GOBIERNO DE PANAMA
MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO

INSTITUTO INTERAMERICANO DE
COOPERACION
PARA LA AGRICULTURA
OFICINA DE PANAMA

FOMENTO DE LA PRODUCCION DE PRODUCTOS AGRICOLAS NO TRADICIONALES PARA EXPORTACION.

ASPECTOS IMPORTANTES DE MERCADEO Y COMERCIALIZACION PARA LA EXPORTACION DEL " ZAPALLO "

PANAMA, REPUBLICA DE PANAMA
1988

ASPECTOS IMPORTANTES DE MERCADEO Y COMERCIALIZACION PARA LA EXPORTACION DEL " ZAPALLO "

INTRODUCCION

En Enero de 1988, el Ministerio de Desarrollo Agropecuario, (MIDA) con la colaboración del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, (IICA) terminó de elaborar el Estudio de Factibilidad del Programa "Fomento de la Producción de Productos Agrícolas No Tradicionales para Exportación".

El Estudio de Factibilidad contiene el diseño de un programa de exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, sus componentes básicos, costos, financiamiento y la forma de desarrollarlo; y el mismo consta de siete (7) capítulos, cuya secuencia de presentación y contenido es la siguiente:

Capítulo I:	Resumen
Capítulo II:	Marco de Referencia
Capítulo III:	Estudio de Mercado y Comercialización
Capítulo IV:	El prestatario, el ejecutor y Otras Instituciones participantes.
Capítulo V:	El Programa, su costo y financiamiento
Capítulo VI:	Ejecución del Programa
Capítulo VII:	Evaluación y Justificación del programa

Una parte importante del Estudio se refiere a los Aspectos de Mercadeo y Comercialización de cada uno de los productos. Por razones prácticas y pedagógicas se ha decidido editar un resumen de estos aspectos para cada uno de los productos que se presentan en el Estudio de Factibilidad.

El presente Resumen contiene Aspectos importantes de Mercadeo y Comercialización para la Exportacióm del "Zapallo" (Producto N° 4); se elaboró en base a los Capítulos III y V del documento "Estudio de Factibilidad para el Programa de Productos Agrícolas No Tradicionales para la Exportación" MIDA - IPCE. 1987

INTRODUCCION

En Enero de 1984, el Ministerio de Desarrollo Agropecuario, (MIDA) con la colaboración del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, (IICA) firmaron un convenio para elaborar el Estudio de Factibilidad del Programa Nacional de Producción de Productos No Tradicionales para la Exportación.

El objeto de este estudio consistió en diseño de un programa de exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, sus requerimientos básicos, costos, financiamiento, la forma de desarrollarlo; el marco constate de apoyo institucional, de transporte, de infraestructura y crédito que se requiere.

Capítulo I: Resumen

Capítulo II: Marco de referencia

Capítulo III: Estudio de mercado internacional

Capítulo IV: Propuesta de exportaciones para productos no tradicionales para el país

Capítulo V: El Programa

Capítulo VI: Selección de cultivos

Capítulo VII: Estimación de inversión, justificación del programa

En este capítulo se presenta el Estudio de Factibilidad de un programa de exportaciones de productos no tradicionales, por razones de espacio, se ha decidido no incluir en el presente informe, todos los aspectos para el análisis de la producción en el Estudio de Factibilidad.

El presente informe contiene los aspectos de mercado y de comercialización del "Programa de Producción de Productos Agrícolas no Tradicionales para la Exportación" MIDA - IICA 1987 basado en los capítulos III y V del documento "Estudio de Factibilidad para el Programa de Productos Agrícolas no Tradicionales para la Exportación" MIDA - IICA 1987

CULTIVO: ZAPALLO

1. Características Agronómicas del Cultivo
2. Aspectos de Mercado y Comercialización
   - 2.1 Situación y Perspectivas del Mercado
     - 2.1.1 Producción Mundial y Nacional
     - 2.1.2 Demanda para Exportación y Países Proveedores
   - 2.2 Precios
     - 2.2.1 Internacionales
     - 2.2.2 Locales
   - 2.3 Balance de Oferta y Demanda y Participación del Mercado Panameño en las Exportaciones de Zapallo.

     Período: 1988-1993
     - 2.3.1 Dimensión del Mercado Panameño en las Exportaciones
       - 2.3.1.1 Volumen para la Exportación (Ton./año)
       - 2.3.1.2 Superficie por Regiones (Has./año)
     - 2.3.2 Posibles Mercados de Exportación
       - 2.3.2.1 Variedades y Características
       - 2.3.2.2 Epoca
   - 2.4 Aspectos Básicos de la Comercialización
     - 2.4.1 Canales de Comercialización
       - 2.4.1.1 Proceso de Comercialización Interna del Producto.
       - 2.4.1.2 Proceso de Comercialización Externa del Producto.
       - 2.4.1.3 Canales de Distribución utilizados en los Mercados de Exportación
     - 2.4.2 Costos y Márgenes
       - 2.4.2.1 Estructura del Costo de Producción del Zapallo
       - 2.4.2.2 Estructura del Costo de Comercialización del Zapallo para la Exportación.
       - 2.4.2.3 Márgenes de Ganancia
     - 2.4.3 Contactos de Venta (Posibles importadores del Producto)
3. Trámites y Procedimientos para la Exportación
4. Financiamiento

1. Generalidades Agronómicas del Cultivo

(1) Nombre Común: Zapallo

Nombre Científico: Cucurbita Moschata o Cucurbita Pepo

(2) Características Principales del cultivo:

a. (Frutales, Hortalizas, Oleaginosas, Fibras, Especias Tropicales, Tubérculos, Raíces, etc.)

b. Anual / X / Permanente / /

c. Variedades cultivadas en Panamá: El papa - f2 papa

d. Otras: Poblaciones criollas

(3) Clima

a. Temperatura: máxima: 32° C Mínima 15° C

b. Precipitación: 1500 - 2500 mm anuales

c. Altura: máxima 1000 Mínima nivel del mar

(4) Suelo

a. Textura: desde livianos a pesados

b. pH : 5.6 - 6.8

(5) Método de Propagación

a. Sexual / X / Asexual / /

b. Directo / X / Indirecto / /

(6) Distancia de Siembra: Entre planta 1.50 Entre hileras 6.50 ms

(7) Densidad de Siembra: 2,000 plantas/Ha.

(8) Fertilización: Clase de fertilizante (fórmula) 15-30-8-6

Cantidad/Ha: 5 qq

(9) Plagas más importantes:

Nombre Común	Nombre Científico
1. Afidos	Aphis Gossypii
2. Gusano Barrenador de la guía	
3.	

(10) Enfermedades más importantes:

Nombre Común	Nombre Científico
1. Anublo Lanoso	Pseudonosospora Cubensis
2. Anubio polvorento	Odium s.p.
3. Allernaniosis	Alternaria s. p

(11) Tiempo de la siembra a la primera producción 80 días

(12) Años de producción: 60 día

(13) Rendimiento/Ha: 400 (qq. Kg. T.M. /Ha)

(14) Costo de Producción: 1434.34 B/ por Hectárea

(15) Requerimiento de M.O./Ha. 90 Jornales en campo

(16) Situación del Cultivo en Panamá:

En Azuero existe un programa de exportación que contempla la siembra de 5 a 10 Has. por semana durante todo el año.

2. Aspectos de Mercado y Comercialización

2.1 Situación y Perspectivas del Mercado

2.1.1 Producción Mundial y Nacional

Producción Mundial: no existen datos disponibles del Comercio exterior y producción mundial del Zapallo (squash), sin embargo, para la calabacita, una variedad del mismo, presentó un promedio anual de crecimiento de la producción del 1.5 entre los años 1980-1984.

El volumen promedio de producción de éstos años fue 5.5 millones de toneladas; la superficie cultivada fue 538 Has., con rendimiento de 10.1 tons. por hectárea.

El principal país productor es China, con un 18% del total mundial, en segundo lugar, Rumania con una participación del 18%. Otros países productores son: Turquía, Argentina y México. Cuadro N° 1.

Producción Nacional: no se dispone de cifras nacionales de producción de zapallo, sin embargo, recientemente se ha dado inicio al programa de exportación de zapallo de la variedad nativa "papa". Esta variedad ha sido desarrollada por técnicos del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias de Panamá (IDIAP).

2.1.2 Demanda para la Exportación y Países Proveedores

Al respecto se hará énfasis en las importaciones de Estados Unidos, Canadá y Holanda.

Estados Unidos: importa un promedio anual de 48,000 toneladas de zapallo (squash), correspondiendo el volumen importado aproximadamente a un 29% promedio de la producción estadounidense. El crecimiento anual del volumen de importaciones en el período 1981-1985 fue de un 10.86%. cuadro No. 2.

Países Proveedores: México es el principal país proveedor al mercado de EEUU.

En el año 1986, Panamá entró al mercado de exportación de zapallo por primera vez, realizando un volumen de exportación de 650 toneladas de zapallo "papa" a los Estados Unidos.

Canadá: recibe pequeñas cantidades de este producto proveniente de EEUU. en el orden de las 9 mil toneladas por año y la República Dominicana en promedio 40 toneladas/año. La tasa de crecimiento promedio anual del volumen de importaciones en el período 1980-85 fue menor al 1%.

Países Proveedores: EEUU., República Dominicana

Holanda: constituye un excelente mercado para el zapallo ya que sus importaciones han estado aumentando a una tasa de crecimiento de 15% anual. Cabe mencionar que en sólo dos años, las importaciones han aumentado en un 10%, lo que nos indica que es un producto muy prometedor para su exportación a este mercado. Holanda constituye la principal ventana de Europa para las exportaciones latinoamericanas.

Países Proveedores: el principal proveedor de zapallo a Holanda es Suriname.

2.2 Precios

2.2.1 Precios Internacionales

Las fluctuaciones en los precios, generalmente pueden ocurrir por período o por distancias en cada uno de estos mercados.

A continuación presentamos el comportamiento de los precios internacionales, en los últimos años en los mercados de Estados Unidos, Canadá y Reino Unido.

Mercado de los Estados Unidos: los precios promedios del zapallo presentan una tendencia a la baja, de 0.273 centavos/libra en 1981 bajaron en 1985, 0.1891 centavos/libra. Cuadro No.3.

Por otro lado, según datos proporcionados por la secretaría de aduana de México, el valor unitario por libra de zapllo exportado a EEUU para 1985 se obtuvo un precio de 0.13 centavos/libra.

Mientras que en 1987, en el mercado de Boston el zapallo de Costa Rica se cotizó a 0.28-0.30 centavos/libra procedentes de República Dominicana.

Mercado de Canadá: en Montreal el zapallo estuvo cotizado en abril 1987, a un precio al por mayor de 0.50 centavos/libra (procedente de Jamaica) y a 0.30-0.34 centavos/libra procedente de República Dominicana.

Mercado de Reino Unido: de las cifras recopiladas de la importación de zapallitos italianos por este mercado, en 1984 el precio promedio fue 0.50 centavos de dólares por libra.

2.2.2 Precios locales

Luego de presentarse aumentos significativos en los precios de zapallo recibidos por intermediarios y agricultores en el agrícola de la ciudad de Panamá, durante los años 1980 (B/.7.64) y 1983 (B/.14.00) en los dos años subsiguientes se presentan disminuciones en dichos precios. Sin embargo en 1983, se recupera el precio por quintal de zapallo (B/.10.25) superando el obtenido en 1982. Cuadro No. 3.

2.3 Balance de Oferta y Demanda y Participación del Mercado Panameño en las Exportaciones de Zapallo.

2.3.1 Dimensión del Mercado Panameño en las Exportaciones.

La participación del mercado panameño del Zapallo para los próximos cinco (5) años se determinó en base al 10% de las importaciones totales de Estados Unidos (estimada para 1987) 1/ siendo aproximadamente 7,284 toneladas de Zapallo.

2.3.1.1 Volumen para la Exportación

En el Cuadro No. 4 se presenta el volumen de exportación estimada para un período de cinco (5) años. En el quinto año se logra obtener la oferta exportable correspondiente al 10% de las importaciones totales (1987) de los Estados Unidos.

2.3.1.2 Superficie a sembrarse por regiones

En base al rendimiento de 18 toneladas por hectárea, durante un período de cinco (5) años se espera incrementar el número de hectáreas existentes que son aproximadamente 110 a 410 hectáreas representando el incremento en 300 Ha. En los Cuadros No. 5 y No. 6 se detalla el incremento de la superficie por regiones y el número de productores beneficiados.

2.3.2 Posibles Mercados de Exportación

Se ha considerado el mercado de los Estados Unidos principalmente por la relativa cercanía a Panamá y un costo de transporte más bajo en comparación a los mercados Europeos.

Existen otros mercados, principalmente los países Europeos (Reino Unido, Alemania y Holanda) y Canadá donde este producto está teniendo una gran demanda.

2.3.2.1 Variedades y Características

Variedades: Zapallito italiano, zapallo papa, variedad amarilla y sommer.

Cabe señalar que la variedad "zapallito italiano" es la más solicitada por los consumidores extranjeros, principalmente en Inglaterra es altamente aceptado; y la misma ocupó el octavo lugar entre los vegetales comercializados en Europa.

No se disponen de normas internacionales para la comercialización del zapallo.

1/ Estimaciones realizadas por la Ing. G.de Concepción.

Empaque: para su comercialización el zapallo es empacado en cajas de cartón de 50 libras netas.

Tambien el zapallo para exportación es empacado en cajas de cartón de 3 kilos y las dimensiones para las cajas son 29.5mm x 20mm x 100 mm. (largo x ancho x altura).

Impuestos: cabe mencionar que la importación de este producto al mercado holandés deberá pagar el impuesto del valor agregado (6%) y el arancel aplicable del SGP es de un 16%, aunque durante ciertas épocas del año, esta tarifa es reducida. Mientras que en el mercado americano, el Zapallo de Panamá es admisible y puede ser exportado sin pagar impuestos ya que entraría dentro del Programa de Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI).

2.3.2.2 Epoca: a continuación se señala el período más apropiado para la exportación del zapallo, según mercados.

Mercados de los Estados Unidos: se recomienda enviar este producto al mercado norteamericano dentro de los meses de Diciembre a Marzo.

Mercado Europeo: los períodos más apropiados para su venta al mercado Europeo son entre los meses de noviembre a marzo.

2.4 Aspectos Básicos de la Comercialización

2.4.1 Canales de Comercialización

2.4.1.1 Proceso de comercialización interna del Productor para Consumo Local.

Los canales más utilizados para comercializar el zapallo internamente son los siguientes:

1) Del productor los zapallos son adquiridos por los intermediarios o consumidores quienes a su vez los distribuyen a compradores ubicados en la central mayorista o mercado de abasto en Panamá o a los principales mercados locales en David, Chorrera, Santiago, Panamá, Chitré, Colón, etc.

2) Estos compradores ubicados en la central mayorista venden los zapallos a minoristas quienes a su vez los venden a tiendas detallistas o al consumidor.

3) En algunas ocasiones productores, en su mayoría grandes o medianos, venden directamente sus productos a las centrales mayoristas,

2.4.1.2 Proceso de Comercialización del Zapallo con Destino a la Exportación.

En términos generales los zapallos que son destinados al mercado de exportación el productor los vende directamente a las plantas de empaque. En el Diagrama No. 1 se presentan los canales de comercialización del zapallo con destino a la exportación.

2.4.1.3 Canales de Distribución Utilizados en los Mercados de Exportación.

En los diagramas No. 2, No. 3, No. 4 y No. 5 se presentan los principales canales de comercialización utilizados en los mercados de EEUU, Canadá, Holanda y Reino Unido.

2.4.2 Costos y Márgenes

2.4.2.1 Costo de Producción del Zapallo.

El costo de producción por hectárea del zapallo es aproximadamente B/.1,434.34, el cual se encuentra distribuído de la siguiente forma: Insumos (20.9); M.O. (30.6); Maquinaria (3%), otros gastos (45.5).

En el cuadro No. 7 se presenta la estructura del costo de producción.

2.4.2.2 Costos de Comercialización del Zapallo para la Exportación.

De acuerdo a la estructura de los costos estimados de exportación del zapallo, este producto podría colocarse en el mercado de Estados Unidos a un valor FOB-Panamá de B/.0.129/libra a un costo CIF-Estados Unidos de 0.242 centavos por libra y CIF-Holanda/Reino Unido (vía aérea) a B/.078/ libra.

Dado los altos fletes aéreo a Europa, el producto se hace menos competitivo, sim embargo, es conveniente investigar con más detalle el mercado europeo, principalmente en el Reino Unido y Holanda. Cuadro No. 8.

2.4.2.3 Márgenes de Ganancia:

Margen de Ganancia para el Productor: tomado de base la ficha técnica de producción del zapallo que presenta un costo por hectárea de B/.1,434.34 y un rendimiento promedio de 18 toneladas por hectárea; se obtiene un costo de producción de 0.36 por libra. Actualmente el productor panameño vende el zapallo al exportador a un precio de B/.0.05 centavos por libra, lo que señala un margen para el productor de .014 centavos por libra (.05 -.036).

Margen de Ganancia para el exportador El margen de ganancia que obtengael exportador dependerá principalmente de las fluctuaciones en los precios del producto en los diferentes mercados.

A continuación presentamos una estimación del posible margen de ganancia para el exportador en el mercado de EEUU.

Precio promedio del zapallo (abril, 1987)	0.360
Costo CIF de EEUU	0.242
Margen de ganancia para el exportador	B/.0.118/libra

2.4.3 Contactos de venta

En los anexos No. 1 y No. 2 se presenta un listado de los principales importadores o contactos de venta para este producto en los mercados norteamericanos y europeos respectivamente.

3. Trámites y Procedimientos para la Exportación.

Con el propósito de agilizar las exportaciones el Instituto Panameño de Comercio Exterior (IPCE) centralizará dentro de sus dependencias los trámites de la Documentación necesaria para las exportaciones, incluyendo aquellas de competencias de otras entidades.

Para la exportación de productos panameños se requieren los siguientes Documentos: Formulario Aduanero, Factura Comerical, Lista de Empaque, Certificado de Origen (Formulario A), otros certificados (Calidad, Fitosanitario, Sanidad Pública) y Documentos Especiales. En el Diagrama No. 6 se indica la Documentación requerida, donde se solicita y tipos de cotizaciones generalmente utilizadas para las exportaciones.

4. Financiamiento

En función de los costos de producción por hectárea para financiar el incremento de área que representa 300 Has. para los cinco (5) años se requiere B/.430,302.00; y para continuar con el establecimiento de las 110 Has., B/.157,777.40; en total se requieren B/.588,079.4 para cumplir con las metas de producción propuestas con miras a la exportación durante los cinco (5) años del Programa (7,380 toneladas).

[illegible]

Cuadro No. 1

PAISES PRODUCTORES DE CALABACITA

PERIODO 1980-1984

PAIS	80 S	80 R	80 P	81 S	81 R	81 P
Total	529	9.9	5,253	524	10	5,555
China	80	11.7	929	82	11.5	958
Rumania	136	2.9	406	130	3.5	493
Egipto	24	18.7	439	25	19.5	456
Turquía	25	14.4	360	25	14.4	370
Argentina	35	10.5	354	28	9.8	366
México	12	9.6	116	14.5	11.7	130

PAIS	80 S	80 R	80 P	81 S	81 R	81 P
Total	522	10.3	5,662	547	10.3	5,631
China	86	11.5	990	88	11.7	1,031
Rumania	130	3.5	458	126	3.6	450
Egipto	24	19.2	460	25	19.3	475
Turquía	28	14.2	390	27	14.2	477
Argentina	34	9.9	333	36	10.3	370
México	13	12.9	162	12.3	11.5	10.7

1/ S = Superficie, está dada en miles de hectáreas.

2/ R = Rendimientos, están dados en toneladas.

3/ P= Producción, está dada en miles de toneladas.

FUENTE: FAO, ANUARIOS ESTADISTICOS

USDA, AGRICULTURA STATISTICS

CUADRO No. 2

ESTADOS UNIDOS. IMPORTACIONES DE ZAPALLO

PERIODO: 1981-1987

AÑOS	VOLUMEN (EN TONELADAS)	VALOR (000 $)
1981	36,648.8	22,805
1982	47,269.4	24,353
1983	51,989.7	56,975
1985	55,364.3	53,077
1986 +	63,502.9	
1987 +	72,837.8	

+ Proyecciones realizadas por la Ing. G. de Concepción en base a la taza dc aumento promedio anual (14.7%).

FUENTE: INSTITUTO PANAMEÑO DE COMERCIO EXTERIOR (IPCE).

CUADRO No. 3

ESTADOS UNIDOS. PRECIOS CIF PROMEDIO DEL ZAPALLO

PERIODO: 1981-1985
(EN DOLARES POR LIBRA)

AÑOS	PRECIO ($ / LIBRA)
1981	0.2733
1982	0.2337
1983	0.2354
1985	0.1891

FUENTE: IPCE

CUADRO No. 4

PANAMA. VOLUMEN DE ZAPALLO PARA LA EXPORTACION

PERIODO: 1988-1993

AÑOS	PERIODO	OFERTA OFERTABLE (EN TONELADAS)
0	1987-1988	198
1	1988-1989	2,340
2	1989-1990	3,060
3	1990-1991	4,320
4	1991-1992	5,580
5	1992-1993	7,380

Proyecciones en base al 10% de las importaciones totales de EEUU, del año 1987 (72,837.8 TM; 10% = 7,284 TM)

CUADRO No. 5

PANAMA. INCREMENTO DE AREA POR REGIONES

PERIODO: 1988-1993
(EN HECTAREAS)

REGIONES	AÑO: 0 (1987-1988)	INCREMENTO DE AREA (1988-1993)
R-3 Herrera	63	176
R-5 Capira	7	21
R-7 Chepo	3	-
R-8 Los Santos	37	103
Total	110	300

FUENTE: Capítulo V. Programa Producción No Tradicional para la Exportación

CUADRO No. 6

INCREMENTO ANUAL DE AREA Y NUMERO DE PRODUCTORES

PERIODO: 1988-1993

	AÑO: 0	INCREMENTO ANUAL					SUB-TOTAL	TOTAL
	1987-1988	1	2	3	4	5		
No. de Hectáreas	110	20	40	70	70	100	300	410
No. de Productores	52	10	19	33	33	47	142	194

FUENTE: CAPIYULO V, PROGRAMA DE PRODUCCION DE PRODUCTOS AGRICOLAS NO TRADICIONALES PARA LA EXPORTACION.

CUADRO No. 7

MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO
DIRECCION NACIONAL DE ASISTENCIA AGRICOLA

COSTO DE PRODUCCION DE 1 Ha. DE SAPALLO Sept. 1987

OBJETO DEL GASTO	COEFICIENTE TECNICO CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Maquinaria Agricola			43.44
Como-Roma	1.25 Horas	21.75	27.19
Surcado	1.25 Horas	13.00	16.25
Insumos			299.44
Semilla (papa F^2)	1 lb.	10.00	10.00
Fertilizantes :			
Completo (15-30-8)	5 qq.	13.50	67.50
Nitrogenado (urea 46%)	1.25 qq.	12.50	15.62
Liquido (Hayfolan)	3 lts.	3.40	10.20
Insecticidad y Fungicudas			
Furadon 10gr.	3.75 lbs.	1.75	6.56
Monocrotofos	0.25 lts.	9.60	2.40
Nodrin 90	45 onzas	1.24	55.80
Lannate	4.5 lbs.	4.35	19.58
Dipel 2x	3 latas	15.00	45.00
Bravo 500	2 lts.	10.00	20.00
Ridomil MZ 58	2 Kgs.	21.20	42.40
Triton (Adherente)	1.25 lts.	3.50	4.38
Mano de Obra			438.75
Siembra	2.5 jor.	5.00	12.50
Riegos (21 veces)	15.0 jor.	5.00	75.00
Abonamiento	2.0 jor.	5.00	10.00
Aporque (2 veces)	5.5 jor.	5.00	27.50
Aplic. de Furadan	0.5 jor.	5.00	2.50
Aplic. de Urea	1.25 jor.	5.00	6.25
Fumigación (12 veces)	14.0 jor.	5.00	70.00
Cosecha (400qq.)	47.0 jor.	5.00	235.00
Otros Gastos			652.71
Caja de Abeja	1		25.00
Depreciación de Equipo			210.74
Transporte de Cocecha	400 qq.	0.15	60.00
Gasolina (Lancha y viajes)	60 gal.	2.17	130.20
Diesel	35 gls.	1.16	40.60
Aceite	10 ctos.	2.00	20.00
Imprevisto (5%)			64.48
Seguro Agropecuario			40.00
Intereses (9%) (4 meses)			41.77
Total			1,434.34
PRODUCCION	400 qq.		

* Fuente:

Dirección NAcional de Asistencia Agricola
Instituto de Investigación Agropecuarias
Dirección Nacional de Asistenica Agricola.

Proyecto Fomento Agricola.

CUADRO No. 18

PANAMA. ESTRUCTURA DEL COSTO DE EXPORTACION DEL ZAPALLO 1/

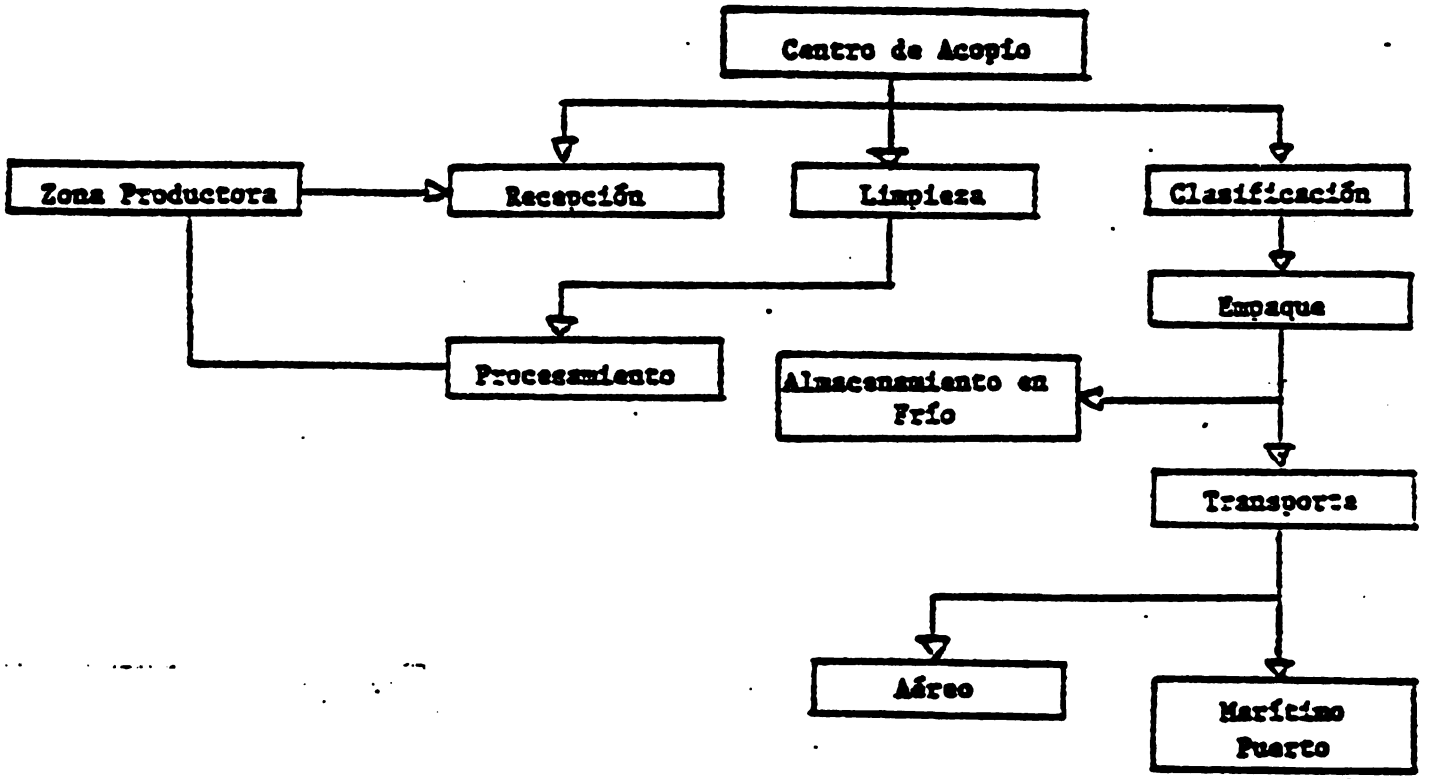
	COSTOS
Unidad de venta: Libra	
Lugar de venta: Empacadora	
Precio Promedio pagado al productor (lb)	0.050
Clasificación, limpieza y empaque (M.O)	0.024
Material de empaque	0.020
Transporte interno	0.015
Documentación y gastos de manipuleo en puerto	0.020
10% imprevistos	0.013
Valor F.O.B. - Panamá	0.142
Gastos de flete marítimo	0.100
Costo C.I.F. - E.U. de Exportación	0.242 2/

1/ Se refiere a un costo aproximado

2/ Si el producto se envía a Europa el costo CIF Europa/Holanda/ Reino Unido sería de 0.78 / Libra.

DIAGRAMA N° 1

PANAMA. PROCESO DE COMERCIALIZACION - PRODUCTOS DE EXPORTACION



FUENTE: IPCE

DIAGRAMA N°2 :

ESTADOS UNIDOS. CANALES DE COMERCIALIZACION -

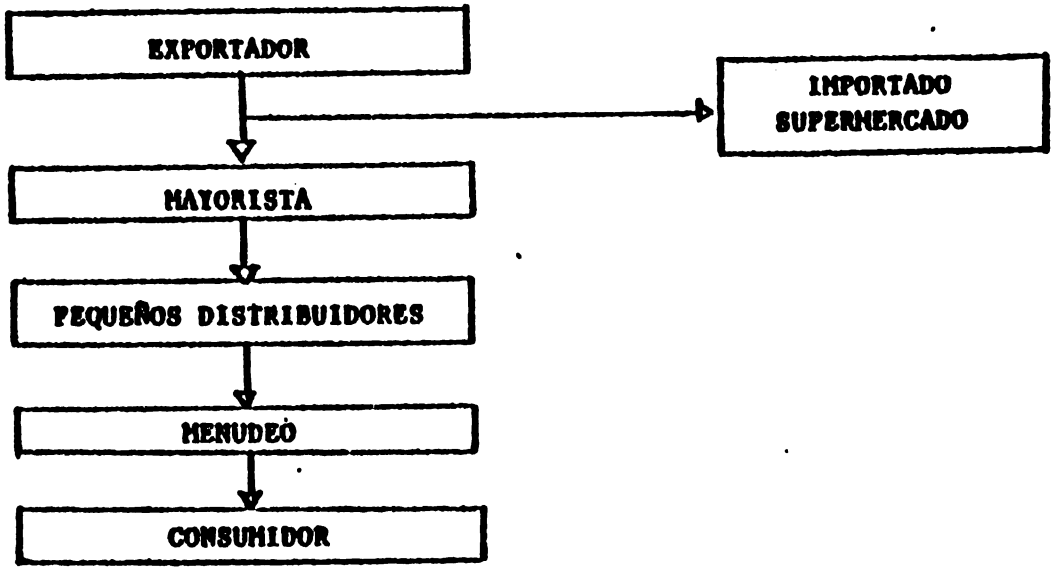
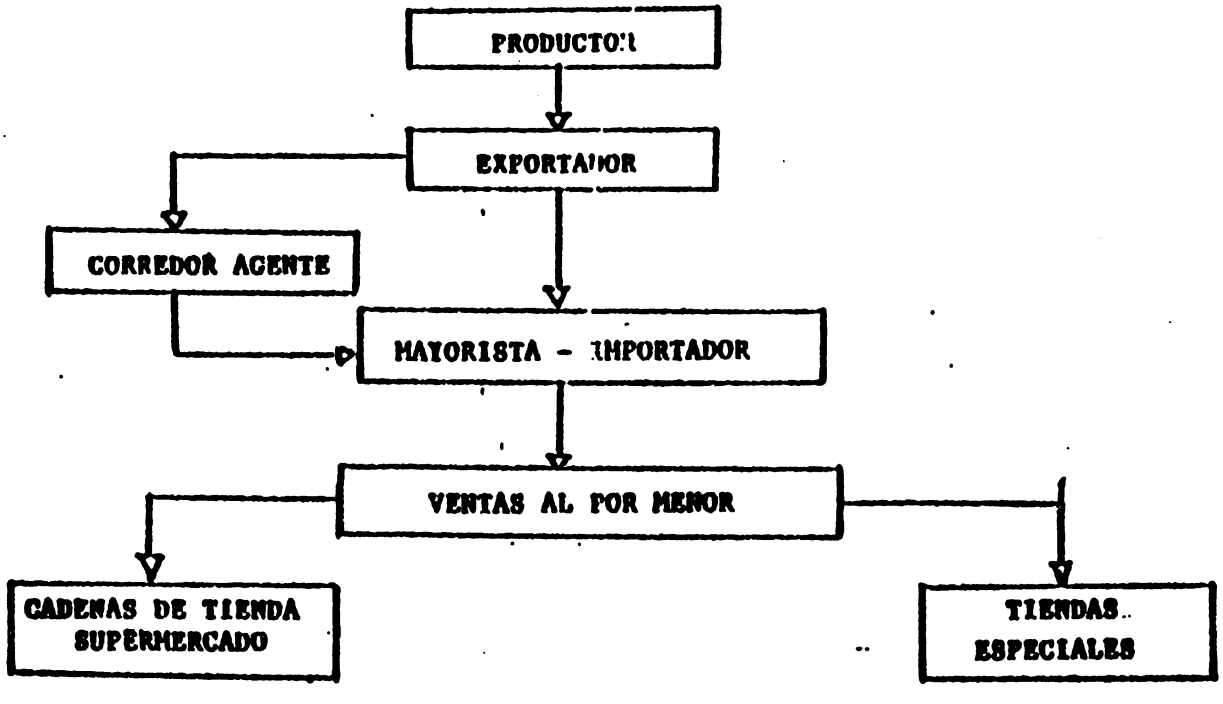


DIAGRAMA N° 3

CANADA. CANALES DE COMERCIALIZACION



FUENTE: IPCE

DIAGRAMA N°4 . HOLANDA. CANALES DE COMERCIALIZACION -

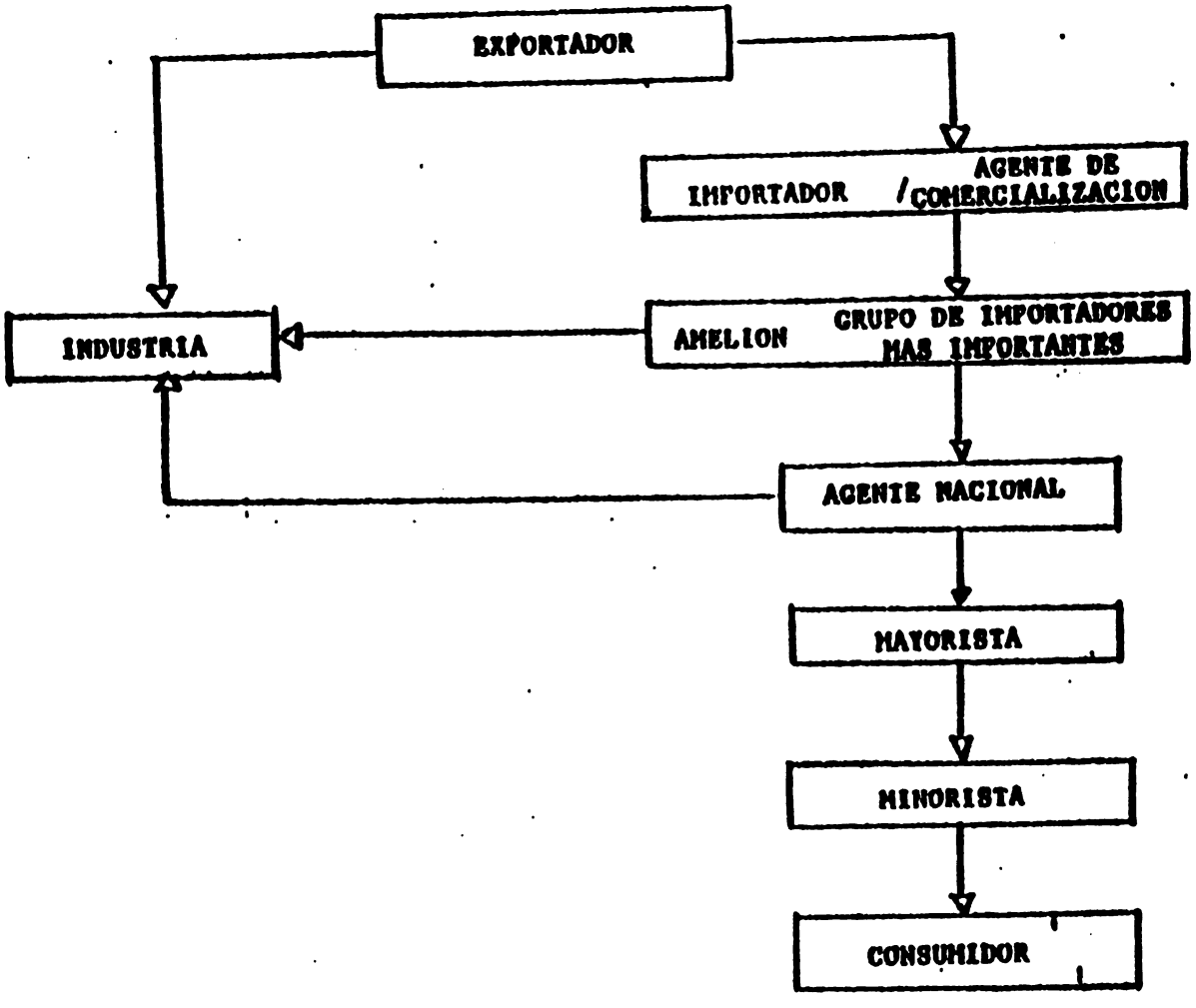
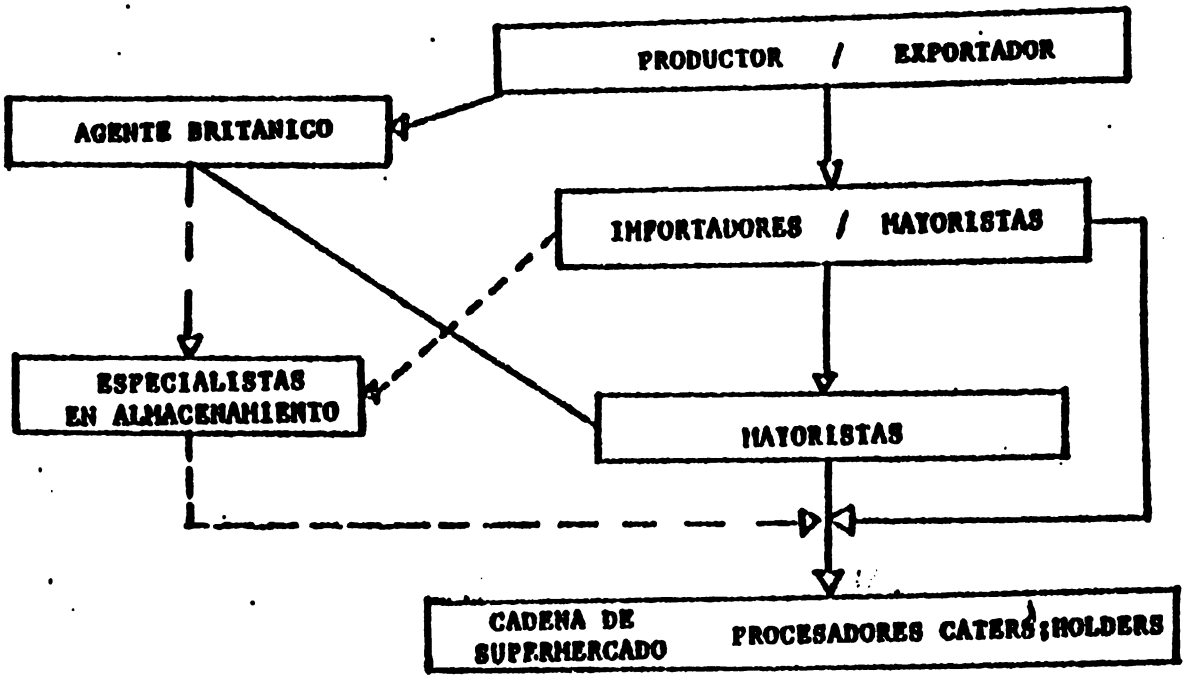


DIAGRAMA N° 5. REINO UNIDO. CANALES DE COMERCIALIZACION



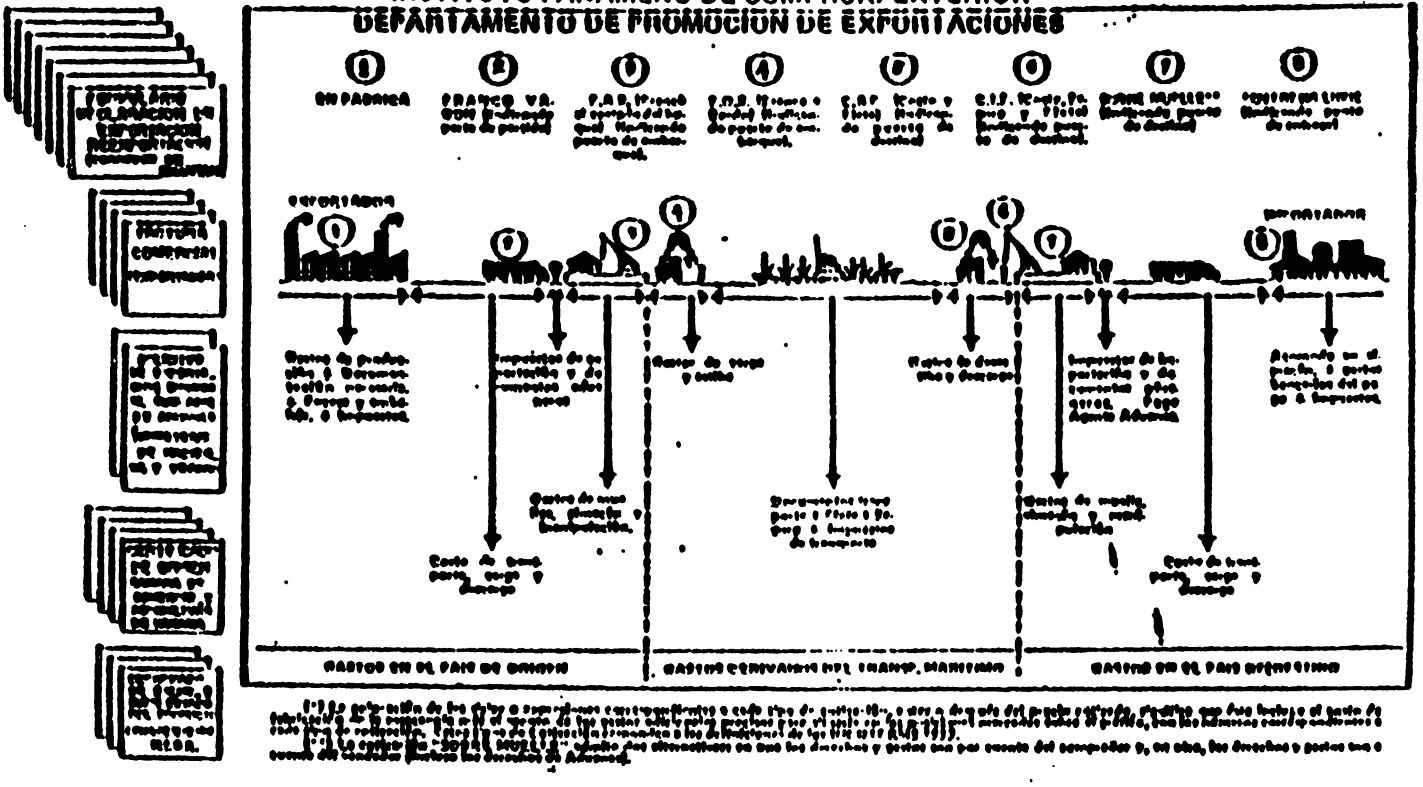
------ Indican Servicios

_____ Indican Ventas

DIAGRAMA Nº 6

DOCUMENTACION REQUERIDA Y TIPOS DE COTIZACIONES GENERALMENTE UTILIZADOS PARA LA EXPORTACION

INSTITUTO PANAMEÑO DE COMERCIO EXTERIOR
DEPARTAMENTO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES



ANEXO No. 1

LISTA DE PRINCIPALES IMPORTADORES DE VEGETALES FRESCOS O CONGELADOS

N.E.S. - U.S.A. Y CANADA

1. ALMA FOODS, (CN) CANADA
   Greenwood, Burnaby BC (CN) VOH
   Phone: (604) 420-5001

2. AMAZON COFFEE CO, INC. DE CHOIX
   Speciality Foods Co. (N.Y.)
   58-25 52 nd. Ave.
   Woodside 11372, New York - USA
   Phone: (718) 507-8080
   Telex: 667925

3. ANHING CORP.(C.A.)
   418 N. Avenue 19
   Los Angeles 90031, California USA
   Phone (213) 221-8003
   Telex: 69-8210

4. AUSTER CO, INC. THE (IL)
   51 S. Water Market
   Chicago, 60608 Illinois USA
   Phone (312) 829-6550

5. AUSTRACAN, U.S.A. INC. (N.Y.)
   855 Ave. of the Americas
   10001 New York - USA
   Phone (212) 613-1275
   Telex RCA 232075

6. AYENGAR ASSOCIATES (W.A.)
   2516 N.E. 95th. ST.
   Seatle 98115, Washington - USA
   Phone: (206) 524-4040

7. CO EXPORT INTERNATIONAL INC. (IL)
   53W Higgins, St. 4040
   South Barrington, 60010 Illinois - USA
   Phone: (312) 551-1200
   Telex: 280-216

ANEXO No. 1

LISTA DE PRINCIPALES IMPORTADORES VEGETALES FRESCOS O CONGELADOS

N.E.M. U.S.A. Y CANADA

1. ALMA FOODS (CN) CANADA
Greenwood Burnaby BC (CN) V5H
Phone: (604) 420-8004

2. AMERICAN FOREST CO. INC. DE TROIX
Specialty Foods Co. (N.Y.)
58-25 52 Rd. Ave
Woodside 11372 New York - USA
Phone: (718) 507-8005
Telex: 667925

3. ANDINO CORP (C.A.)
418 N. Avenue 55
Los Angeles 90041 California USA
Phone (213) 224-8017
Telex: 65-8210

4. AUSTER CO (Prod. THAILIL.
P.O. Water Matter
Chicago, 60608 Illinois USA
Phone (312) 829-6550

5. -BUTTRICAN U.S.A. INC. (N.Y.)
855 Ave. of the Americas
10001 New York - USA
Phone 212) 513-1275
Telex XCA 236075

6. AYINDAR ASSOCIATES (W.A.)
2514 N.E. 85th St.
Seattle 98115 Washington - USA
Phone: (206) 524 - 40

7. CO EXPORT INTERNATIONAL INC. (IL)
730 Higgins Rd. 60640
North Barrington, 60010 Illinois USA
Phone: (312) 85-.100
Telex: 280-214

8. COSMOPOLITAN FOODS LTD. (CN)
   7400 River Rd.
   Richmond BC, V6X1X6 Canadá
   Phones: (604) 273-4546
   Telex: 04-355734

9. CRYSTAL FOOD IMPORT CORP. (MA)
   245 Summer St.
   P.O. Box 460
   Eart Boston 02128 Massachusetter USA
   Phone: (617) 7500
   Telex: 940-921

10. DEL RIO PRODUCTS, INC (Fl)
    P.O. Box 75245
    Tampa, 33675 Florida U.S.A.
    Phone: (813) 247-4534
    Telex: 52417

11. HOUSE OF LAWRENCE (C.T.)
    1445 E. Putnam Ave.
    Old Greenwich 06870 Connecticut - U.S.A.
    Phone: (203) 7887
    Telex: 996685

12. KOURT FOODS, INC. (C.N.)
    1540 des Patriotes
    Ste. Rose Vilk de Laval H.7L 2W6 P.Q., Canadá
    Phone: (514) 625-1976
    Telex: 05-25153

13. KUMAR CORP (Fl)
    5400 N.W. 32 nd. CT.
    Miami 33142, Florida U.S.A.
    Phone: (305) 634-4342

14. PARK AVENUE BANANA CO, INC. (N.Y.)
    91 E. 111 th. St.
    New York 10029, New York - U.S.A.
    Phone: (212) 369-7017

[illegible] COSMOPOLITAN FOODS LTD [illegible]
[illegible] Street W
[illegible] Richmond Rd., Nexike Canada
Phone: [illegible] 7[illegible]-4542
Telex: [illegible]

[illegible] CRYSTAL FOOD IMPORT CORP. (MA)
145 Summer [illegible]
P.O. Box 46[illegible]
[illegible] Boston, [illegible] Massachusetts USA
Phone: [illegible] 50[illegible]
Telex: [illegible]40-52[illegible]

[illegible] EL RIO PRODUCTS INC. (FL)
[illegible] Box [illegible]
[illegible] Florida [illegible]
Phone: [illegible] 455-
Telex: [illegible]

HOUSE OF LAWRENCE [illegible]
[illegible] Putnam Ave.
[illegible] Greenwich 06830 Connecticut [illegible]
[illegible] 203[illegible]
Telex: 99665

[illegible] FOODS INC. (C.A.)
[illegible] Toronto
[illegible] Elk de Lac [illegible] Canada
Phone: [illegible] 2[illegible]-[illegible]

[illegible] JAAK CORP.
[illegible] N.W. 32 [illegible]
[illegible] 33142 Florida [illegible]
[illegible] 534-4742

[illegible] ARK TRADING DANAN [illegible]
[illegible]
[illegible] 10029, New York [illegible]
[illegible] 369-7[illegible]

ANEXO No. 2

HOLANDA: Lista de los Principales Importadores de Frutas y Vegetales Frescos.

ALLFRU B.V. (fruit)	Handelscentrum ZHZ 24 A, P.O. Box 15, 2990 AA BARENDRECHT Telephone: (0) 1806 - 17277 The Netherlands.
Anaco B.V. (vegetables)	Veiling Westerlee, J. v.d. Houtweg 2, P.O. Box 830 2678 ZZ DE LIER Telephone: (0) 1745-4940 Telex: 34373 the Netherlands.
Andalusian Garden B.V. (vegetables)	Klappolder 130, P.O. Box 535, 2665 ZM BLEISWIJK Telephone: (0)1892-13180 Telex: 25731 The Netherlands
Astheimer & Sohn PH. (fruit)	Marconistraat 13, 3029 AE ROTTERDAM Telephone: (0)10-780530 Telex: 26519 The Netherlands.
Atlantic Fruit Continental B.V. (fruit)	Marconistraat 3 - 11 3029 AE ROTTERDAM Telephone: (0) 10-780001 Telex: 27158 The Netherlands
Berg & Zoom B.V. (fruit)	Marconistraat 3 - 11 3029 AE ROTTERDAM Telehone: (0)10-769333 Telex: 21134 The Netherlands
Berg B.V. (fruit)	Rochussenstraat 209A, 3021 NS ROTTERDAM Telephone: (0)10-767377 Telex: 21130 The Netherlands.

Berg B.V. (fruit)	's Gravendijkwai 95, P.O. Box 250006, 3001 HA ROTTERDAM Telephone: (0)10-764166 Telex: 21021 The Netherlands
Bratlanta Handelsmij B.V. (fruit)	Industrieweg 40, 3004 AB ROTTERDAM Telephone: (0)10-375333 Telex: 23444 The Netherlands
Bud Holland B.V. (fruit & vegetables)	Haarseweg 15, P.O. Box 8, 2600 AA DELFT Telephone: (0)15-611551 Telex: 38154 The Netherlands
Brink B.V. (fruit)	Narconistraat 19, P.O. Box 6179 3002 AE ROTTERDAM The Netherlands
Canarias Bravo B.V. (fruit & vegetables)	Weena 723, Groothandelsgebouw C 6, P.O. Box 29065, 3001 GD ROTTERDAM Telephone: (0)10-114464 Telex: 24088 The Netherlands
Citronas B.V. (fruit)	Keileweg 80, P.O. Box 6094 3002 AB ROTTERDAM Telephone: (0)10-766544 Telex: 22007 The Netherlands.
Continental Fruit Importers B.V. (fruit)	Veilingterrein ZHZ loods 26, P.O. Box 120, 2990 AC BARENDRECHT Telephone: (0)1806-14611 The Netherlands.

IMPORTADORES DE VEGETALES/FRUTAS

DINAMARCA

LEMBEKE A/S
Groenttorvet 202-210
2500 Valby
Denmark Telephone: 01-303822

TH OLSEN
Frugtmarkedet 1
2500 Valby
Denmark Telephone: 01-306241

INTERFRUGT
Groenttorvet 6
2500 Valby
Denmark Telephone: 01-303322

KOEPENHAGEN FRUGTAUKTIONER A/S
Frugtmarkedet 1
2500 Valby
Denmark Telephone: 307733

FRIGODAN
Frederiksberggade 25
DK 1459 Copenhagen
Denmark Telephone: 124211

IMPORTADORES DE VEGETALES/FRUTAS

ALEMANIA

FRUCHTANSA GRELINGER
HAESSY UND HEEP
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

IGRO FRUCHT-IMPORT UND
GROSSHANDELS GMBH
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

FRUTCHIMPORT F. PAPST
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

KUVA FRUTCHIMPORT AGENTUR GMBH
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

K. NOPPENEY FRUCHTIMPORT GMBH
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

OBSTWOLF FRUCHTIMPORT
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

OTTWEILER UND HOENER GEMUESE-UND
SUEDFRUECHTIMPORT
Grossmarkthalle 51
D-5000 Koeln 51
Germany

ROSEMBAUM FRUCHTIMPORT GMBH
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

HANS PORSCHEN IMPORTAGENTUR
Grossmarkthalle
D-5000 Koeln 51
Germany

IMPORTADORES DE VEGETALES/FRUTAS

INGLATERRA

Acre Produce (Marketing) ltd.
37-41 Flogate St., E1
London, England

Alonso & Co., ltd.
419 London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

Arrigon Frutta ltd.
London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

Arthur Hutchinson Ltd.
53 Brusfield St., E1
London, England

Baydo (Fruit) Ltd.
88 London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

Connelly Fruit Co. Ltd.
26 London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

D. L. Fruits (London) Ltd.
413 London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

E. T. F. International (U.K.)
111 Commercial St., E1
London, England

Everson Roy
91 Tachbrook St., SW1
London, England

M. C. S. Imports Ltd.
84 London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

Hochfeld Richard Ltd.
53 London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

Kemsley J. T. (London) Ltd.
Spitalfields Mkt., E1
London, England

Macteod McCombe (London) Ltd.
59 Brushfield St., E1
London, England

Mann W. G.
108 Spitalfields Mkt., E1
London, England

Moorby William C. Ltd.
55a London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

May A. Ltd.
(Head Office)
Spitalfields, E1
London, England

Murvalex (London) Ltd.
429 London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

Nelson Bros., Fruit & Vegetables
Eden Ho Spital Sq., E1
London, England

Nicholls Francis Ltd.
London Fruit Exchange
Brushfield St., E1
London, England

Market Sales Ltd.
40 Brushfield St., E1
London, England

APPENDIX-5B PRI CONTACLEARINGHOUSE

[illegible]

[illegible] Ltd.
[illegible] Exchange
[illegible] Ingland

[illegible] Ltd.
[illegible] de Mke. [illegible]
[illegible] England

[illegible] de London) Ltd.
[illegible]

[illegible]
[illegible]

[illegible] Ltd.
32 Brafield St., E
London, England

[illegible] (Fruit) Ltd.
[illegible] Fruit Exchange
Brushfield St E1
London England

[illegible] Fruit Co. Ltd.
6 London Fruit Exchange
Brushfield St , E1
London, England

[illegible] (London) Ltd.
[illegible] Fruit Exchange
[illegible] St., E1
[illegible] England

[illegible] (U.K.)
[illegible] E1
[illegible]

[illegible]
[illegible] Ltd
[illegible] Exchange
[illegible] E1
London [illegible]

[illegible]
[illegible]
[illegible] E1
London, England

[illegible] Ltd.
[illegible] Fruit Exchange
[illegible] E1
London, England

[illegible] Ltd.
[illegible] Fruit Exchange
[illegible] E1
London, England

[illegible] Ltd.
[illegible] Fruit Exchange
[illegible] E1
London, England

[illegible] Ltd.
[illegible] Fruit Exchange
[illegible] E1
London, England

[illegible] Ltd.
[illegible] Fruit Exchange
[illegible] E1
London, England

IMPORTADORES DE VEGETALES/FRUTAS

NORUEGA

Gartnerhallen
5400 Stord
Norway

Stord Gatneri
5400 Stord
Norway

Gatnerhallen
6600 Sunndalsora
Norway

Strand Arthur a/s
Kilgaten 26
3200 Standefjord
Norway

Utvik Fruktlager a/s
6873 Utvik
Norway

Gartnerhallen 1/1
Meieriv 5700 Voss
Noruega

Banan-Mathiessem a/s
Klaus Nilsengt 1B
6600 Alesund
Norway

Bama A/S Nord
Boks 293
8001 Bodo
Norway

Gartnerhallen
7600 Levanger
Norway

Ullensvang Frultlager
Ullensvang - Lofthus
Norway

Laerdal Frukt-& Potet-Iager
5890 Laerdal, Norway

Rolf Mordstrom A/S
Lorenvn 46
Oslo 5, Norway

Gartnerhaller a/1
Stangev,72
2300 Hamar
Norway

Thore Gustand A/S
Bakke,
3290 Stavern
Norway

Gatnerhallen
Hospitalsgt. 22
3250 Larvik
Norway

Gvarv Fruktlager A/S
3810 Gvarv
Norway

Gatnerhalleen
Karmsundgt 59B
5500 Hangesund
Norway

Hoili A/S
Sorbygt. 8
3190 Horten
Norway

Banan-Mathiessen A/S
Dalanev 18A
4600 Kristiansand S
Norway

Gartnerhallen
Overland
6400 Molde
Norway

Grette Frukt OG
Gronnsaker A/S
Bestyrer Age Olafsen
Okern Torgvn
Oslo 5, Norway

Odd Langdalen
Okern Lorgvei 3
Oslo 5, Norway