842	
Camotes		$\varepsilon = 0.20$	
(batatas, boniatos) frescos y deshidratados		N = 13	

4. Resultados

4.1. Entrevistas desarrolladas a importadores y exportadores de las partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca) y 0714.10 (raíces de yuca)

a) Tulcán

Entrevista 1: Benites Pailacho Patricia del Carmen Teléfono 094230039

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de almidón de yuca?

Desde hace 8 meses que no exporta.

2. A qué países comercializa principalmente?

La exportación la realizaba a Colombia. Dejó de exportar por la disposición presidencial de no exportar alimentos a Colombia y desde allí existen muchas trabas. La exportación de almidón de yuca era muy esporádicamente debido a la baja disponibilidad en el país. No conoce de precios porque la contratan para realizar los trámites de exportación. Actúa o presta servicios como bróker.

Entrevista 2: Hurtado Delgado Fabían Ermel – Gerente de la comercializadora American Prod. In.

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de almidón de yuca?

Exportó durante tres años y medio desde el año 2004.

2. A qué países comercializa principalmente?

Principalmente a Colombia.

3. Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?

280 toneladas cada 15 días

4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

No conoce de parámetros de calidad porque sus clientes (inversionistas colombianos) adquirirían el producto y él prestaba sus servicios profesionales como bróker (transporte y trámites aduaneros para la exportación).

5. Cuáles son las variedades que exporta?

Desconoce

6. Principales características del producto

El almidón venía envasado en sacos no plastificados y eso generaba inconvenientes en el transporte porque había pérdidas

7.Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

A crédito, en efectivo una parte y el resto después de 15 días cuando volvían a comprar

8. Quién le abastece del producto?

Productores de Santo Domingo de los Tsáchilas y de la provincia de Los Ríos

9. Cuáles son las principales dificultades que se han presentado con sus abastecedores?

Los productores que venden almidón de yuca son pequeños productores y los inversionistas debían buscarlos, compraban en pequeños volúmenes hasta completar lo que necesitaban

10.Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?

A crédito

11. Conoce usted las variedades (M-Col 650 y M-Col 651; variedad Guayaco)

Desconoce de variedades

12. Cree usted que estos materiales tienen las características que demandan sus clientes

No los conoce y requiere muestras de yuca fresca también. Las muestras de

almidón las enviará al IICA en Colombia y a sus clientes en Colombia y Venezuela.

13. Le interesaría negociar directamente con una asociación de pequeños productores que le garantizarían la calidad, el volumen y la frecuencia que usted demanda?

Si le interesaría, pero solicita que para contactar nuevamente a sus clientes los productores le otorguen la representación

14.Cuál es el rango de precio que usted ha pagado a sus proveedores?

No conoce actualmente de precios

15. Impone usted castigos por parámetros no adecuados en el producto?

Señala que él desconoce si los inversionistas les imponían castigos por calidad a sus productos

Entrevista 3: Portilla Tarapuez José Félix

Ya no se dedica a la exportación desde hace dos años y vive en España. Información proporcionada por su hermana Portilla Tarapuez María del Carmen. Dirección Cotopaxi y Brasil. Teléfono 06 2 962 537.

Entrevista 4: Pérez Subia Sonia Patricia

Desde aproximadamente tres años, la señora no se dedica a la exportación de alimentos solo exporta vidrio. La señora radica en Quito. Contacto su hija Diana Noboa de Cadena, teléfono 06 2 982 492.

Entrevista 5: Vallejo Dorado Milton Ismael, celular 09 7 289 792

Señala que ya no exporta desde aproximadamente un año y está dedicado a otras actividades porque tuvo pérdidas económicas muy fuertes. El almidón de yuca lo exportaba rara vez solo cuando algún cliente le solicitaba. Sus clientes eran personas naturales principalmente de Ipiales.

Entrevista 6: Méndez Mora Wilmer Patricio

Oficina Avda. Coral y Paraguay, edificio del Dr. Dávila. Contacto su hermano Méndez Mora Jairo, dirección Olmedo y Ayacucho teléfono 06 2 986920. El señor no se encontraba en Tulcán, pero según señala su hermano si se dedica a la exportación pero alimentos no desde la prohibición establecida por el gobierno.

Entrevista 7: Cuaspud Buitrago Andrea Jeaneth, celular 08 8 741031

La señora tiene su comercializadora en Ipiales. Señala que si exporta desde Ecuador pero en los últimos dos años no exporta alimentos porque existen fuertes restricciones del gobierno y que almidón de yuca es un rubro casi insignificante de lo que ella exportaba. No conoce sobre el producto porque contratan a su comercializadora solo para pasar el producto.

Entrevista 8: Carmen Mireya Goyes Burbano, celular 09 4 178 286

La señora trabaja para la Comercializadora MG, avda. Coral entre Brasil y Paraguay, segundo piso, alturas de la Farmacia Internacional.

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de almidón de yuca?

Exportó durante cinco años pero no en altas cantidades, es un producto muy esporádico.

2. A qué países comercializa principalmente?

A inversionistas colombianos.

3. Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?

Menos de una tonelada pero muy esporádicamente

4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

Desconoce porque a ella la contratan para los trámites de aduana.

5. Cuáles son las variedades que exporta?

No conoce sobre variedades de yuca.

6. Principales características del producto

Señala que ella se dedica a realizar los trámites reglamentarios y otras personas en Colombia se dedican a sacar los productos de la aduana y ellos son los que ven el producto. Ella señala que ni siquiera ve la carga solo se encarga de los trámites.

7.Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

Desconoce

8. Quién le abastece del producto?

El producto que ella ayudaba a exportar provenía de Los Ríos.

9. Cuáles son las principales dificultades que se han presentado con sus abastecedores?

Sus inversionistas señalaban que existe oferta en muy pocas cantidades y se encuentra muy disperso.

10. Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?

A crédito

11. Conoce usted las variedades (M-Col 650 y M-Col 651)

No conoce de variedades

12. Cree usted que estos materiales tienen las características que demandan sus clientes

Desconoce

13. Le interesaría negociar directamente con una asociación de pequeños productores que le garantizarían la calidad, el volumen y la frecuencia que usted demanda?

No, porque siempre existe dificultades debido a que no tienen capacidad de negociar y tomar decisiones inmediatamente cuando los inversionistas lo requieren. Otro problema es que muestran una calidad y luego venden cualquier cosa, por eso el mercado exterior no es estable para ese tipo de productos.

14. Cuál es el rango de precio que usted ha pagado a sus proveedores?

No conoce porque hace mucho tiempo que no exporta almidón.

15. Impone usted castigos por parámetros no adecuados en el producto?

Ella menciona que no adquiere el producto solo se encargaba de los trámites de exportación.

Entrevista 8: BODEGAS PRIVADAS TERÁN CIA. LTDA.

Almacén Temporal Aduanero. Teléfono 06 2 980 925 / 2 985 420 / 2 985 419 / 2 988 644 / 2 988 133. Fax 2 981235

Ofrecen el servicio de bodegas para los productos. Debido a los trámites que deben realizarse para la exportación y el proceso de legalización, también por seguridad viajan en el día y si se hacen tarde guardan los productos en la bodega. www.bodegas_privadasteran@andinanet.net. Barrio Pullman del Carchi, salida a Rumichaca.

Entrevista 9: TRANSBISAN S.A

Transporte de carga nacional e internacional. Se encargan de trámites de exportaciones e importaciones, asesoramiento y despacho de aduana. Bolívar y Ayacucho oficina 309. Matriz en Quito, Pasaje San Luis y Santa Prisca. Edificio Recalde 1er piso, oficina 103

Entrevista 10: Cabrera Guerreo Magdalena Graciela, celular 08 9969171

Antes se dedicaba a la exportación de alimentos a Colombia. Actualmente se dedica a la abogacía en asuntos laborales, de tránsito y penales, civiles y familia. Dirección calle Bolívar y Sucre esquina, oficina 501, 5to piso.

Entrevista 11: Mónica Acosta. Departamento de Exportaciones de la Aduana del Ecuador. Dirección calle Paraguay.

Con ella se concertó una entrevista para que revisara la lista de exportadores de almidón de yuca y facilitará algunos contactos extra que constarán en su base de información. Ella confirmó la situación señalada por muchos entrevistados en cuanto a las restricciones de exportación de alimentos a Colombia. En cuanto a la partida arancelaria 07.14.20 camote confirmó que

no se realice ninguna exportación.

b) Guayaquil

Entrevista 1: CONFOCO S.A.

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de camote?

Empresa guayaquileña, hace 10 años se dedica a la exportación de: banano, zapallo y camote pero en poca cantidad.

2. A qué países comercializa principalmente?

Su actividad de exportación la realiza hacia E.E.U.U. y Europa.

3. Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?

En la actualidad exporta poquísimo camote ya que es difícil competir con otros países debido al precio.

4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

Los requerimientos de sus clientes son el tamaño grande y de cáscara no muy dura.

5. Cuáles son las variedades que exporta?

La variedad que ellos exportan es una variedad color amarillo – zanahoria pues no sabe cómo se llama, pues este producto es el requerido por los clientes.

6. Principales características del producto

El mecanismo de pago es una vez entregado el producto, se abastecen directamente de productores de la provincia de Los Ríos.

7. Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

Como dificultades existe desinterés para con este cultivo, en la segunda mitad del año no se exportó ya que las labores del cultivo lo hacen demasiado caro y no se puede competir con otros países.

8. Quién le abastece del producto?

Se trabaja bajo contrato con los abastecedores y se les paga a los 30 días de entregado el producto.

9. Cuáles son las principales dificultades que se han presentado con sus abastecedores?

Conoce bien la variedad guayaco pero no comercializan ya que se ha intentado pero los clientes no les gustan.

10.Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?

Ellos negocian directamente con los productores, actualmente no manejan un precio estándar por lo que es poco lo que exportan.

11. Impone usted castigos por parámetros no adecuados en el producto

Nunca han tenido inconvenientes con los abastecedores, lo que harían sería no continuar negociando con ellos.

Entrevista 2: AGRIEXELL S.A.

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de yuca?

Desde 1997 se dedican a la exportación de pulpas de frutas, vegetales congelados y maduro pre cocido.

2. A qué países comercializa principalmente?

Exportan a E.E.U.U. a más de 800 supermercados ubicados en La Florida, New Jersey, Manhattan y otros estados de habla hispana, con la marca "El Sembrador".

3. Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?

Actualmente procesan 200 000 libras de pulpas de frutas variadas y 200 000 libras de maduro precocido. En cuanto a yuca los parámetros de calidad exigidos son que sea fresca, blanca y blanda, desconoce el nombre de la variedad que exporta.

4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

5. Cuáles son las variedades que exporta?

6. Principales características del producto

En la actualidad se está abriendo paso al mercado nacional con su propia marca "Del Hogar" para productos derivados de yuca y maduro como bollo de maduro, pan de yuca, yuquita, churros y buñuelos.

Las principales características son que es blanca y blanda al cocinarse.

7.Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

El pago lo realizan mensualmente.

8. Quién le abastece del producto?

Se abastecen del producto a través de intermediarios quienes comercializan con los productores y les entregan a ellos, hasta la presente no han tenido ninguna dificultad con los abastecedores.

9. Cuáles son las principales dificultades que se han presentado con sus abastecedores?

Al tener dificultades con los proveedores dejarían de trabajar con ellos.

10.Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?

El pago lo realizan mensualmente.

11. Conoce usted las variedades M-Col 650 y M-Col 651

No conoce las variedades de INIAP por lo tanto no puede opinar de su calidad.

13. Le interesaría negociar directamente con una asociación de pequeños productores que le garantizarían la calidad, el volumen y la frecuencia que usted demanda?

El trabajar directamente con asociaciones depende si están debidamente organizados y legalizados y además de la responsabilidad que tengan.

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de yuca?

Empresa que tiene muchos años dedicada a la exportación, ahora con yuca congelada.

2. A qué países comercializa principalmente?

Su mercado es E.E.U.U. pero el 70% se abastecen en Costa Rica y el 30% restante en Ecuador y Colombia.

3. Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?

En el 2008 exportaron alrededor de 1 300 contenedores de 22 t c/u.

4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

Los parámetros de calidad dados por sus clientes son: Una yuca bien pelada, blanca y no dura, ellos exportan la variedad patucha morada porque es blanda (Prov. De Los Ríos) sus principales características es blanca y blanda.

7.Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

A ellos les pagan una vez entregado el producto, se abastecen de intermediarios quienes compran a los productores, la procesan y les proveen; Ellos compran pelada en tanques de agua con cloro, trozada el costo máximo es 30 centavos por kilo puesto en planta.

Se podría exportar más pero no lo hacen por el precio, en Ecuador es cara la yuca con relación a Costa Rica además que hay yuca sensible al manipuleo

10. Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?

A sus abastecedores les paga semanalmente.

11. Conoce usted las variedades (M-Col 650 y M-Col 651)

Puede ser que si conozca las variedades de INIAP ya que han intentado abastecerse en Manabí pero se han encontrado con la dificultad que la yuca de Manabí es dura.

13. Le interesaría negociar directamente con una asociación de pequeños productores que le garantizarían la calidad, el volumen y la frecuencia que usted demanda?

Antes tenían convenios con asociaciones pero ahora le compran a quien

tenga y de acuerdo al precio y la calidad, si tienen inconvenientes con los abastecedores simplemente rechazan el producto

Entrevista 4: PRODUCTOS MAN – ZHI S.A.

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de yuca?

Alrededor de 12 años que se dedican a la exportación de vegetales congelados

2. A qué países comercializa principalmente?

Su principal mercado es Estados Unidos.

3. Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?

Actualmente procesan aproximadamente 90 Kilos de yuca junto a otras frutas.

4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

Las características de la yuca que sean fresca, blanca y blanda, es lo que les pide el cliente.

7.Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

Ellos entregan el producto y al mes les cancelan, de la misma forma ellos cancelan a sus proveedores.

8. Quién le abastece del producto?

Se abastecen de intermediarios, si se diera podrían negociar con productores que sean responsables y organizados.

9. Conoce usted las variedades (M-Col 650 y M-Col 651; variedad Guayaco)

Realmente no conoce las variedades de INIAP, pero si presentan las características requeridas por los clientes se podría negociar.

10. Cuáles son las principales dificultades que se han presentado con sus abastecedores?

Al tener dificultades con los abastecedores no continuarían trabajando con ellos.

Entrevista 5: CONGELADOS ECUATORIANOS S. A.

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de yuca congelada?

Empresa que tiene muchos años dedicada a la exportación de yuca congelada.

2. A qué países comercializa principalmente?

Su mercado es España, New York y Reino Unido.

4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?

En cuanto a la calidad del producto, los clientes piden yuca blanca y blanda, desconoce cómo se llama la variedad que ellos exportan.

7.Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?

A ellos les pagan una vez entregado el producto, se abastecen de intermediarios quienes compran a los productores, la procesan y les proveen.

10.Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?

A sus abastecedores les paga mensualmente.

11. Conoce usted las variedades M-Col 650 y M-Coi 651

Realmente no sabe si los intermediarios se abastezcan de yuca manabita y no conoce las variedades de INIAP.

13. Le interesaría negociar directamente con una asociación de pequeños productores que le garantizarían la calidad, el volumen y la frecuencia que usted demanda?

Quizás si se podría trabajar directamente con asociaciones de productores siempre que estos sean responsables para no tener inconvenientes.

Cabe destacar que algunos evadieron la pregunta de los precios

Entrevista 6: LÁCTEOS TONI S.A. Dirección Jorge Juan 620 y Mariana de Jesús. Teléfono 22550244

Procesador de alimentos lácteos. Interés en comprar almidón de yuca

(materia prima). Comunicación con el Sr. Kléber Sotomayor al 04 2 250711 ó el Sr. Marco Ponguillo ext. 133. Departamento de producción Sr. Luis Fernando Cevallos ext. 151. Encargada del departamento de compras e importaciones Sra. Pepita Brito ext. 111.

c) Quito

Entrevista 1: SERDELA ECUATORIANA C.A., contacto Ing. Neptalí Melizalde. Obispo Díaz de la Madrid Oe 8-195 y Lizarazu

Importador y distribuidor nacional de maquinaria, tripas y empaque al vacío para la industria de embutidos

Importación de almidón de yuca de Vietnam y Tailandia

Requiere que el almidón de yuca sea de pH neutro

Disponen de laboratorio interno para realizar certificación de la calidad de la materia prima

Entrevista 2: CASA GUILLO. Panamericana Norte km 20 vía Lasso

Empresa constituida hace 20 años y producen embutidos para el consumo nacional. Contactarse con la Ing. Johana Pilataxi, jefe de compras y seguridad. Los pagos de la adquisición de materia prima se realizan los días viernes.

Entrevista 3: GRUPO ORO. José Andrade Oe-1-103 y Juan de Selis

Empresa dedicada a la producción de salchichas, embutidos y *snacks* CRONQUIS para el consumo nacional. Antes utilizaban almidón de yuca pero actualmente utilizan almidón de trigo por su bajo costo. Consumen 2 t por mes. La forma de pago a sus proveedores es a crédito por 30 días u otros mecanismos de acuerdo a la negociación. Importan el almidón de China conjuntamente con SERDELA (30t). Están dispuestos a comprar almidón de yuca si se ajusta a los precios y calidad requeridos. El precio al cual compran el almidón de trigo es 65 centavos por kilo. Les interesa adquirir en sacos de 25 kilogramos. En cuanto a calidad del producto requieren durabilidad, estabilidad en la masa. Cuando tienen inconvenientes con la materia prima se realiza un proceso de devolución del lote comercializado.

Entrevista 4: QUIFATEX S.A., contacto Sra. Guisella Aguirre

Empresa dedicada a la importación y exportación de insumos para la

pastelería, panadería y embutidos. Realizan importaciones de almidón de yuca cada 5 meses. En caso de un convenio comercial, la empresa requeriría de 5 a 6 toneladas por mes. Contactarse con el Sr. Santiago Gabriel Muñoz C. Delegado técnico de Química Alimenticia. Teléfonos 593 2 3 961 900 ext. 273 / 593 2 2 485 714. Celular 09 9674818. Email: santiago.munoz@quifatex.com

Señalan que el almidón de Manabí contiene muchas impurezas y se requiere de un proceso adicional de cernido para limpiarlo lo que ocasiona una pérdida de tiempo y gastos adicionales. El pago a nivel nacional lo realizan a crédito de 30 días. El precio es de 50 centavos el kilo. Ellos realizan un muestreo de calidad al azar como parte del proceso de control de calidad.

Entrevista 5: ELABORADOS CÁRNICOS S.A. ECARNI-DON DIEGO, contacto Sra. Jenny Bambosa

Empresa dedicada a la producción de embutidos. Contacto con el departamento de compras email compras@dondiego.com.ec. Teléfonos de la granja 03 2 262 166, fábrica 03 2 811 621

Entrevista 6: EMBUTIDOS JURIS CIA. LTDA

Empresa dedicada a la producción de embutidos a nivel nacional e internacional. Exportación principalmente a Dinamarca. Contacto con el departamento de compras Sra. Ruth Siguenza. Importación de almidón de yuca cada dos meses un embarque de 18 toneladas. Importación: pago a crédito de 60 días. Compras a nivel nacional, forma de pago a crédito de 30 días.

Entrevista 7: DELTAGEN ECUADOR S.A.

Industria cárnica, con dos años en esta línea. Requerimiento de almidón de yuca 18 toneladas por año. Tienen sus propias especificaciones de calidad y certificación de calidad. La forma de pago es cada 30 días. Importan desde Europa y Tailandia. Precio 390 USD/tonelada precio FOB.

Entrevista 8: YANBAL – ECUADOR S.A. Planta Industrial Panamericana Norte km 9.5

La persona designada para atendernos fue la secretaria de recepción de la empresa quien señaló que importaban almidón de yuca y desconocía de todos los detalles manifestados en la encuesta. Ante la pregunta de si nos

podía recibir otra persona señaló que no. Con respecto a la negociación con una asociación de productores manifestó que en el mercado nacional existen malas referencias sobre las asociaciones para comercializar y además que el producto no es siempre el mismo, la calidad varía y para el proceso industrial eso no sirve, por ello prefieren importar para asegurar la calidad de sus productos.

Entrevista 9: BASF ECUATORIANA S.A. Avda. Naciones Unidas S.A.

No aceptaron la entrevista pero señalaron que no están interesados en adquirir materia prima nacional.

d) Cuenca

Entrevista 1: EMBUTIDOS PIGGIS Teléfono: 07 2806169 2862244, contacto Sr. Vinicio Silva, contador - propietario

Planta de producción en cuenca. Comunicarse con el departamento de producción con la Dra. Verónica Peralta 07 2806169. Importan un volumen no definido de almidón de yuca cada dos meses.

4.2. Entrevistas desarrolladas a importadores y exportadores de la partida 0714.20 (camote)

a) Quito

Entrevista 1. INDUFRIT SNACKS. Urbanización Alma Lojana, calle S2J E 20-51 y calle B. Sector Monjas (vía al valle de los Chillos). Contacto Sr. Estuardo Maldonado-Gerente

Indufrit *snacks*, viene produciendo *snacks* para el consumo nacional desde hace 25 años. Actualmente está desarrollando un proyecto para exportar a Jamaica y se encuentra en proceso de ampliación de la planta. En cuanto a camote procesan 25 kg cada 15 días. Estarían interesados en adquirir camote dulce en envases de 25 kg. El camote debería estar pelado y lavado. Otros parámetros de calidad lo tratarían directamente con el representante para acordar un contrato de compra-venta.

Entrevista 2: PEPSICO-FRITOLAY, contacto Sra. Rita Torres –recepción. Dirección Juan de Seliz y Tadeo Benítez. Teléfono 3962000

Empresa dedicada a la producción de *snacks*. Contactarse con el Ing. Agr. Lizardo Nustez ext, 152. Email: lizardo.nustez@intl.pepsico.com

Entrevista 3: GRUPO ORO

Empresa dedicada a la producción de salchichas, embutidos y *snacks* CRONQUIS para el consumo nacional. Les interesa producir *snack* de camote. Contacto Ing. Carolina Villacís-Departamento de Producción. Están realizando el estudio de factibilidad. Uno de los inconvenientes del proceso es el pelado por la forma del tubérculo pues es diferente al de la papa. Para conversaciones para la compra y venta directa concertar una cita.

4.3. Listado de importadores y exportadores de las partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca), 0714.10 (raíces de yuca) y 0714.20 (camote)

4.3.1 Fuentes primarias

4.3.1.1 Partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca) y 0714.10 (raíces de yuca)

a) Guayaquil

CORN PRODUCTS INTERNACIONAL

Indumaíz de Ecuador S.A.

Sorbitol – almidones de maíz y yuca – glucosa – dextrosas – maltodestrosas – dextrinas – derivados de maíz para nutrición animal

Teléfono (593-4) 2254700

2254124

2254483

Celular 09 9 500216

mwong@indumaiz.com

www.industriadelmaiz.com

Muebles y Diversidades MUEDIRS

Dirección: Tungurahua y Colón (esquina) 2 375 701

Parque Industrial El Sauce km 11.5 Vía Daule 2 100 950

VECONSA S.A.

Capeira km 24 vía Daule 2267317

Alimentos congelados Cia. Ltda. 2202105

LIFE FOOD PRODUCT ECUADOR FECUNOL S.A

Representante legal Antonio Mendoza

Dirección km 15.5 Vía a la Costa s/n

2870280

2870285

INDUSTRIAS LÁCTEAS TONI S.A.

Km 7.5 vía a Daule

(593-4) 2250711

Fax: (593-4) 2252871

SOLUCIONES ADHESIVAS S.A. SOLDSA

Km 11.5 vía a Daule CIA E Tecas y Mangos

(593-4) 2100856

(593-4) 2100865

SALJUPER S.A.

Cosme Resella y Avda. de las Américas Edificio La Española P-1 Of-1

2395076

2283497

Representante legal Celeste Astudillo de Velasco

Pita Quintero Karen Alicia

PRODUCTORA CARTONERA S.A. PROCARSA

Km 6.5 vía Durán Tambo

(593-4) 2800035

(593-4) 2206092

Fax 2801097

IMPORTADORA Y EXPORTADORA PRODUSA S.A.

Fax 04 2289601

2101895

UNIÓN DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A.

Edificio Berlín, Avda Las Monjas # 10 y Carlos Arosemena

Teléfono (593-4) 2200688 / 2204850

Fax (593-4) 2204277 / 2204574

www.dole.com

Exportadora Bananera NOBOA S.A.

Teléfono 2442055 ext 4536

Fax 2442055 ext 4423

Dirección El Oro 109 y la Ría

www.noboa.corp.com.ec

IMPROSA

Industria Procesadora Santay S.A.

Aves-camarón-cerdo

km 6.5 vía Durán Tambo

Teléfonos 2809200

2804183

2801035

EXPALSA Exportadora de alimentos SA

Vía Durán-Tambo, km 6.5

División empacadora

Teléfonos 2804200

2515999

Fax 2801150

División balanceados DIAMASA

Teléfonos 2809491

Fax 2802262

www.expalsa.com

Alimentos congelados Cía. Ltda.

Teléfono 2202105

Aditivos y alimentos S.A

La prosperina Mz L-12 S1 10

Teléfono 2261870

Covitan C.A.

km 19.5 vía a la costa 2872365

Grasas Unicol

Km 6.5 vía Durán Tambo

Teléfono 2254931

Illianza S.A.
Bellavista Mz 1 S1 2
Teléfono 2209485

Vitarina Cia. Ltda.
L. García 1712
Teléfono 2361711

Moderna Alimentos S.A
km 10.5 vía Daule
Teléfono 2101083

b) Tulcán

Carmen Mireya Goyes Burbano / Comercializadora MG
Avda. Coral entre Brasil y Paraguay. Agencia Aduanera, 2do piso. Altos de la
Farmacia Internacional.
Teléfonos 06 2 984 697 casa
 06 2 981 456 oficina
 094178286 celular
Correo electrónico carmitamire@hotmail.com

Andrea Jeaneth Cuaspud Buitrago
Oficina en Ipiales
Teléfono 06 2 985 023 casa del papá

Sertimex
La Rinconada y Avda Veintimilla
Teléfonos 06 2 986962
 06 2 986917
 06 2 982 608
 09 7991811
Correo electrónico sertimex@andinanet.net

Fabián Ermel Hurtado Delgado Gerente de Comercializadora American Prod.
In.
Dirección Calle Sucre #8 y Avda. Brasil, sector del mercado Cepia
Teléfonos 06 2 960363 oficina
 06 2 962446 casa
 097942180 personal
Correo electrónico coameriprod@hotmail.com

Agencia Nacional de Aduanas Jorge H. Terán Importaciones, exportaciones y regímenes especiales

Dirección Avda. Coral entre Brasil y Paraguay, frente a la Asociación de Artistas del Carchi Ernesto Albán

Teléfonos 06 2 980955

06 2 980925

Fax 06 2 981449

Correo electrónico comercioexteriorbpt@andinanet.net

ECUATRASCARGO Cía. Ltda.

Calle 17A 5-50N Barrio Totoral

Teléfono 735431

Ipiiales-Colombia

Avda Coral y Paraguay (esquina), 3er piso

Celular 09 7635428

Teléfono 06 2985850

Tulcán - Ecuador

AGENCIA WILSON GOYES IECO

Exportaciones e Importaciones, Comercio Exterior. Agente de Aduanas

Teléfono 06 2 981456

Telefax 06 2 984038

Méndez Mora Wilmer Patricio

Avda. Coral y Paraguay, Edificio del Dr. Dávila

Teléfono 06 2 986920

TRANSBISAM S.A.

Transporte de Carga Nacional e Internacional, exportaciones e importaciones.

Asesoramiento y despacho de aduana. Calle Bolívar y Ayacucho oficina 309

Matriz Quito

Pasaje San Luis y Santa Prisca

Edificio Recalde 1er piso, Oficina 103

c) Quito

Serdela Ecuatoriana C.A

Maquinaria, tripas y empaques al vacío para la industria de embutidos
Obispo Díaz de la Madrid Oe 8-195 y Lizarazu

Teléfono 2551158

3203150

Fax 3200673

serdela@uio.satnet.net

Basf ecuatoriana S.A.

Oficinas

Avda. Naciones Unidas 1014 y Amazonas. Edificio La Previsora Torre A
Oficina 201

Teléfonos 3979500 3979551 3979512 3979544 3979591

Fax 3979591 3979592

www.basf.com.ec

Quifatex S.A.

Avda. 10 de agosto 10-640 y Manuel Zambrano

Pbx 3961900

Fax 2478600

www.quifatex.com

Panamericana Norte 14.5 Calderón 3809408 3809470

Elaborados cárnicos S.A. ECARNI

Guarderas 220

Subteniente Caros Guarderas N47-118 e Illinworth

Teléfono 2254367 2465542 2261688

Deltagen Ecuador S.A.

El Arenal Panamericana Norte 2429928

Las Higueras N 65-97 y Eloy Alfaro

Teléfonos 3464194 3464213

Novafood S.A.

Hidalgo de Pinto 1348

Lácteos Toni

Dirección Jorge Juan 620 y Mariana de Jesús

Teléfono 22550244

Yanbal Ecuador S.A.
Avda. Naciones Unidas E3-39 y Amazonas
Edificio La Previsora, Torre B, 1er piso
Teléfonos 3962200
2263200
2463181
Planta industrial
Panamericana norte km 9.5
Teléfono 3960800
www.yanbal.com

Embutidos Juris Cia. Ltda
Domingo Segura N 64-36 y Bellavista
Teléfonos 2598921 2591369
Fax 2590860
juris@embutidosjuris.com.ec

Embutidos Piggis
Jorge Juan N31-151 y Mariana de Jesús
Teléfono 2527667
En Cuenca fábrica 07 2806169 2862244

Embutidos Oro
José Andrade Oe 1-103 y Juan de Selis
Teléfonos 2477020 2483697 2483698
rrivas@grupooro.com.ec

Embutidos Casa Guillo CARNIDEM Cia. Ltda.
General Roca N33-103 entre Bassano y Bosmediano (pedidos)
Teléfonos 3330995 2447474
Local Roca E9 -66 y Tamayo
Teléfono 2225817

Fábrica de embutidos La Ibérica Cia. Ltda.
Riobamba: Colombia 2416 y Larrea
Telefax 03 2966896
www.laiberica.com

4.3.1.2 Partida arancelaria 0714.20 (camote)

Arteagrícola Cia. Ltda.
Urbanización La Pampa II, Caller F, Lote 28 y Calle P
Teléfono 2355848 6040632
Fax 2351575
arteagrigo@punto.net.ec

Frito Lay
El Condado CII A -112
Teléfono 2493907
Fax 2493908

Indufrit *Snacks*
Producción y comercialización de *Snacks*
Urbanización Alma Lojana Calle S2J E 20-51 y calle B. Sector Monjas (vía a los chillos)
Teléfono 2601 883
Fax 2601883
Celular 096313549

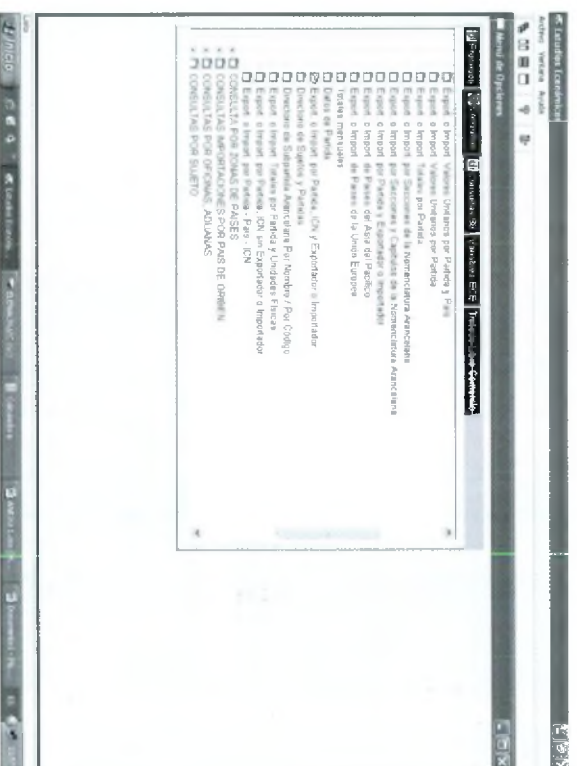
b) Fuentes secundarias

Bases de datos de importación y exportación proporcionados por el Departamento de Comercio exterior del Banco Central del Ecuador (Anexos). Responsable Sr. Víctor Hidalgo. Para la consulta de las bases de información del BCE se recurrió a la búsqueda a través del programa EST. El procedimiento de consulta se detalla a continuación.

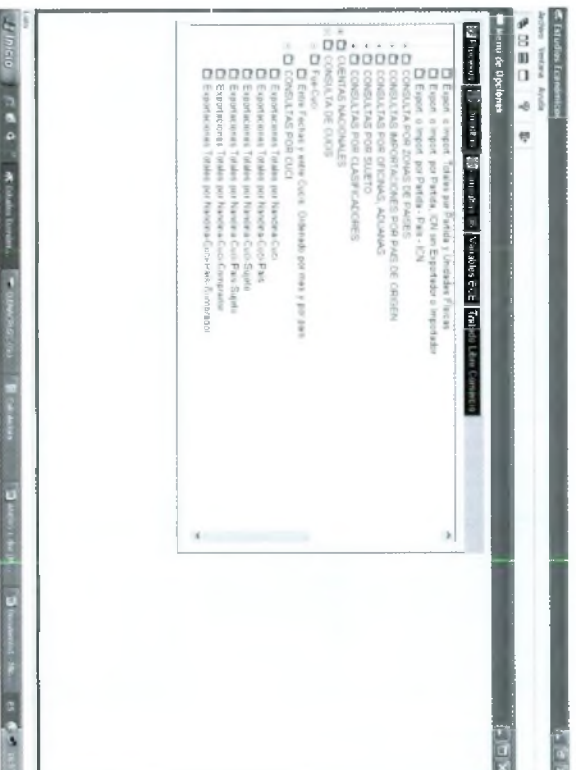
1. Click en el ícono del Programa EST



2. Ingreso a las áreas de importación y exportación

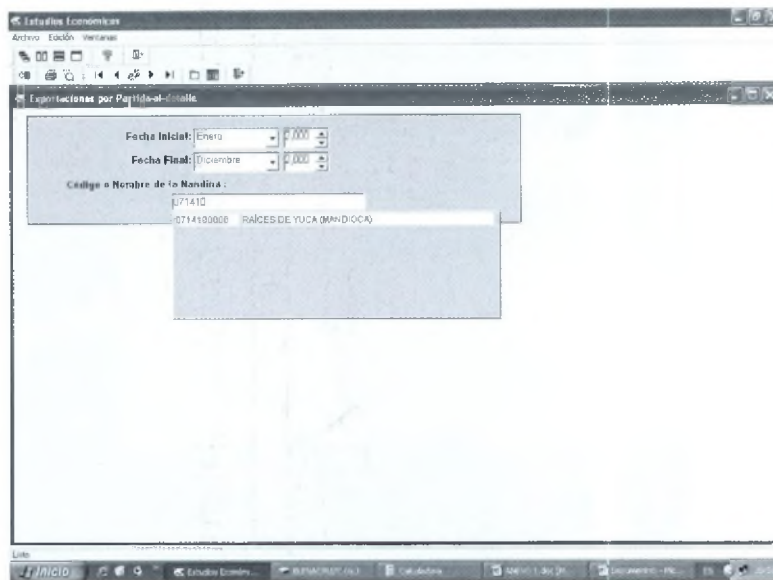


3. Consulta de listado de importadores y exportadores

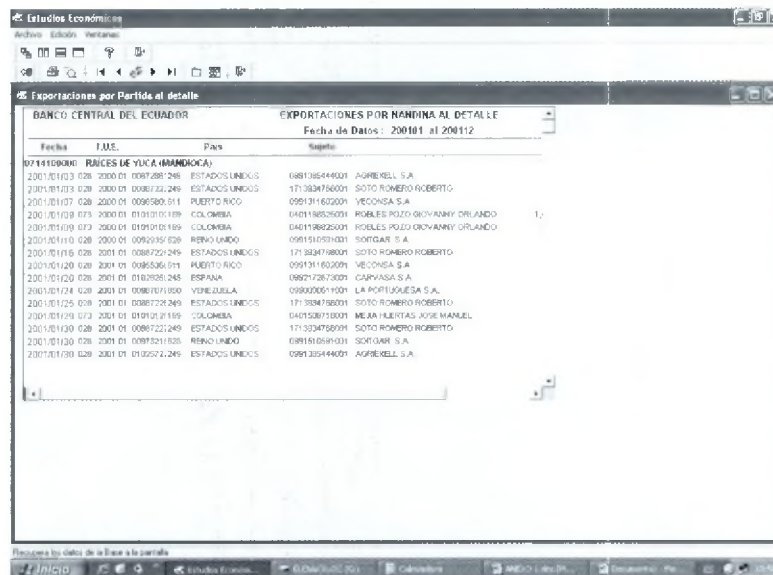


Investigación de importaciones y exportaciones por partidas arancelarias en la base de datos de comercio exterior del Banco Central del Ecuador – Departamento de Comercio Exterior

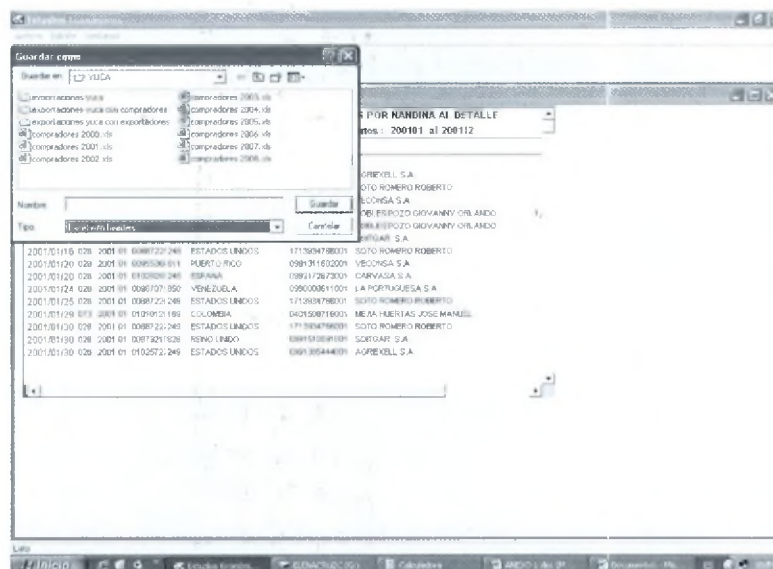
4. Consulta de importaciones y exportaciones por año



5. Salida de la información



6. Forma de guardar como archivo de Excel



4.4. Análisis de la degustación del *snack* de camote

Pregunta 1. 1. ¿Conoce usted el camote?

Existen diferencias entre los participantes de las dos provincias ($p < 0.001$). En la provincia de Manabí todos los participantes señalaron conocer el camote, a diferencia de los entrevistados de provincia de Pichincha donde solo el 58% afirmaron conocerlo (Cuadro 2) (Figura 10).

Cuadro 2. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Conoce usted el camote?	Manabí	Pichincha	Total
No	0.00	41.57	29.13
Si	100.00	58.43	70.87
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi ²)		<0.0001	



Figura 10. Participantes en la degustación del *snack* de camote en la Escuela Particular Tarqui. Quito-2010.

Pregunta 1.2. ¿Conoce dónde se produce?

En cuanto a la pregunta, conoce dónde se produce el camote, también existen diferencias entre las dos provincias ($p < 0.001$). Mayoritariamente el

88% de los entrevistados en Pichincha desconocen el origen del camote. Lo contrario ocurre en la provincia de Manabí donde los participantes en un 92% señalan con precisión las áreas de producción de camote dentro de su provincia (Cuadro 3).

Cuadro 3. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Conoce dónde se produce el camote	Manabí	Pichincha	Total
No	7.89	87.64	63.78
Si	92.11	12.36	36.22
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)	<0.0001		

Pregunta 2. ¿Conoce usted la importancia de consumir alimentos ricos en hierro?

No existe dependencia entre el conocimiento de la importancia de consumir alimentos ricos en hierro y la provincia a la que pertenece el entrevistado ($p=0.3698$). Entre el 82% y el 88% de participantes afirman conocer la importancia de consumir alimentos ricos en hierro en la alimentación (Cuadro 4).

Cuadro 4. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Conoce la importancia de consumir alimentos ricos en hierro	Manabí	Pichincha	Total
No	18.42	12.36	14.17
Si	81.58	87.64	85.83
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)	0.3698		

Pregunta 3. ¿Sabía usted que en el Ecuador, aproximadamente 560 000 niños menores de cinco años sufren de anemia por falta de consumo de hierro?

Existe un alto desconocimiento, principalmente a nivel de los entrevistados de la provincia de Manabí, acerca de los altos niveles de anemia infantil en Ecuador (Cuadro 5).

Cuadro 5. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Conoce el problema de anemia en Ecuador por falta de consumo de hierro	Manabí	Pichincha	Total
No	42.11	30.34	33.86
Si	57.89	69.66	66.14
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)	0.1994		

Pregunta 4. ¿Conoce usted que el camote es un alimento que contiene alto contenido de hierro?

En la provincia de Pichincha, existe un alto desconocimiento (51%) sobre el nivel nutritivo del camote, en especial a su contenido de hierro. En la provincia de Manabí el 68% (Cuadro 6) señalan conocer no solo el contenido de hierro sino además reconocen la importancia del camote como producto de su seguridad y soberanías alimentarias.

Cuadro 6. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Conoce que el camote es un alimento rico en hierro	Manabí	Pichincha	Total
No	31.58	50.56	44.88
Si	68.42	49.44	55.12
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)	0.0489		

Pregunta 5. ¿Le gustaría participar en la degustación del *snack* de camote?

En las dos provincias no se tuvo inconvenientes en cuanto a la participación del público para degustar el *snack* de camote, sin embargo un 4% de

personas en la provincia de Pichincha se reusó a participar, principalmente porque no conocían el camote (Cuadro 7) (Figura 11).



Figura 11. Participantes en la degustación del *snack* de camote en la Escuela Particular Tarqui. Quito-2010.

Cuadro 7. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Participación en la degustación	Manabí	Pichincha	Total
No	0.00	4.49	3.15
Si	100.00	95.51	96.85
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)	0.1842		

Pregunta 6. ¿Le parece atractivo el color de la hojuela?

A los participantes de la degustación en la provincia de Manabí, en su totalidad, les agradó el color de la hojuela del *snack* de camote. En Pichincha un 15% (Cuadro 8- Figura 12) señaló que más o menos o que no. Al igual que en el caso anterior, el color nos les resultó muy familiar porque no conocen el camote.

Cuadro 8. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Color de la hojuela	Manabí	Pichincha	Total
Si (agradable, muy vistoso, excelente, colorido, bonito, color vino)	100.00	85.39	89.77
No ó más o menos	0.00	14.61	10.23
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)	0.0164		

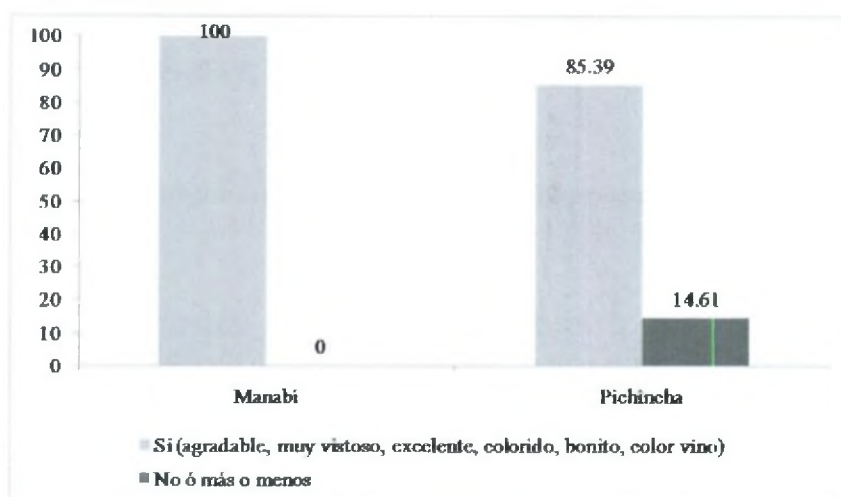


Figura 12. Respuestas a la pregunta le agrada el color de las hojuelas del *snack* de camote en la degustación realizada en dos provincias del Ecuador, 2010.

Pregunta 7. ¿Le agrada el sabor de las hojuelas de camote?

En la provincia de Manabí, el 100% de entrevistados señalaron que les agradaba el sabor de las hojuelas de camote y manifestaron epítetos como muy ricos, muy buenos, deliciosos, exquisitos, sabrosos y crocantes. De igual manera sucedió en la provincia de Pichincha aunque un 9% mencionó que no o más o menos (Cuadro 9 – Figura 13).

Cuadro 9. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Le agrada el sabor	Manabí	Pichincha	Total
No ó más o menos	0.00	8.99	6.30
Si (muy ricos, muy buenos, deliciosos, exquisitos, sabrosos y crocantes)	100.00	91.01	63.70
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)	0.0441		

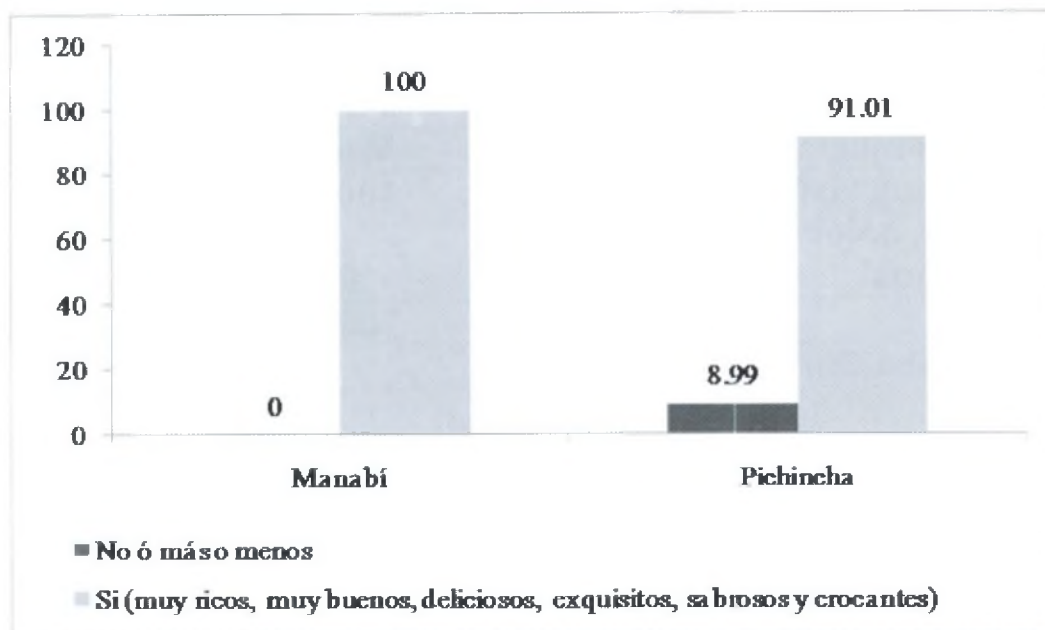


Figura 13. Respuestas a la pregunta le agrada el sabor del *snack* de camote en la degustación realizada en dos provincias del Ecuador, 2010.

Pregunta 8. Qué opinión tiene acerca del *snack* de camote?

Luego de la degustación, los participantes señalaron muchos criterios positivos acerca del *snack* en las dos provincias. Solo el 6% de los encuestados en la provincia de Pichincha señalaron que no les agradaba el producto o que le falta sabor (dulce). En la provincia de Manabí la no aceptación la manifestaron el 3% de encuestados. Entre los criterios favorables se mencionó que es atractivo, rico, una buena iniciativa, una gran idea para generar valor agregado y que puede utilizarse en los refrigerios de los niños por su valor nutritivo (Cuadro 10).

Cuadro 10. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Comentarios acerca del <i>snack</i>	Manabí	Pichincha	Total
Buen producto, buen sabor, una buena alternativa para generar valor agregado, buena alternativa para la alimentación de los niños, buena idea, buena textura, no se quiebra, novedoso y rico	18.41	25.82	23.63
Colorido, crocante, sabroso	7.89	8.99	8.67

Delicioso, crujiente y novedoso	5.26	6.74	6.30
Apetecible, bueno, rico, muy bueno, excelente, exquisito	34.20	3.36	12.62
Muy agradable, bien preparado, nutritivo, saludable, sano	13.15	13.46	13.40
No le agrada, le falta dulce	2.63	5.61	5.52
No muy conocido pero bueno..	0.00	1.12	0.79
No son grasosos	2.63	0.00	0.79
Original, agradable, innovador	15.78	33.68	28.37
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)		0.0008*	

* significación estadística al 0.05

Pregunta 9. ¿Podría sugerir un nombre para nuestro producto?

Los participantes mencionaron una diversidad de posibles nombres del producto, pero solo en la provincia de Manabí, los encuestados resaltaron la importancia del reconocimiento de origen, sugirieron nombres acompañados de la palabra "manabita". Entre los nombres más frecuentemente señalados están, *camotitos*, *camotín*, *chifles morados*, *moraditos*, *super camote*, entre otros (Cuadro 11).

Cuadro 11. Frecuencias relativas por columnas a nivel de provincia. Manabí-2010.

Nombre para el producto	Manabí	Pichincha	Total
azaditas	0.00	1.12	0.79
bocaditos morados	0.00	2.25	1.59
camochifle	2.70	0.00	0.79
camodul	0.00	2.25	1.59
camoflow	0.00	1.12	0.79
camoforte	0.00	2.25	1.59
camoni	2.70	0.00	0.79
camora	0.00	1.12	0.79
camorrín	0.00	1.12	0.79
camotano	0.00	1.12	0.79
camotazo	0.00	1.12	0.79
camote	0.00	5.62	3.97
camote crocante	0.00	1.12	0.79

camote frito	0.00	1.12	0.79
camote mix	0.00	2.25	1.59
camote morado	0.00	2.25	1.59
camote pepito	0.00	1.12	0.79
camote rico	0.00	1.12	0.79
camote <i>snack</i>	0.00	1.12	0.79
camote, come saludable	0.00	1.12	0.79
camotemix	0.00	1.12	0.79
camoteo	0.00	1.12	0.79
camotes	0.00	2.25	1.59
camotillo	0.00	2.25	1.59
camotillo frito	0.00	1.12	0.79
camotín	0.00	6.74	4.76
camotitos	21.62	6.74	11.11
chicamote	2.70	0.00	0.79
chifle camote manabita	2.70	0.00	0.79
chifle de camote	2.70	0.00	0.79
chifle tostado de camote	2.70	0.00	0.79
chiflecitos	0.00	1.12	0.79
chiflemor	0.00	1.12	0.79
chifles	0.00	6.74	4.76
chifles camotito	2.70	0.00	0.79
chifles de camote	0.00	1.12	0.79
chifles morados	0.00	7.87	5.56
chiflo camotín	2.70	0.00	0.79
deli-camotitos	2.70	0.00	0.79
delicias manabitas	2.70	0.00	0.79
delicias violetas	0.00	1.12	0.79
el camote nachin	0.00	1.12	0.79

Continuación del cuadro 11.

Sugerir un nombre para el producto	Manabí	Pichincha	Total
el golpe camotín	0.00	1.12	0.79
full camote	0.00	1.12	0.79
hierrocamo	0.00	1.12	0.79
hojitas crujientes	0.00	1.12	0.79
hojuelas de camote	2.70	0.00	0.79
INIAP-EEP	2.70	0.00	0.79
KMOT	5.41	0.00	1.59
la delicia del camote	0.00	3.37	2.38
la encantadora	8.11	0.00	2.38
light <i>snack</i>	0.00	1.12	0.79
manacamote	2.70	0.00	0.79

mega camote morado	0.00	1.12	0.79
mi postre favorito	0.00	1.12	0.79
moraditas	2.70	2.25	2.38
moraditos	0.00	5.62	3.97
no se me ocurre un nombre	0.00	1.12	0.79
nútrete con camote	0.00	1.12	0.79
pétalos de camote	0.00	1.12	0.79
rico camote	2.70	2.25	2.38
rico camote manabita	2.70	0.00	0.79
rico camotito	2.70	0.00	0.79
rufeck camote	0.00	1.12	0.79
<i>snack</i> de camote	5.41	0.00	1.59
super camote	8.11	0.00	2.38
superferroso	2.70	0.00	0.79
tentación	0.00	1.12	0.79
ultra morada	2.70	0.00	0.79
violetita	0.00	1.12	0.79
Total	100.00	100.00	100.00
Valor de p (Prueba Chi²)		0.0050	

4.5. Análisis comparativo del contenido nutricional del camote y el *snack*

De los 15 parámetros analizados, excepto el porcentaje de humedad, todos los demás se realizaron en base seca. Durante el proceso de pelado y fritura del camote disminuye notablemente el contenido mineral. Elementos como el calcio, fósforo, magnesio, potasio, sodio, cobre, manganeso, zinc y principalmente, el hierro se pierden en el proceso. En el caso del hierro, esta disminución es muy drástica de 207 ppm a 18 ppm (Cuadro 12) (Anexos 15 y 16).

Cuadro 12. Resultados del análisis proximal y de minerales realizado a muestras de camote fresco y *snack* de la variedad Guayaco. Manabí-2010.

Parámetros de evaluación	Contenido nutricional del camote fresco	Contenido nutricional del <i>snack</i> de camote
Humedad (%)	79.38	1.80
Cenizas (%)	4.11	2.46

E.E. (%)	1.36	28.32
Proteína (%)	2.35	1.45
Fibra (%)	4.74	3.79
E.L.N. (%)	87.44	63.98
Ca (%)	0.19	0.09
P (%)	0.19	0.12
Mg (%)	0.06	0.04
K (%)	1.32	0.88
Na (%)	0.26	0.18
Cu (ppm)	6	2
Fe (ppm)	207	18
Mn (ppm)	6	N.D.
Zn (ppm)	16	5

Fuente: reportes de los análisis INIAP 2010.

4.6. Requerimientos para obtener el registro sanitario para el *snack* de camote

Varios son los requisitos solicitados para la obtención del registro sanitario. El proceso empieza en el Instituto Izquieta Pérez y posteriormente se demandan una cantidad de requisitos y trámites a cumplirse en el Ministerio de Industrias y Competitividad, en el Cuerpo de Bomberos, en el Ministerio de Salud y en la Cámara de Pequeños Industriales. Todos los requisitos para el trámite del registro sanitario se anexan al final del presente documento.

5. Limitaciones

5.1. Partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca) y 0714.10 (raíces de yuca)

Varios son los aspectos que se constituyen en limitaciones para comercializar el almidón de yuca producido por los pequeños productores de la provincia de Manabí. Entre las principales se tiene:

Falta de estandarización del procesamiento de la yuca y deficientes condiciones higiénicas. Este aspecto es fundamental, puesto que el procesamiento de los pequeños productores es muy heterogéneo y para asegurar la calidad del producto deberían invertir en estandarizarlo, es decir

buscar una misma tecnología con mejores equipos y proceso. Además se debería desarrollar un proceso de capacitación dirigido a los pequeños productores sobre condiciones de manipuleo de alimentos, de manera que se pueda garantizar los requerimientos de calidad exigidos.

Los comercializadores no quieren comercializar con asociaciones de pequeños productores por varios factores. El primero es que los representantes no tienen poder de decisión y deben consultar los términos de comercialización con el resto de miembros de la asociación y eso toma mucho tiempo. Segundo, señalan que las asociaciones de productores son muy frágiles, es decir duran poco tiempo, luego se separan y ya no cumplen con los volúmenes y la periodicidad acordada. Este aspecto mencionan es un riesgo muy alto. Tercero, la calidad no es estable y al principio el producto es de buena calidad pero luego mezclan distintas calidades, lo cual afecta al proceso industrial.

La disponibilidad del producto a nivel nacional es restringida a una época del año. Usualmente los pequeños productores solo ofrecen el producto en la época de cosecha mientras que las industrias demandan un abastecimiento permanente.

5.2 Partida arancelaria 0714.20 (camote)

En la base de información del Banco Central del Ecuador no se registran exportaciones de camote durante el período 2000-2009, al contrario se detectan pequeños volúmenes de importación provenientes principalmente de Perú.

A nivel de las industrias de *snaks*, muestran interés por el camote pero señalan que no conocen la calidad del camote procedente de Manabí. Se tuvo un acercamiento con una asociación informal de comerciantes del *snack* de camote en Quito, quienes también lo producen. Una comerciante procedente de Manabí, asegura haber sido la pionera en realizarlo debido a que en su "*tierra*", se consume camote y realizó unas pruebas. Señala que a

la gente le agrada y que en promedio al mes vende aproximadamente 1200 bolsitas a un precio individual de 25 centavos de dólar. Solo ella, procesa alrededor de tres quintales de camote al mes. Uno de los inconvenientes que señaló es que el camote manabita no llega a Quito y que el camote que ella procesa viene del Perú y lo compra en el mercado mayorista de Quito. Al realizar las pruebas de fritura del camote variedad Guayaco, la mencionada comerciante señaló que es de “buena calidad”, “que tiene un buen sabor” pero que su tamaño es muy pequeño y tiene inconvenientes al momento de pelar porque se reduce mucho y no le rinde. De un saco de camote obtuvo tan solo 250 fundas.

Otro de los inconvenientes señalados fue que no procesa mayor cantidad porque el pelado es manual. Señaló que había probado con un pelador eléctrico para papa pero no le fue bien debido a que el camote es diferente y hubo muchas pérdidas en cáscara. Considerando este aspecto se investigó a nivel nacional, la disponibilidad de equipos para el procesamiento de camote y no se encontró. Dos empresas señalaron que podrían fabricar los equipos necesarios bajo especificaciones del cliente.

Investigaciones de mercado realizadas por Alvarado *et al.*, 2009, mencionan que el mercado español tiene interés en adquirir camote, pero las variedades que se prefieren son materiales de pulpa cremas a anaranjados en presentaciones de 30 kg. El mercado español sugiere producir los materiales Imperial INIA de piel y pulpa crema para la obtención de almidón; INIA 100 de piel y pulpa naranja para consumo directo e INIA 306-Huambachero de piel morada oscura, pulpa naranja también para la obtención de almidón.

Una limitante para la producción del *snack* de camote, es la pérdida del valor nutritivo en cuanto al contenido de hierro, pues en el proceso de fritura de 207 ppm presente en el camote fresco disminuye a 18ppm en el *snack*.

6. Conclusiones y recomendaciones

Las bases de información proporcionadas por el Banco Central del Ecuador BCE sobre comercio exterior, tienen graves falencias en relación a la actualización de datos. Los listados proporcionados sobre importadores y exportadores de las partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca) y 0714.10 (raíces de yuca) y 0714.20 (camote), son verídicas solo en el caso de los nombres pero las direcciones y números de teléfono no están actualizados. Esto ocasionó inconvenientes en las ciudades de Tulcán, Guayaquil y Cuenca donde se tuvo que recurrir a buscar en los directorios telefónicos de cada ciudad. La Corporación Aduanera Ecuatoriana utiliza la misma base de información de los exportadores e importadores proporcionada por el BCE y tampoco tienen los datos actualizados de los importadores y exportadores de las tres partidas arancelarias.

En el caso de los importadores y exportadores en la provincia del Carchi, se debe señalar que se tratan de brókers, es decir, personas u organizaciones que realizan servicios de tramitación para la importación y exportación. De todos los importadores y exportadores visitados ninguno realiza inversión para la compra de los productos a exportar y por tanto no conocen de parámetros de calidad, de sitios de adquisición de los rubros de yuca y camote, ni los precios a los que se adquiere el producto ni los valores a los que se vende el producto. Si conocen sobre los mecanismos de pago a los proveedores. También conocen el destino final de los productos exportados desde Ecuador.

Un aspecto importante para relevar es que en unanimidad señalan que los productos ecuatorianos son nacionalizados en Colombia y luego se exportan como productos colombianos a Venezuela, Centroamérica, Europa y Estados Unidos de América.

En el caso del almidón de yuca, señalaron que una forma habitual es que los inversionistas colombianos compran el producto con procesamientos no terminados luego los trasladan a Colombia finalizan allí el procesamiento, lo

envasan y lo venden como almidón de yuca colombiano.

En el caso del camote, señalaron también de forma unánime no exportarlo a Colombia ni en estado fresco ni procesado.

Uno de los inconvenientes que mencionaron los importadores y exportadores visitados en la ciudad de Tulcán es que desde hace aproximadamente dos años y medio (marzo del 2008), no se exportan formalmente alimentos, debido al rompimiento comercial con Colombia. Esto ha traído como consecuencia que muchos de los brókers hayan cambiado de actividad y se han perdido los enlaces con los inversionistas colombianos.

El bróker más importante de almidón de yuca en la ciudad de Tulcán manifestó interés en comercializar el almidón de yuca de la zona de Canuto y solicitaba para empezar a buscar inversionistas en Colombia y Venezuela que se le otorgara la representación del producto. Se sostuvieron conversaciones entre el representante de la comercializadora American In. Ltda. y el Sr. Iván Cedeño representante de la organización de productores de almidón de yuca de Canuto. Sin embargo no se llegó a acuerdos comerciales y a decir del representante de American In. Ltda., la organización no tiene los volúmenes necesarios y el representante no tiene el poder para la toma de decisiones comerciales. Señaló que ese es un inconveniente que no permitirá que se pueda negociar con ellos. Reconoció la calidad del producto y recomendó que debería la asociación tener un representante legal con el poder para negociar.

Un factor también muy relevante es la apertura que se tuvo por parte de los brókers de la provincia del Carchi para acceder a la entrevista, situación que contrasta con los importadores y exportadores de yuca fresca y almidón de yuca de las ciudades de Guayaquil y Cuenca. En la ciudad de Quito, también se tuvo gran apertura para la realización de las entrevistas y la compilación de información.

Los importadores y exportadores en la ciudad de Quito, manifestaron su interés en el producto (almidón de yuca) pero solicitaron que además del reporte de los análisis proximal y mineral, se realicen evaluaciones de pH y microbiológicos, de suma importancia para los procesos de transformación.

Las empresas visitadas en la ciudad de Quito tienen interés en adquirir el producto, pero uno de los inconvenientes señalados es que algunos han tenido malas experiencias al negociar con asociaciones de productores señalando como principales problemas la falta de seriedad en el cumplimiento de contratos (volúmenes, calidad y periodicidad), también que los negociadores no tienen capacidad de decisión al momento de la negociación y tienen que posponer los acuerdos hasta consultarlos con el resto de miembros de la asociación, lo cual ocasiona una pérdida de tiempo que afecta a la industria. Una sugerencia es que en las comunidades un productor acopie el producto y lo venda porque es más fácil tratar y acordar con una sola persona.

Otro aspecto que ha afectado la compra de producto a nivel nacional, según manifiestan los importadores y exportadores visitados, es el proceso de producción del almidón de yuca, porque de lo que conocen, los pequeños productores no realizan procesos adecuados con relación a la higiene y tampoco son procesos estandarizados, por lo cual no pueden asegurar una calidad uniforme siempre. Ante este aspecto preguntaron si el INIAP ha apoyado en estandarizar el proceso y si se respeten las mínimas normas de higiene, de lo contrario no se podría negociar con los productores.

Las empresas de embutidos visitadas están interesadas en adquirir el producto pero solicitaron mayor cantidad de muestra de almidón de yuca porque ellos realizan un control de calidad de la materia prima. Señalaron que en el caso de querer comercializar con ellos se requerirá realizar sus propias pruebas proximales, minerales, de pH y microbiológicas.

Existen registros que señalan niveles de exportación de almidón de yuca a

Colombia, Alemania, Estados Unidos de América y Holanda.

La información del BCE sobre camote muestra bajos volúmenes de exportación solo a partir del año 2004, pero también se registran importaciones procedentes del Perú principalmente.

En las industrias que procesan *snacks* de camote existe interés por la variedad guayaco para el procesamiento y requieren conocer si los productores están dispuestos a entregar periódicamente camote lavado, pelado y envasado adecuadamente en presentaciones de 25kg y conocer el precio al que se proveería.

Las pruebas de degustación del camote fueron exitosas en cuanto a la aceptación del *snack*, uno de los aspectos principales que contribuyó en la aceptación el color de las hojuelas, su sabor y crujencia. Estas cualidades son superiores al *snack* realizado con camote proveniente del Perú, del cual, no les agradó el color (manchado), su sabor debido a que señalaron les queda un “*amargo*” en la boca y no son tan crujientes como las hojuelas del *snack* de camote de la variedad Guayaco.

Las personas adultas participantes en la degustación señalaron que es una buena iniciativa, que se debería reportar el sitio de origen y que es una forma de recuperar los productos propios de Ecuador (soberanía alimentaria).

El zoológico de Guayllabamba señaló su interés en el producto pero mencionaron que para su expedición es necesario que se tenga el registro sanitario.

Los degustadores en la provincia de Manabí señalaron que es una gran alternativa para los productores de camote pero que deben señalar que es un producto “*orgullosamente manabita*” (reconocimiento de origen).

La obtención del registro sanitario es un proceso bastante largo y complejo que si los productores de camote lo van a realizar deben contar con el

acompañamiento técnico necesario para diseñar el proceso productivo del *snack* de camote. La inversión para montar una pequeña microempresa no es alta pero debe ser diseñada de manera técnica contemplando todos los requerimientos señalados por el Cuerpo de Bomberos, el Ministerios de Salud y el Ministerio de Industrias y Competitividad.

En el caso del camote, debido a su periodo de latencia (hasta siete meses para la brotación) perfectamente puede acopiarse como materia prima durante la época productiva y guardarse para el resto del año y de esta forma se garantizaría el abastecimiento. De igual forma se requerirán instalaciones adecuadas para su conservación.

7. Bibliografía

- ALVARADO, K.; ATIENCIA, V. y LÓPEZ, M. 2009. *Creación del broker MKV para la exportación de camote y otros productos agrícolas no tradicionales a España*. Proyecto de graduación previo a la obtención del título de ingenieros comerciales y empresariales, especialización en comercio exterior. Escuela Politécnica del Litoral-Facultad de Economía y Negocios. Guayaquil-Ecuador. 85p.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE). 2009. *Arancel de importaciones del Ecuador*. PUDELCO editores S.A. Ecuador. 770 p.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE). 2009. *Programa de estudios económicos: información sobre exportaciones e importaciones por partidas arancelarias*. Paquete estadístico para el manejo de información económica. Ecuador.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE). 2008. *Sistema de Clasificación Unificada de Comercio Internacional CUCI: información sobre exportaciones e importaciones por partidas arancelarias*. Información disponible solo hasta el año 2007. Paquete estadístico para el manejo de información económica. Ecuador.
- DI RIENZO, J., BALZARINI, M., CASANOVES, F., GONZÁLEZ, L., TABLADA, E., DÍAZ, M., ROBLEDO, C. 2001. *Estadística para las ciencias agropecuarias*. Cuarta edición. Córdoba. Argentina. 339p.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP). 2006. *Producción estimada de tubérculos en la sierra, costa, oriente y región insular del Ecuador*. Sica. Consultado el 8 de enero del 2010. Disponible en: <http://www.sica.gov.ec>

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA. 2009. Proceso de registro y control sanitario: instructivo de entrega de muestras para el análisis para obtención del certificado de registro sanitario. Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez. Quito, Ecuador.

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA. 2009. Sistema Nacional de Vigilancia y Control: formulario único de solicitud de registro sanitario para productos alimenticios nacionales. Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez. Quito, Ecuador.

NARANJO, J.; TACURI, M.; ZAMBRANO, C. y ÁLVAREZ, F. 2009. *Proyecto de inversión para la producción y comercialización del camote frito como un snack alternativo para el consumo en el Ecuador*. Escuela Superior Politécnica del Litoral-Centro de Investigación Científica y Tecnológica. Guayaquil-Ecuador. 60p.

REPÚBLICA DEL ECUADOR. 2009. *Régimen tributario interno: regimen legal de importaciones*.

REPÚBLICA DEL ECUADOR. 2009. Registro sanitario para alimentos nacionales: requisitos para su obtención mediante informe técnico. Reglamento de registro y control sanitario, decreto ejecutivo 1583. Suplemento del R.O. 349, 18-VII-2001. Ministerio de Salud Pública.

Anexos

Anexo 1. Niveles de exportación de almidón de yuca durante el periodo 2000-2009. BCE-2010.

Año	cod_pais	nombre del país	peso tm	precio FOB (cifras en miles de USD)	% de exportación
2000	169	COLOMBIA	1590.40	337.23	99.55
2000	249	ESTADOS UNIDOS	1.80	0.72	0.11
2000	901	ZONA FRANCA DE BOLIVIA	3.65	1.41	0.23
2000	903	ZONA FRANCA DE ECUADOR	1.80	0.72	0.11
2001	169	COLOMBIA	4296.89	538.67	100
2002	169	COLOMBIA	3655.65	286.94	100
2003	23	ALEMANIA	0.25	0.21	0.07
2003	169	COLOMBIA	368.27	27.79	99.89
2003	386	ITALIA	0.17	0.15	0.05
2004	169	COLOMBIA	290.62	20.09	99.53
2004	249	ESTADOS UNIDOS	0.09	0.01	0.03
2004	386	ITALIA	1.30	0.90	0.44
2005	169	COLOMBIA	1154.36	70.57	88.83
2005	249	ESTADOS UNIDOS	116.77	9.34	8.99
2005	386	ITALIA	28.40	3.37	2.19
2005	728	SENEGAL	0.00	0.00	0.00
2006	169	COLOMBIA	817.92	49.08	97.33
2006	386	ITALIA	17.42	11.78	2.07
2006	589	PERU	5.00	2.40	0.59
2007	169	COLOMBIA	3713.86	194.34	99.42
2007	245	ESPANA	2.34	4.62	0.06
2007	249	ESTADOS UNIDOS	5.62	3.56	0.15
2007	386	ITALIA	13.79	11.54	0.37
2008	169	COLOMBIA	1538.20	76.91	99.18
2008	386	ITALIA	12.65	15.23	0.82
2009	169	COLOMBIA	2171.60	109.30	99.74
2009	245	ESPANA	0.09	0.12	0.00
2009	386	ITALIA	5.60	5.69	0.26

Anexo 2. Niveles de exportación de almidón de yuca durante el periodo 2000-2009. BCE-2010.

Año	cod_pais	nombre del país	peso tm	precio FOB (cifras en miles de USD)	% de exportación
2001	87	BELGICA	6.18	1.69	0.04
2001	169	COLOMBIA	11735.40	298.80	80.35
2001	245	ESPANA	31.79	3.89	0.22
2001	249	ESTADOS UNIDOS	1917.74	452.73	13.13
2001	379	ISLANDIA	20.82	8.67	0.14
2001	611	PUERTO RICO	220.69	115.49	1.51
2001	628	REINO UNIDO	377.98	173.25	2.59
2001	850	VENEZUELA	293.96	145.71	2.01
2002	169	COLOMBIA	1242.79	78.12	26.57
2002	211	CHILE	0.55	0.27	0.01
2002	245	ESPANA	194.84	55.22	4.17
2002	249	ESTADOS UNIDOS	2253.58	714.14	48.18
2002	611	PUERTO RICO	468.28	237.43	10.01
2002	628	REINO UNIDO	413.55	178.91	8.84
2002	850	VENEZUELA	104.00	56.49	2.22
2003	149	CANADA	20.53	11.00	1.94

2003	169	COLOMBIA	166.00	9.96	15.73
2003	245	ESPAÑA	29.55	10.71	2.80
2003	249	ESTADOS UNIDOS	457.88	159.80	43.39
2003	275	FRANCIA	0.00	0.00	0.00
2003	386	ITALIA	17.77	22.39	1.68
2003	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	58.58	36.31	5.55
2003	611	PUERTO RICO	121.67	70.97	11.53
2003	628	REINO UNIDO	183.36	83.73	17.37
2004	149	CANADA	41.38	23.43	0.54
2004	169	COLOMBIA	6027.92	383.92	77.99
2004	211	CHILE	3.69	6.10	0.05
2004	245	ESPAÑA	48.85	16.84	0.63
2004	249	ESTADOS UNIDOS	1221.82	420.36	15.81
2004	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	155.51	74.91	2.01
2004	611	PUERTO RICO	41.66	24.57	0.54
2004	628	REINO UNIDO	188.03	89.56	2.43

Continuación anexo 2...

Año	cod_pais	nombre del país	peso tm	precio FOB (cifras en miles de USD)	% de exportación
2005	23	ALEMANIA	1.87	0.53	0.01
2005	47	ANTILLAS HOLANDESAS	25.45	4.20	0.19
2005	87	BELGICA	2.13	0.53	0.02
2005	149	CANADA	23.96	15.04	0.18
2005	169	COLOMBIA	4796.67	332.50	35.59
2005	211	CHILE	0.42	0.19	0.00
2005	245	ESPAÑA	356.85	92.36	2.65
2005	249	ESTADOS UNIDOS	6821.42	2114.93	50.61
2005	275	FRANCIA	2.13	2.74	0.02
2005	493	MEXICO	0.08	0.08	0.00
2005	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	271.32	123.90	2.01
2005	611	PUERTO RICO	738.69	391.40	5.48
2005	628	REINO UNIDO	437.60	249.31	3.25
2006	169	COLOMBIA	2373.91	183.57	70.75
2006	245	ESPAÑA	120.60	52.09	3.59
2006	249	ESTADOS UNIDOS	378.73	190.08	11.29
2006	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	24.48	18.56	0.73
2006	611	PUERTO RICO	346.87	168.59	10.34
2006	628	REINO UNIDO	110.88	67.77	3.30
2009	23	ALEMANIA	0.01	0.03	0.00
2009	47	ANTILLAS HOLANDESAS	0.01	0.02	0.00
2009	87	BELGICA	36.62	31.50	0.85
2009	169	COLOMBIA	578.36	67.01	13.35
2009	245	ESPAÑA	1519.47	408.94	35.07
2009	249	ESTADOS UNIDOS	1616.54	1064.31	37.31
2009	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	63.41	63.71	1.46
2009	580	PANAMA	0.79	1.22	0.02
2009	611	PUERTO RICO	353.24	217.04	8.15
2009	628	REINO UNIDO	164.25	135.93	3.79

Anexo 3. Niveles de exportación de camote durante el periodo 2004-2009. BCE-2010.

Año	cod_pais	nombre del país	peso tm	precio FOB (cifras en miles de USD)	% de exportación
2004	69	AUSTRALIA	0.03	0.00	0.33
2004	249	ESTADOS UNIDOS	7.51	5.44	99.67
2004	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.00	0.00	0.00
2005	190	COREA (SUR), REPUBLICA DE	1.91	3.23	100
2006	69	AUSTRALIA	0.00	0.00	0.00
2006	249	ESTADOS UNIDOS	2.02	10.08	38.44
2006	275	FRANCIA	0.88	1.01	16.82
2006	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.19	0.84	3.70
2006	249	ESTADOS UNIDOS	2.02	10.08	38.44
2006	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.14	0.56	2.57
2007	275	FRANCIA	9.07	10.31	33.65
2007	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	12.25	18.34	45.44
2007	249	ESTADOS UNIDOS	0.05	3.50	0.20
2007	23	ALEMANIA	0.00	0.00	0.01
2007	245	ESPANA	0.01	0.05	0.02
2007	275	FRANCIA	5.57	6.46	20.67
2008	245	ESPANA	5.08	1.40	2.35
2008	249	ESTADOS UNIDOS	208.43	122.53	96.60
2008	275	FRANCIA	2.26	3.14	1.05
2009	249	ESTADOS UNIDOS	0.01	0.04	0.23
2009	573	HOLANDA(PAISES BAJOS)	0.65	1.25	24.77
2009	249	ESTADOS UNIDOS	1.95	1.30	75.00

Anexo 4. Ciudades de ubicación de los exportadores de yuca fresca. Manabí, Ecuador – 2010.

Ubicación de los exportadores	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa (%)
Cuenca	1	0.66
Duran	2	1.32
El Carmen	1	0.66
El Triunfo	2	1.32
Guayaquil	84	55.26
Ibarra	1	0.66
Machala	2	1.32
Manta	2	1.32
Pasaje	1	0.66
Pedro Carbo	1	0.66
Quevedo	1	0.66
Quito	27	17.76
Sto. Domingo de los Tsáchilas	8	5.26
Tena	1	0.66
Tulcán	18	11.84
TOTAL	152	100.00

**Anexo 5. Ciudades de ubicación de los exportadores de almidón de yuca.
Manabí, Ecuador – 2010.**

Ubicación de los exportadores	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa (%)
Cayambe	1	2.17
Esmeraldas	1	2.17
Guayaquil	5	10.87
Ibarra	1	2.17
Manta	1	2.17
Montecristi	1	2.17
Portoviejo	1	2.17
Quito	13	28.26
Sto. Domingo de los		
Tsáchilas	1	2.17
Tena	1	2.17
Tulcán	20	43.48
TOTAL	46	100.00

Anexo 6. Ciudades de ubicación de los exportadores de camote, para semilla y los demás. Manabí, Ecuador – 2010.

Partida arancelaria	Ubicación de los exportadores	Frecuencias	
		Absoluta	Relativa (%)
0714.20	Guayaquil	5	83.33
	Portoviejo	1	16.67
0714.20.10.00	Guayaquil	2	66.67
	Latacunga	1	33.33
0714.20.90.00	Guayaquil	4	80.00
	Morona	1	20.00
TOTAL		14	

Anexo 8. Estimación de la superficie cosechada (ha) de tubérculos en la región sierra del Ecuador-2006.

Tubérculos y raíces	Carchi	Imbabura	Pichincha	Cotopaxi	Tungurahua	Chimborazo	Bolívar	Cañar	Azuay	Loja
camote	8	52	180	41	5	25	26	15	29	49
papas	7 970	1 700	4 240	7 150	6 297	8 142	2 687	2 039	2 430	682
papa china				6		136	524	41	29	
yuca		201	3 200	3 500		117	887	93	160	1 343

Fuente: Direcciones Provinciales MAGAP - Agencias de Servicio Agropecuario

Anexo 9. Estimación de la producción (t) de tubérculos en la sierra del Ecuador-2006.

Tubérculos y raíces	Carchi	Imbabura	Pichincha	Cotopaxi	Tungurahua	Chimborazo	Bolívar	Cañar	Azuay	Loja
Camote	24	122	476	121	14	62	87	39	92	128
Papas	108 490	18 338	47 250	70 985	44 411	72 691	20 470	17 945	17 945	4 123
Papa china				21		455	1 933	79	60	
Yuca		866	22 920	24 460		521	4 729	374	860	6 956

Fuente: Direcciones Provinciales MAGAP - Agencias de Servicio Agropecuario

Anexo 10. Estimación de la superficie cosechada (ha) de tubérculos en las regiones costa y amazonía del Ecuador-2006.

Tubérculos y raíces	Morona										Galápagos		
	Esmeraldas	Manabí	Los Ríos	Guayas	El Oro	Sucumbios	Orellana	Napo	Pastaza	Santiago	Zamora Chinchipe		
camote		356		96				7	122	60			
papas					155	315							
papa china					19	12	15	28	21	398			
yuca	725	2	6 076	2 365	702	430	1 980	1 800	180	75	1 840	917	7

Fuente: Direcciones Provinciales MAGAP - Agencias de Servicio Agropecuario

Anexo 11. Estimación de la producción (t) de tubérculos en las regiones costa y amazonía del Ecuador-2006.

Tubérculos y raíces	Morona										Zamora	Galápagos
	Esmeraldas	Manabí	Los Ríos	Guayas	El Oro	Sucumbios	Orellana	Napo	Pastaza	Santiago	Chinchipe	
camote		2 149		578				10	265	99		
papas					1 008	1 488						
Papa china					43	16	33	120	58	1 308		
Yucca	11 425	27 691	14 380	5 616	2 235	9 360	9 200	5 340	410	9 870	3 845	54

Fuente: Direcciones Provinciales MAGAP - Agencias de Servicio Agropecuario

Anexo 12. Protocolo de entrevista a importadores y exportadores de yuca y camote

Innovaciones para emprendimiento de Yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí- Ecuador

**Entrevistas desarrolladas a importadores y exportadores
Estudio de mercado de las partidas arancelarias 1108.14 (almidón de yuca), 0714.10 (raíces de yuca) y 0714.20 (camote)**

Consideraciones previas

- **Saludo y presentación personal**
- **Explicación del motivo de la visita (descripción de la actividad)**

Actualmente, se está desarrollando un estudio para conocer los requerimientos de calidad y volúmenes demandados por parte del sector exportador de almidón de yuca y yuca fresca para su exportación. Este estudio se realiza como una actividad dentro del proyecto Innovaciones para emprendimiento de Yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí-Ecuador, ejecutado por el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias INIAP, financiado por el Gobierno Nacional del Ecuador a través de la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología SENACYT.

El propósito de esta investigación es caracterizar la calidad de los productos señalados, los volúmenes y la periodicidad con la que se requieren los productos para la exportación. Mi trabajo es conversar a profundidad con los exportadores para conocer sus inquietudes y opiniones sobre la calidad del producto actual disponible y los problemas en cuanto a la calidad exigida por los mercados a los que exportan. Me gustaría pedirle permiso para entrevistarle y me gustaría aclarar algunos aspectos importantes: su participación es totalmente voluntaria. Si no desea participar o si existe

alguna pregunta que no desea contestar puede comunicarme sin ningún problema. Si en algún momento se siente incómodo/a y no quiere continuar, por favor me lo hace saber. Otra cosa que me gustaría aclarar es que su respuesta es anónima, es decir, aunque sus respuestas y las de las otras personas son importantísimas para entender la calidad de los productos para la exportación, éstas serán estudiadas en conjunto y por eso no se va a saber cuáles fueron sus respuestas en particular. Si mi pregunta no es clara o si desea alguna explicación adicional por favor no dude en preguntarme inmediatamente.

• **Consentimiento informado:** queremos entonces estar seguros de que esta participando en esta entrevista de manera voluntaria

Preguntas orientadoras

1. Desde hace qué tiempo usted se dedica a la exportación de ... ?
2. A qué países comercializa principalmente?
3. Qué volumen y con qué frecuencia realiza los envíos?
4. Cuáles son los parámetros de calidad que le exigen sus clientes?
5. Cuáles son las variedades que exporta?
6. Principales características del producto
- 7.Cuál es el mecanismo de pago de sus clientes?
8. Quién le abastece del producto?
9. Cuáles son las principales dificultades que se han presentado con sus abastecedores?
- 10.Cuál es su mecanismo de pago para sus proveedores?
11. Conoce usted las variedades (M-Col 650 y M-Col 651; variedad Guayaco)
12. Cree usted que estos materiales tienen las características que demandan sus clientes
13. Le interesaría negociar directamente con una asociación de pequeños productores que le garantizarían la calidad, el volumen y la frecuencia que usted demanda?

14. Cuál es el rango de precio que usted ha pagado a sus proveedores?

15. Impone usted castigos por parámetros no adecuados en el producto

Anexo 13. Protocolo de consulta de degustación de camote

Innovaciones para emprendimiento de Yuca (*Manihot esculenta* Crantz) y camote (*Ipomoea batatas* L.) en la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de Manabí- Ecuador

Protocolo de consulta de degustación del *snack* de camote

1. Conoce usted el camote y dónde se produce?

2. Conoce usted la importancia de consumir alimentos ricos en hierro?

3. Sabía usted que en el Ecuador, aproximadamente 560 000 niños menores de cinco años sufren de anemia por falta de consumo de hierro?

4. Conoce usted que el camote es un alimento que contiene alto contenido de hierro?

5. Le gustaría participar en la degustación del *snack* de camote?

6. Le parece atractivo el color de la hojuela?

7. Le agrada el sabor de las hojuelas de camote?

8. Qué opinión tiene acerca del *snack* de camote?

9. Podría sugerir un nombre para nuestro producto?

Muchas gracias por su participación

Anexo 14 . Resultados del análisis proximal y mineral de almidón de yuca dulce y agrio procedente de Canuto-Manabí, 2010.

MO-LSAIA-2201-03



INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS
 ESTACION EXPERIMENTAL SANTA CATALINA
 DEPARTAMENTO DE NUTRICION Y CALIDAD
 LABORATORIO DE SERVICIO DE ANALISIS E INVESTIGACION EN ALIMENTOS
 Panamericana Sur Km. 1 Cutuglagua Tels. 2690691-3007134 Fax 3007134
 Casilla postal 17-01-340



INFORME DE ENSAYO No: 10-043

NOMBRE PETICIONARIO: Ing. Flor María Cárdenas
 DIRECCION: km 12 Vía a Manabí-Portoviejo
 FECHA DE EMISION: Febrero 10 del 2010
 FECHA DE ANALISIS: Febrero 04 al 10 del 2010

INSTITUCION: INIAP EST. EXP. PORTOVIEJO
 ATENCION: Ing. Elena Cruz
 FECHA DE RECEPCION: Febrero 02 del 2010
 HORA DE RECEPCION: 8h40
 ANALISIS SOLICITADO: PROXIMAL MINERALES

ANÁLISIS	HUMEDAD	CENIZAS*	EE*	PROTEÍNA*	FIBRA*	E.L.N.*	IDENTIFICACIÓN
MÉTODO	MO-LSAIA-01.01	MO-LSAIA-01.02	MO-LSAIA-01.03	MO-LSAIA-01.04	MO-LSAIA-01.05	MO-LSAIA-01.06	
METODO REF.	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	
UNIDAD	%	%	%	%	%	%	
10-0168	11.84	0.41	0.20	N D	0.18	99.21	ALMIDÓN DULCE DE YUCA
10-0169	11.55	0.53	0.52	N D	0.09	98.86	ALMIDÓN AGRIO DE YUCA
ANÁLISIS		Ca*	P*	Mg*	K*	Na*	
MÉTODO		MO-LSAIA-03.01.02	MO-LSAIA-03.01.04	MO-LSAIA-03.01.02	MO-LSAIA-03.01.03	MO-LSAIA-03.01.03	
METODO REF.		U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	
UNIDAD		%	%	%	%	%	
10-0168		0.18	0.02	0.06	0.10	0.01	
10-0169		0.17	0.02	0.05	0.11	0.05	
ANÁLISIS		Cu*	Fe*	Mn*	Zn*		
MÉTODO		MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02		
METODO REF.		U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980		
UNIDAD		ppm	ppm	ppm	ppm		
10-0168		N D	6	1	N D		
10-0169		N D	5	1	N D		

Los ensayos marcados con (*) se reportan en base seca
 N.D. = NO DETECTA

OBSERVACIONES: Muestra entregada por el cliente

RESPONSABLES DEL INFORME

Dr. Armando Rubio
 RESPONSABLE DE CALIDAD

LABORATORIO LSAIA
 I.N.I.A.P.
 EST. EXP. SANTA CATALINA



Dr. Iván Samaniego
 RESPONSABLE TÉCNICO

Este documento no puede ser reproducido ni total ni parcialmente sin la aprobación expresa del INIAP.
 Los resultados arriba indicados solo están relacionados con el objeto de ensayo.

NOTA DE DESCARGO: La información contenida en este informe de ensayo es de carácter confidencial, está dirigida únicamente al destinatario de la misma y solo podrá ser usada por este. Si el lector de este correo electrónico o fax no es el destinatario del mismo, se le notifica que cualquier copia o distribución de este se encuentra totalmente prohibido. Si usted ha recibido este informe de ensayo por error, por favor notifique inmediatamente al remitente por este mismo medio y elimine la información.

Anexo 15. Resultados del análisis proximal y mineral de camote fresco variedad Guayaco del cantón Sucre-Manabí, 2010.

MC-LSAIA-2201.02

	INSTITUTO NACIONAL AUTONOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS ESTACION EXPERIMENTAL SANTA CATALINA DEPARTAMENTO DE NUTRICION Y CALIDAD LABORATORIO DE SERVICIO DE ANALISIS E INVESTIGACION EN ALIMENTOS Panamericana Sur Km. 1, CutugaguaTifa, 2690691-3007134, Fax 3007134 Casilla postal 17-01-340	

INFORME DE ENSAYO No: 09-333

NOMBRE PETICIONARIO: Ing. Flor María Cárdenas
DIRECCION: km 12 Vía Sta. Ana Portoviejo
FECHA DE EMISION: Octubre 29 del 2009
FECHA DE ANALISIS: Octubre 15 al 29 del 2009

INSTITUCION:
ATENCION:
FECHA DE RECEPCION.:
HORA DE RECEPCION:
ANALISIS SOLICITADO

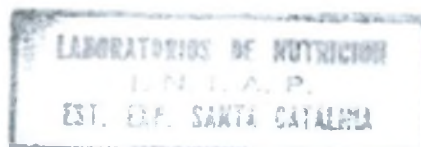
INIAP / PORTOVIEJO / SENACYT 08-0007
 Administración Central
 Octubre 08 del 2009
 12h10
 PROXIMAL, MINERALES

ANALISIS	HUMEDAD	CENIZAS*	E.E.*	PROTEINA*	FIBRA*	E.L.N.*	IDENTIFICACIÓN
MÉTODO	MO-LSAIA-01.01	MO-LSAIA-01.02	MO-LSAIA-01.03	MO-LSAIA-01.04	MO-LSAIA-01.05	MO-LSAIA-01.06	
UNIDAD	%	%	%	%	%	%	
09-1216	79.38	4.11	1.36	2.35	4.74	87.44	CAMOTE GUAYACO MORADO
ANALISIS		Ca*	P*	Mg*	K*	Na*	
MÉTODO		MO-LSAIA-03.01.02	MO-LSAIA-03.01.04	MO-LSAIA-03.01.02	MO-LSAIA-03.01.03	MO-LSAIA-03.01.03	
UNIDAD		%	%	%	%	%	
09-1216		0.19	0.19	0.06	1.32	0.26	
ANALISIS		Cu*	Fe*	Mn*	Zn*		
MÉTODO		MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02		
UNIDAD		ppm	ppm	ppm	ppm		
09-1216		6	207	6	16		

Los ensayos marcados con (*) se reportan en base seca
 OBSERVACIONES: Muestra entregada por el cliente


 Dr. Armando Rubio
 RESPONSABLE DE CALIDAD

RESPONSABLES DEL INFORME




 Dr. Iván Samaniego
 RESPONSABLE TECNICO

Anexo 16. Resultados del análisis proximal y mineral de snack de camote variedad Guayaco del cantón Sucre-Manabí, 2010.

MO-LSAIA-2201-03



INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS
ESTACION EXPERIMENTAL SANTA CATALINA
DEPARTAMENTO DE NUTRICION Y CALIDAD
LABORATORIO DE SERVICIO DE ANALISIS E INVESTIGACION EN ALIMENTOS
Panamericana Sur Km. 1 CutugaguaTfís. 2690591-3007134 Fax 3007134
Cajita postal 17-01-340



INFORME DE ENSAYO No: 10-062

NOMBRE PETICIONARIO: Ing. Flor María Cárdenas
DIRECCION: Km. 12 Vía a Manabí
FECHA DE EMISION: Febrero 25 del 2010
FECHA DE ANALISIS: Febrero 23 al 24 del 2010

INSTITUCION:
ATENCION:
FECHA DE RECEPCION:
HORA DE RECEPCION:
ANALISIS SOLICITADO

INIAP ESTACION EXPERIMENTAL
Ing. Elena Cruz
Febrero 12 del 2010
11h51
PROXIMAL MINERALES

ANALISIS	HUMEDAD	CENIZAS*	E.E.*	PROTEINA*	FIBRA*	E.L.N.*	IDENTIFICACION
METODO	MO-LSAIA-01.01	MO-LSAIA-01.02	MO-LSAIA-01.03	MO-LSAIA-01.04	MO-LSAIA-01.05	MO-LSAIA-01.06	
METODO REF.	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	
UNIDAD	%	%	%	%	%	%	
10-0270	1.80	2.46	28.32	1.45	3.79	63.98	SNACKS CAMOTE
ANALISIS	Ca*		P*	Mg*	K*	Na*	
METODO	MO-LSAIA-03.01.02	MO-LSAIA-03.01.04	MO-LSAIA-03.01.02	MO-LSAIA-03.01.02	MO-LSAIA-03.01.03	MO-LSAIA-03.01.03	
METODO REF.	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	
UNIDAD	%	%	%	%	%	%	
10-0270	0.09	0.12	0.04	0.58	0.18		
ANALISIS	Cu*		Fe*	Mn*	Zn*		
METODO	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02	MO-LSAIA-03.02		
METODO REF.	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980	U. FLORIDA 1980		
UNIDAD	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm		
10-0270	2	18	N D	5			

Los ensayos marcados con (*) se reportan en base seca
N D = NO DETECTA

OBSERVACIONES: Muestra entregada por el cliente

RESPONSABLES DEL INFORME

Dr. Armando Rubio
RESPONSABLE DE CALIDAD

LABORATORIO LSAIA
I.N.I.A.P.
EST. EXP. SANTA CATALINA

Dr. Iván Samaniego
RESPONSABLE TECNICO

Este documento no puede ser reproducido ni total ni parcialmente sin la aprobación escrita del laboratorio.

Los resultados arriba indicados solo están relacionados con el objeto de ensayo.

NOTA DE DESCARGO: La información contenida en este informe de ensayo es de carácter confidencial, está dirigida únicamente al destinatario de la misma y solo podrá ser usada por éste. Si el lector de este correo electrónico o fax no es el destinatario del mismo, se le notifica que cualquier copia o distribución de este se encuentra totalmente prohibido. Si usted ha recibido este informe de ensayo por error, por favor notifique inmediatamente al remitente por este mismo medio y elimine la información.

Anexo 17. Bases de información de exportadores e importadores de almidón de yuca registrados durante el período 2000-2009. Quito, 2010.

cod sujeto	nom sujeto	cod localidad	nom localidad
1791884957001	AGROEXPORT	060	QUITO
1305016071001	ANCHUNDIA REYES ARMANDO KLEVER	450	MANTA
0401277637001	ARTEAGA HERNANDEZ ROSARIO DEL CARMEN	030	IBARRA
0401498464001	ARTEAGA PATIÑO CENEIDA DEL CARMEN	005	TULCAN
0400807293001	BENITEZ PAILLACHO PATRICIA DEL CARMEN	005	TULCAN
0401107248001	CARMEN MIREYA GOYES BURBANO COMERCIALIZADORA MG	005	TULCAN
0401107248001	CARMEN MIREYA GOYES BURBANO COMERCIALIZADORA MG	005	TULCAN
1791893360001	COMERCIALIZADORA SOLIDARIA CAMARI-FEPP CIA. LTDA.	060	QUITO
0401487517001	CUASPUD BUITRAGO ANDREA JANNETH	005	TULCAN
0400799805001	DELGADO QUILISMAL LUIS EDUARDO	005	TULCAN
1790976343001	DIBEAL CIA. LTDA.	060	QUITO
0992327243001	ECUAEXPORFOODS S.A.	085	STO. DOM. DE LOS TSÁCHILAS
0401004361001	ENRIQUE VELASCO LUIS GERMAN	005	TULCAN
1708635618001	ESTRELLA CASTILLO SUSANA DEL PILAR	060	QUITO
1001825155001	FLORES PINTO MERCEDES DEL ROSARIO	005	TULCAN
1790164241001	FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO	060	QUITO
0603224403001	GUAMAN ESPINOZA ROSA MARIA	060	QUITO
0400602454001	HURTADO DELGADO JOFFRE HENRY	005	TULCAN
0401360912001	IMBACUAN ARGOTI VERONICA FERNANDA	005	TULCAN
0400817334001	JOSE FELIX PORTILLA TARAPUEZ	005	TULCAN
0401517156001	MARCO HELI SANABRIA MUÑOZ	620	TENA
1202653349001	MAYORGA GARAVI MEDARDA CECILIA	060	QUITO
0400286316001	MORA VILLARREAL TERESA FABIOLA	005	TULCAN
0400286316001	MORA VILLARREAL TERESA FABIOLA	005	TULCAN

Anexo 18. Bases de información de exportadores e importadores de almidón de yuca registrados durante el período 2000-2009. Quito, 2010.

cod sujeto	nom sujeto	cod localidad	nom localidad
0992128372001	MUEBLES Y DIVERSIDADES MUEDIRSA S.A.	390	GUAYAQUIL
1306466275001	NAVARRETE PALMA JOSE HERNAN	440	PORTOVIEJO
0401138870001	OBANDO MERA MILTON ULISES	005	TULCAN
0401270483001	PANTOJA PANTOJA PEDRO ANTONIO	390	GUAYAQUIL
1711542132001	PEÑAFIEL JARAMILLO RAUL AMILCAR	065	CAYAMBE
1708452188001	PILICITA LOPEZ LUIS ANTONIO	060	QUITO
0401139720001	PORTILLA ZAMBRANO SANTIAGO FERNANDO	005	TULCAN
1790371506001	QUIFATEX SA	060	QUITO
0400781639001	QUIÑONEZ OBANDO HENRY FABIAN	005	TULCAN
1710971910001	QUINTANA MOSQUERA VICENTE RAFAEL	060	QUITO
0800777120001	RODRIGUEZ LARA COHINDA	560	ESMERALDAS
0603411364001	ROSARIO REMACHE GUAMAN	060	QUITO
1003151626001	ROSETO TORRES ALEJANDRO	005	TULCAN
1000663383001	SAA ROBLES LUIS JORGE	005	TULCAN
0401197983001	SANCHEZ NARVAEZ JENNY ELIZABETH	390	GUAYAQUIL
1713835468001	SIMBAÑA SANUEZA PATRICIO IVAN	060	QUITO
1707275259001	SONIA PATRICIA PEREZ SUBIA	005	TULCAN
0991515771001	TESTU S.A	445	MONTECRISTI
1891728618001	VALIALBE CIA. LTDA.	390	GUAYAQUIL
0400634903001	VALLEJO DORADO MILTON ISMAEL	005	TULCAN
1713416509001	VEINTIMILLA BUSTOS KATTY VERONICA	005	TULCAN
0909375537001	VILLAMAR SALAZAR CHRISTIAN FABRIZIO	390	GUAYAQUIL
1710929850001	VIVERES IMBACUAN - ROSERO ALICIA	060	QUITO
0401501853001	YAZAN REASCOS OSCAR JULIAN	005	TULCAN

Anexo 19. Bases de información de exportadores e importadores de camote registrados durante el período 2000-2009. Quito, 2010.

cod sujeto	nom sujeto	cod localidad	nom localidad
0790099915001	CONFOCO S.A	390	GUAYAQUIL
0790099915001	CONFOCO S.A	390	GUAYAQUIL
0909695165001	PALACIOS WANKE HENRY MICHAEL	390	GUAYAQUIL
0991311602001	VECONSA S.A.	390	GUAYAQUIL
0991311602001	VECONSA S.A.	390	GUAYAQUIL
0991343377001	EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS EXPORTACLA S.A.	390	GUAYAQUIL
0991404864001	INMOBILIARIA LA HOLANDESA S.A. INHOLANDA	390	GUAYAQUIL
1390143172001	INDUSTRIA PROCESADORA DE ALIMENTOS ALICORAL S.A.	440	PORTOVIEJO
0590060895001	PILONES LA VICTORIA S.A. PILVICSA	100	LATACUNGA
0790099915001	CONFOCO S.A	390	GUAYAQUIL
0992397691001	AGRIPROCORP S.A.	390	GUAYAQUIL
0908982226001	YUNES CA?AR MARGORI EMPERATRIZ	390	GUAYAQUIL
0991311602001	VECONSA S.A.	390	GUAYAQUIL
0992308559001	MIYAQUIL S.A.	390	GUAYAQUIL
1305586487001	SALVATIERRA LOOR FRANKLIN ANTONIO	390	GUAYAQUIL
1490005842001	FUNDACION CHANKUAP RECURSOS PARA EL FUTURO	590	MORONA



Procedimientos para exportar desde Ecuador

Declaración de Exportación.

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y tramita la exportación.

Documentos a presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Documento de Transporte.

Trámite.

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

Anexo 21. Procedimientos para la obtención del registro sanitario. Quito-2010.



REPÚBLICA DEL ECUADOR

REGISTRO SANITARIO PARA ALIMENTOS NACIONALES

(Reglamento de Registro y Control Sanitario, Decreto Ejecutivo 1583, Suplemento del R.O. 349, 18-VII-2001)

REQUISITOS PARA SU OBTENCIÓN MEDIANTE INFORME TÉCNICO

1. Formulario de solicitud declarando la siguiente información:
 - 1.1 Nombre completo del producto, incluyendo la marca comercial;
 - 1.2 Nombre o razón social del fabricante y su dirección, especificando ciudad, sector, calle, número, teléfono, otros (fax, e-mail, correo electrónico, etc.);
 - 1.3 Lista de ingredientes (fórmula cuali-cuantitativa, referida a 100 g o ml) utilizados en la formulación del producto (incluyendo aditivos), declarados en orden decreciente de las proporciones usadas;
 - 1.4 Descripción del código de lote*;
 - 1.5 Fecha de elaboración del producto;
 - 1.6 Fecha de vencimiento o tiempo máximo para el consumo;
 - 1.7 Formas de presentación: declarar el tipo de envase y el contenido en unidades del Sistema Internacional de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas**;
 - 1.8 Condiciones de conservación;
 - 1.9 Firma del propietario del producto o representante legal de la empresa fabricante y del responsable técnico de la misma (Químico Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico o Ingeniero en Alimentos, con título registrado en el Ministerio de Salud Pública y en el Colegio Profesional respectivo. Adjuntar una copia del carnet profesional vigente.
- * Se requiere, adicionalmente, la interpretación del código de lote.
- ** Se requiere las especificaciones del material del envase, emitida por el proveedor, con la firma del técnico responsable.
2. Si el fabricante del producto es persona natural deberá adjuntar una copia de la Cédula de Identidad y Registro Único de Contribuyentes. Si es persona jurídica, original actualizado o copia notariada del certificado de su constitución, existencia y nombramiento del representante legal de la misma;
3. Certificado de control de calidad e inocuidad del producto, original y vigente por seis meses, otorgado por los laboratorios del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Perez" o por cualquier laboratorio acreditado por el Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación, (Ver listado en la página 5);
4. Informe técnico del proceso de elaboración del producto, con la firma del Responsable Técnico Químico Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico o Ingeniero en Alimentos;
5. Ficha de estabilidad del producto, que acredite el tiempo máximo de consumo, con la firma del técnico responsable del estudio y representante legal del laboratorio en el que fue realizado el mismo; Se aceptarán las fichas de estabilidad de los propios fabricantes sin cuentan con laboratorios apropiados para los estudios respectivos;
6. Proyecto de rótulo o etiqueta del producto (dos originales y una copia), ajustada a los requisitos que exige la Norma Técnica INEN 1334-Rotulado de productos alimenticios para consumo humano, parte A y Parte B;



REPÚBLICA DEL ECUADOR

En el caso de fabricantes que tiene contratos con personas naturales o jurídicas para la elaboración de un determinado producto, se requiere una copia notariada del contrato de fabricación entre las partes.

8. Factura a nombre del Instituto Nacional de Higiene, por derechos de Registro Sanitario, establecido en la ley.

NOTA: Cuando se trate de los siguientes productos: nueces, pasas, ciruelas pasas, aceitunas, almendras, se requiere una copia notariada del Certificado Fitosanitario otorgado por la autoridad nacional competente. Si estos productos son importados al granel y envasados en el país, de igual forma se requiere el requisito señalado, otorgado por la autoridad competente del país de origen de los mismos, copia notariada del su original con la apostilla respectiva.

Para el caso de productos orgánicos, se requiere la certificación otorgada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad.



**Instituto Nacional Autónomo de
Investigaciones Agropecuarias
Estación Experimental "Portoviejo"**

Programa: "Innovaciones para emprendimiento de yuca
Manihot esculenta Crantz) y camote (*Ipomoea batatas L.*) en
la seguridad y soberanía alimentaria y oportunidades de
mercado de pequeños/as productores/as emprendedores de
Manabí—Ecuador"

Km 12 vía Portoviejo-Santa Ana
Teléfonos : 593 5 2420556 Fax: 593 52420317
E-mail: iniapyuca_camote@yahoo.es
iniapeportoviejo@yahoo.com

ESTACION EXPERIMENTAL PORTOVIEJO