

**Perfil del Mercado para el sector de  
productores y exportadores de rambután  
*Nephelium lappaceum* en Honduras**

**Angel Roberto García Chavarría**

302338

**Honduras**  
Carrera de Gestión de Agronegocios

Diciembre, 2006

T 2243

ZAMORANO  
CARRERA DE GESTIÓN DE AGRONEGOCIOS

**Perfil del Mercado para el sector de  
productores y exportadores de rambután  
*Nephelium lappaceum* en Honduras**

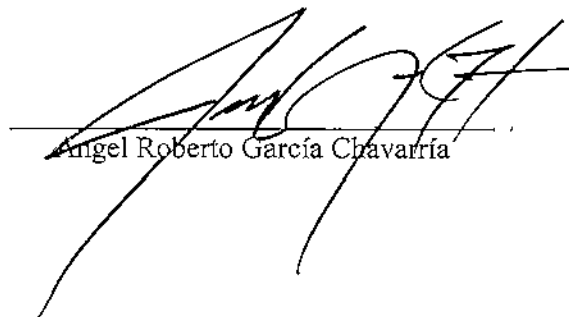
Proyecto especial presentado como requisito parcial para optar  
al título de Ingeniero en Gestión de Agronegocios en el Grado  
Académico de Licenciatura.

Presentado por:

**Angel Roberto García Chavarría**

Zamorano, Honduras  
Diciembre, 2006

El autor concede a Zamorano permiso para reproducir y distribuir copias de este trabajo para fines educativos. Para otras personas físicas o jurídicas se reservan los derechos de autor.



Angel Roberto García Chavarría

Zamorano, Honduras  
Diciembre, 2006

## AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme la fuerza de seguir adelante.

A mis padres por estar siempre a mi lado, por sus consejos, apoyo incondicional en las metas que me he planteado e invaluable ayuda en la realización de este documento.

A mi hermana Pilar María, y a mis tíos David y Gracia Zaccaro y Walter y Doris Jáuregui por su apoyo constante.

A mis asesores Moisés Molina y Oscar Zelaya por su presencia y apoyo en la realización de este proyecto.

A Teofilo Ramírez y Enid Cuellar por su colaboración y tiempo dedicado para llevar a cabo la investigación.


A mis compañeros en especial a: Johnny Handal, Estuardo Gómez, Andrés Sotelo, Ronald Maldonado, Javier Montenegro, German Rodríguez Jorge Ramírez y Mireya Abadie por su colaboración y amistad en todo momento.

## RESUMEN

García, A., 2006. Perfil del Mercado para el sector de productores y exportadores de rambutan *Nephelium lappaceum* en Honduras. Proyecto del Programa de Ingeniería en Gestión de Agronegocios, El Zamorano, Honduras.

Los productores de rambután en Honduras, en su gran mayoría comercializan sus cosechas a nivel de mercado nacional y regional. Esto no les causa pérdidas, sin embargo es recomendable que dichos elementos en el sector productivo vean la necesidad de buscar otros mercados o bien hacer una diferenciación de su producto. El objetivo de este estudio es brindar un esquema de la situación actual de los productores, detallar los problemas que afrontan, y la manera como operan. También se determinó que existe un alto grado de desintegración por parte de los actores de la cadena productiva, en cuanto a negociación con proveedores y clientes, pero se tienen buenas perspectivas para la siguiente cosecha. A la vez se detalla un historial del mercado mundial para la fruta. Los asiáticos son por excelencia los consumidores de esta fruta. La aclimatación de variedades en los suelos del litoral atlántico es óptima para la producción. Se detalló a EE.UU. como mercado meta, debido al alto precio que sus consumidores pagan por la fruta, y es un mercado en el cual la fruta proveniente de Honduras tiene admisibilidad para su importación. Además de ser el mayor exportador de fruta fresca a EE.UU., existe una ventana de mercado, la cual oscila desde diciembre a febrero. Sin embargo, debido a su corta vida de anaquel, la única manera de exportar el rambutan es vía aérea. Y debido a los pocos volúmenes de pedido y producción, estos envíos se hacen por medio de los vuelos comerciales. En la actualidad las exportaciones de otros países no han variado mucho en los últimos años, sin embargo se esperan cambios drásticos que amenazan la participación y el precio de la fruta de Honduras en el mercado de exportación. Con los resultados de este estudio se pretende plantear información para productores actuales así como potenciales acerca de la actividad productiva y su entorno.

**Palabras clave:** Rambután, exportación, admisibilidad, diferenciación, asiáticos, envió, Honduras, EE.UU.



Moisés Molina  
Asesor principal

## CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN .....	1
1.1	ANTECEDENTES .....	1
1.2	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.3	JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO .....	2
1.3.1	Límites del estudio.....	3
1.3.2	Alcances del Estudio.....	3
1.4	OBJETIVOS .....	3
1.4.1	Objetivo General.....	3
1.4.2	Objetivos Específicos.....	4
2.	REVISIÓN DE LITERATURA .....	5
2.1	Generalidades del Cultivo.....	5
2.2	Variedades.....	6
2.3	Plagas y Enfermedades .....	7
2.4	Producción Mundial, Regional y Nacional de Rambután.....	7
3.	Materiales y Métodos .....	8
3.1	ESTUDIO DEL MERCADO .....	8
3.1.1	Historial de Mercado.....	8
3.1.2	Mercado Nacional.....	8
3.1.3	Mercado meta de exportación .....	8
3.1.4	Logística de Exportación.....	8
3.2	ESTUDIO TECNICO .....	9
3.3	ESTUDIO LEGAL Y DE ADMISIBILIDAD.....	9
3.4	ANALISIS DE COMPETITIVIDAD .....	9
3.5	METODOLOGIA DEL CADIAC .....	9
4.	RESULTADOS Y DISCUSION .....	10
4.1	ESTUDIO DEL MERCADO.....	10
4.1.1	HISTORIAL DE MERCADO.....	10
4.1.2	ESTUDIO DEL MERCADO NACIONAL .....	21
4.1.3	MERCADO META DE EXPORTACION (ESTADOS UNIDOS).....	26
4.1.4	LOGISTICA DE EXPORTACIÓN.....	32
4.2	ESTUDIO TECNICO.....	35
4.2.1	Flujo del procesamiento del rambután para su exportación.....	35
4.3	ESTUDIO DE LEGAL Y DE ADMISIBILIDAD.....	39
4.3.1	Requisitos Legales para exportar según la Secretaría de Industria y Comercio.....	39
4.3.2	Requisitos para el ingreso del producto en Estados Unidos .....	40
4.3.3	Status de admisibilidad del rambutan de Honduras a Estados Unidos.....	42
4.4	ANALISIS DE COMPETITIVIDAD .....	43
4.4.1	Análisis de la situación actual del sector productivo.....	43
4.4.2	Análisis de competitividad del sector productivo.....	45
5.	CONCLUSIONES .....	48
6.	RECOMENDACIONES .....	49

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Precio de principales mercados terminales Unión Europea.....	11
Figura 2. Fluctuación de precios de mercado terminal Reino Unido.....	13
Figura 3. Porcentaje de exportaciones mundiales por país.....	15
Figura 4. Destino de exportaciones tailandesas.....	16
Figura 5. Volumen de producción anual tailandesa en toneladas métricas.....	17
Figura 6. Volumen de producción anual indonesia en toneladas métricas.....	18
Figura 7. Valor y volumen de la producción australiana.....	19
Figura 8. Distribución de la producción de Rambutan en Honduras.....	23
Figura 9. Variación de precios a intermediarios según producción.....	25
Figura 10. Origen de importaciones de rambután consumido en EE.UU.....	27
Figura 11. Precio mínimo por caja de 5 Lbs. en el mercado detallista de EE.UU.....	30
Figura 12. Precio máximo por caja de 5 Lbs. en el mercado detallista de EE.UU.....	30
Figura 13. Diagrama del arreglo de caja por grupo de envió.....	33
Figura 14. Flujo de procedimiento de una exportación vía aérea.....	34
Figura 15. Flujo de proceso de empaque de rambután para la exportación.....	38
Figura 16. Diamante de Porter.....	45

## 1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas así como las naciones de todo el mundo buscan expandir sus fronteras comerciales y encontrar nuevos nichos de mercado no solo dentro de sus fronteras sino también fuera de estas. Esta reacción de las empresas de expandirse tanto horizontal como verticalmente, se debe a la constante y profunda influencia que ejerce el proceso de globalización en los mercados.

La demanda del rambután ha crecido considerablemente, viéndose un incremento acelerado en los últimos cinco años específicamente en el mercado norteamericano. Es importante recalcar que el rambután es demandado en su mayoría por asiáticos residentes en Europa y Norteamérica, y debido a que la fruta es parte de sus hábitos de consumo, el precio no es un factor de mucha importancia, pues están dispuestos a pagar por adquirirla.(FAO, 2001)

El estudio pretende describir la situación actual del sector productor/exportador en Honduras, a la vez enfocar como la admisibilidad y diferenciación del producto en mercados internacionales abre nuevas oportunidades para los productores hondureños. Así como presentar las ventajas que por geografía y calidad del producto poseen los mismos.

### 1.1 ANTECEDENTES

El Rambután fue introducido a Honduras por el Dr. Wilson Popenoe en 1927 como material para el Jardín Botánico Lancetilla. Debido a su excelente adaptación por las condiciones climáticas de la región, esta fruta comenzó a diseminarse rápidamente en la zona de Tela y alrededores. A la vez, se llevaron semillas a países de Centroamérica, México y el Caribe.

Sin embargo el cultivo de rambután se quedó estancado en la zona de Tela alrededor de 60 años. Y fue hasta la década de los 80s que empezó a desarrollarse en toda la zona del litoral atlántico con el apoyo de Organizaciones No Gubernamentales (ONG's).

El sector productor y exportador de rambután en Honduras es un sector nuevo en el mercado ya que se comenzó a comercializar internacionalmente desde 1995. Cabe mencionar que para ese tiempo los Estados Unidos no era un mercado potencial para la exportación de fruta fresca, debido a la veda que tenía el ingreso de la fruta por ser un supuesto hospedero de la mosca de la fruta. Es por esto que muchas naciones asiáticas realizaron exportaciones a ese país, de rambután pelado enlatado, sin embargo esto representa un alto costo.

Por medio de organizaciones autónomas de fomento que incentivan la producción de esta y otras frutas denominadas “exóticas” o tropicales, principalmente la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA), por medio del Programa de Diversificación, se inició un proyecto de apoyo al cultivo de rambután, El sector se ha desarrollado satisfactoriamente.

En la actualidad debido a los proyectos por parte del gobierno por medio de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) en coordinación con FHIA se logró gestionar con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), la aprobación para permitir la importación de rambután desde Honduras.

## **1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

Debido a la ausencia de estudios y acceso limitado a organizaciones e información que fomenten la exportación del cultivo de Rambután en Honduras, muchos productores permanecen sin darse cuenta del potencial de exportación que tiene el cultivo en el mercado norteamericano.

A la vez, la falta de motivación y organización de los elementos productivos en este sector es otra razón para impedir el desarrollo apropiado de la comercialización, al igual que su posterior exportación. El cual con una debida y planificada explotación es una fuente potencial de empleo y divisas, así como un generador de utilidades a los productores.

En cuanto al panorama nacional, esto representa un aporte a las cuentas del gobierno por exportaciones, al igual que la consolidación de un sector que participa en un mercado con una demanda no tan elevada en cantidad, sin embargo si en calidad. Esto se ha visto reflejado con la apertura de un mercado de exportación con un gran potencial para los productores hondureños de rambután, como lo es el mercado estadounidense.

## **1.3 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

La elaboración de un estudio de la situación actual del sector hondureño dedicado la exportación de rambután, es necesario para saber cual es la situación competitiva y desarrollo que ha tenido Honduras en el mercado mundial para este rubro. Se pretende estudiar y analizar las dificultades para exportar, así como los mercados potenciales y existentes, e indagar en la apertura y las situaciones de oferta y demanda de los mismos.

También el estudio del perfil de productores de rambután, es muy importante para la organización de todos los elementos del sector, al igual que se ha hecho con otros cultivos frutales como melón, sandía, o mango. Con esto se pretende impulsar las actividades de comercio internacional entre Honduras y Estados Unidos, así como otros mercados accesibles que presentan demandas de la fruta, tal es el caso del Europeo.

De igual manera se estudiara y analizara la información y métodos que se utilizan en los principales países productores. Y con esto, hacer una comparación con los procesos de logística, empaque y acarreo, como también, la ventana de mercado con la cual cuenta Honduras por razones geográficas y climáticas.

### **1.3.1 Límites del estudio**

Debido a la naturaleza del estudio, y los resultados que se plantean obtener, se utilizara datos secundarios como fuentes de información para realizar la investigación exploratoria, ya que esta información será suficiente para poder indagar e interpretar los datos que conllevan al desarrollo de la investigación. No se tomara en cuenta datos que se definen como información primaria para este estudio, debido a que los mismos tienen que ser actualizados constantemente, y estos no ahondan en el tema de la manera que se pretende.

El estudio esta específicamente dirigido para el sector de productores de rambután en Honduras y no del área Centroamericana. Además con el estudio no se analizan las producciones de Litchee, Mangostin, u otros cultivos exóticos que se producen a nivel nacional.

El plano en el cual se ubican los productores y fincas de rambután que se estudiaran contempla la región Norte-Atlántica del país, específicamente en La Masica, Tela, Corozal, y La Lima en los departamentos de Atlántida y Cortes. Esto se hace debido a que la mayoría de fincas productoras están ubicadas en esta zona, al igual los datos que se tomaran de organizaciones involucradas provienen de esta región.

### **1.3.2 Alcances del Estudio**

Los alcances del siguiente estudio serán:

1. Proporcionar información esencial para la toma de decisiones y alternativas de comercialización del rambután para los productores de la zona atlántica de Honduras.
2. Identificar y proponer la manera idónea para exportar la fruta a los mercados antes referidos.
3. Identificar los procedimientos a los cuales se tiene que ceñir el exportador para acceder a los mercados internacionales disponibles y potenciales.
4. Determinar la ventana de exportación para el rambután producido en Honduras.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **1.4.1 Objetivo General**

Elaborar un perfil de la situación actual del sector de productores y exportadores de rambután en Honduras, y su potencial de exportación hacia el mercado de Estados Unidos.

### 1.4.2 Objetivos Específicos

- Establecer la admisibilidad del producto a los principales mercados potenciales.
- Analizar la situación actual del mercado a través de:
  - El Crecimiento en la oferta y la demanda.
  - Fluctuaciones en los precios mundiales.
  - Identificación de exportadores e importadores y su participación en el mercado mundial.
  - Identificación de productos sustitutos como lo es el Litchi, Langostín, y el Durian.
- Comparar como el desarrollo y participación del sector, ha variado con el transcurso de los años y con el apoyo que ha recibido de organizaciones de fomento. Utilizando como parámetros:
  - Aspectos técnicos de producción
  - Costos de empaque y transporte
  - Volúmenes de producción
  - Incursión en nuevos mercados.
- Determinar las condiciones del sector productivo a través de:
  - Integración y organización de los elementos.
  - Acceso y facilidades de financiamiento.
  - Relación con empacadoras y transportadoras.
- Elaborar una proyección de la situación del sector, en la que se expliquen los aspectos positivos y negativos de la actividad comercial del cultivo, y su efecto en las exportaciones.
- Plantear los costos de la cadena productiva del rambután (producción, empaque, exportación), para una finca tipo.

## 2. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Generalidades del Cultivo

El Rambután (*Nephelium Lappaceum*), es nativo de Malasia y es comúnmente encontrado en el archipiélago y en sur este de Asia. En 1912 fue llevado para producirse comercialmente a las Filipinas, Indonesia, Vietnam, India y Tailandia, este último siendo en la actualidad el mayor productor a nivel mundial. Hasta los años 1950 su distribución era bastante limitada. El rambután es miembro de la familia sapindaceae del genero *nephelium*.

El rambután se adapta bien a climas tropicales calidos y es sensitivo a temperaturas debajo de los 10° C, se siembra comercialmente a latitudes dentro de los 15° del ecuador. Los árboles se adaptan mejor a suelos pesados con alto contenido de materia orgánica y topografía con colinas ya que requiere de un buen drenaje.

El rambután se propaga mayormente por acodos aéreos los cuales pueden dar producción comenzando a los 2-3 años, con su producción óptima a los 8-10 años. Pero en Honduras para su proliferación se utiliza mas la técnica de injertos en los árboles. Los árboles sembrados por semilla por lo general dan sus primeros frutos a los 5-6 años. Las nuevas variedades nos dan cultivares que miden de 3-5 metros para que la cosecha sea fácilmente recolectada.

La fruta es una drupa redonda a ovalada de 3-6 cm. (raramente 8 cm.) de largo y 3-4 cm. de ancho La piel aquerada es rojiza (raramente anaranjada o amarilla) y cubierta de espinas carnosas, del cual se deriva el nombre ya que Malayo rambután significa pelos. La carne de la fruta es traslucida, tirando a un suave color rosado, con un sabor acido – dulce. La única semilla es café brillante, dentro de una capsula blanca, es venenosa y no debe ser ingerida.

El clima ideal para el rambután es el trópico humado, preferiblemente con índices de humedad que oscilen entre el 75 al 80%, y con lluvias bien distribuidas arriba de los 1,800 mm anuales. El rambután no debe tener épocas secas que excedan los tres meses. Por lo general se siembra al nivel del mar, sin embargo el árbol florea hasta los 600 metros snm. La distancia de siembra, en Filipinas, por lo general anda en 10 metros aunque en algunos casos puede llegar a 12 metros, sin embargo en Honduras se utiliza una distancia de 7 metros entre árboles.

Los árboles de rambután dan frutos dos veces por año, a mediados y finales de año. Los frutos deben de cambiar de color en el árbol y luego ser cosechados en un periodo de 4 a 7 semanas. El rambután puede ser fácilmente estropeado por daños mecánicos ocurridos en su empaque, como el lavado con cloro alargado, esto hace que se dañe la cáscara, o durante su transporte, como el rompimiento de la cadena del frío de la

fruta, ya sea por fluctuaciones en la temperatura interna del contenedor o la exposición prolongada al sol de los e-container, que son los que se usan para su envío aéreo.

Otro problema que tiene una vida de anaquel corta, que dura entre 7 a 11 días, esto dependerá del manejo que se le da, así como la temperatura a la cual se almacene. Los árboles comienzan la producción entre los 2 a 3 años, pero su producción óptima es entre los 8 a 10 años. Los árboles sembrados por semilla por lo general dan sus primeros frutos a los 5-6 años.

Un árbol promedio se considera cuando ya puede dar de 5,000 a 6,000 frutas, equivalente a 60-70 kilogramos, y en algunas ocasiones aun más. Los rendimientos iniciales para las explotaciones hondureñas andan en 1.2 toneladas por hectárea a los primeros 8 años, llegando hasta 20 toneladas por hectárea alrededor de los 12 años. Sin embargo en Hawai, donde se tiene un buen manejo y plantaciones de alto impacto han llegado a 120 toneladas por hectárea.

La vida de anaquel del rambután es corta dado su alta transpiración y alta emisión de etileno. Aunque la carne y la semilla se deterioran poco en un plazo de 8 a 10 días la superficie externa se negrea dándole una mala apariencia. La forma utilizada para prolongar la vida de anaquel es enfriar el producto a 10° C en bolsas plásticas con lo cual el rambután puede mantener su apariencia translúcida y el fruto firme por un periodo de 12 Días. Temperaturas debajo de los 7° C causan daños por frío.

## 2.2 Variedades

Las variedades aceptables son las que reúnen los requerimientos y normas que exigen los mercados destinatarios. A la vez las mejores variedades son las que presentan mejores rendimientos a los productores. Aparte de eso tienen que ser plantas adaptables a la región, y que sean resistentes a las enfermedades de la misma. Un factor muy importante que deben tener, es que los frutos presenten una larga vida poscosecha, y que estos sean resistentes al manejo durante las diversas operaciones. Las Variedades mas utilizadas en Honduras, y los demás países productores tenemos:

- R-134                      rojo, de Malasia
- R-156                      amarillo, de Malasia
- R-162                      amarillo, de Malasia
- R-167                      rosado, de Malasia
- R-170                      rojo, de malasia
- R-191                      rojo, de malasia
- R-193                      rojo, de malasia
- Binjai                      rojo, de Indonesia
- Jitlee                      rojo, de Singapur
- Rapiahs                    amarillo, de Indonesia
- Rongrien                    rojo, de Tailandia
- Seechompo                rojo, de Tailandia
- Daysi                      rojo, de Honduras
- JD62                        rojo, de Honduras
- Vania                        amarillo, de Honduras

- See Matjan rojo, de Hawai, Mejorado en Honduras
- Seeleng Keng rojo, de Hawai, Mejorado en Honduras

### 2.3 Plagas y Enfermedades

El cultivo del Rambután tiene una serie de plagas que afectan directamente los rendimientos y calidad de los frutos. Entre los cuales se pueden destacar la Cochinilla (*Coccus Cacti*) y la Escama (*Morganela longispina*), el cual es un hongo, como los principales dañadores del cultivo. En menor escala el árbol de rambután se ve afectado por hormigas, chinches, trips y áfidos.

La enfermedad que mas afecta el cultivo es un hongo que parasita las raíces del árbol, este es llamado Cáncer del Rambután, y afecta al cultivo causando sequía parcial o total del árbol, esto dependerá del desarrollo del hongo.

### 2.4 Producción Mundial, Regional y Nacional de Rambután

La producción mundial de Rambután es arriba de un millón de toneladas. Tailandia, Indonesia y Malasia son los principales productores de rambután en el mundo, Singapur también tiene un crecimiento importante. En el 2002, Tailandia tenía 88,000 hectáreas, Indonesia 80,000 hectáreas y Malasia 20,000 hectáreas.

China, que recientemente no era considerado un productor o consumidor de rambután, en los últimos diez años se ha convertido en un productor de importancia mundial. Se estima que para 2005, ya tenía 6,600 hectáreas de rambután sembradas.

En Hawai el área sembrada es de aproximadamente 100 hectáreas, con los rendimientos mas altos del mundo. En Centro América, entre Guatemala, Honduras, Costa Rica y El Salvador hay aproximadamente 1000 hectáreas sembradas de rambután, de las cuales 200 hectáreas corresponden a Guatemala. Sin embargo, fuentes nacionales como FHIA dicen que Honduras es el principal productor de Centro América con un área sembrada a nivel nacional de 600 hectáreas.

Las importaciones reportadas por el USDA para el 2005 indican un volumen de crecimiento mayor por parte de Guatemala, por lo que se cree que aunque la producción actual sea mucho mayor en Honduras, Guatemala pronto igualara o superara los niveles hondureños.

### **3. Materiales y Métodos**

El estudio se ha realizado con información recopilada en Honduras. Todos los datos de producción se obtuvieron de la FHIA (Fundación Hondureña para la Investigación Agrícola) y de la Exportadora Viveros Tropicales en La Masica, Atlántida, Honduras. Los datos de comercialización fueron recopilados del mercado nacional y del mercado meta de exportación. El estudio consta de las siguientes secciones: análisis del mercado, estudio técnico, legal y de admisibilidad, de competitividad y financiero.

#### **3.1 ESTUDIO DEL MERCADO**

##### **3.1.1 Historial de Mercado**

Se analizaron los principales países exportadores e importadores de rambután. Se recopiló registros de volúmenes y precios comercializados para ser utilizados como parámetros para ver la ubicación de los productores hondureños.

##### **3.1.2 Mercado Nacional**

Se definió la región de Honduras donde las plantaciones de rambután están localizadas, así como el tamaño de las zonas cultivadas por departamento. También se pretende analizar la oferta de rambután que se tiene disponible y la distribución de la misma a los distintos compradores. Se pretende detallar el flujo de las actividades para el mercado interno. Al igual se pretende definir la manera como se esta integrando el sector de productores de rambután, al igual que la metas que se planean lograr con esta integración.

##### **3.1.3 Mercado meta de exportación**

Se ha analizado la demanda de mercado basada en registros de exportación. Se pretende identificar el segmento o nicho del mercado basado en la distribución de población del mismo. Se pretende identificar los países oferentes de rambután para dicho mercado.

##### **3.1.4 Logística de Exportación**

Mediante este estudio se ha detallado la manera como se exporta el producto. Se determino la duración del transporte desde el aeropuerto de San Pedro Sula al aeropuerto de Miami, así como las diferentes rutas y destinos que tiene el producto en

territorio de EE.UU. Se ha detallado el proceso de transporte del producto, así como la manera como se lleva a cabo este envío. Fuentes de información

El análisis esta realizado con base en datos recopilados directamente de los productores y exportadores de rambután, expertos en el área de producción y comercialización de rambután, al igual que de datos históricos recopilados del USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos), FAO (Food and Agriculture Organization), así como paginas afines de Internet, y de los registros de FHIA.

### **3.2 ESTUDIO TECNICO**

Se ha determinado el flujo post cosecha para la exportación de la fruta, así como los requerimientos exigidos de calidad que debe cumplir el producto para llegar al mercado meta. Se utilizo como parámetro la empacadora PROCAMPO, en La Masica, Atlántida. La metodología que se uso fue de reuniones con exportadores, recopilación de normas y requisitos por parte del los compradores en el país destino.

### **3.3 ESTUDIO LEGAL Y DE ADMISIBILIDAD**

Se pretende detallar los requisitos legales y los tramites necesarios que se hacen previos a la exportación de rambután de Honduras. Además se detallara si es que existen restricciones de tarifas o arancelarias para la entrada del producto hacia el mercado meta. También se especificara el estatus de admisibilidad y las condiciones del producto referido al mercado meta.

### **3.4 ANALISIS DE COMPETITIVIDAD**

Se pretende realizar un plan estratégico de la situación actual del sector productivo de rambután en Honduras. A la vez describir el potencial del rambután hondureño en el mercado estadounidense. Definir los factores y razones que diferencian el producto de sus competidores directos en dicho mercado. Se analizaran aspectos como calidad, precio, y volúmenes de la producción y comercialización de la fruta exportada por Honduras.

### **3.5 METODOLOGIA DEL CADIAC**

La recolección de la información de forma participativa, a través de diálogos, basándose y adaptando la metodología de “Cadenas y Diálogo para la Acción” del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Esta consta de lo siguiente:

- **Fase de análisis de cadena:** Investigación participativa.
- **Fase de diálogo para la acción:** Concertar a todos los actores de la cadena tratando de encontrar las medidas para mejorar el sistema.

## **4. RESULTADOS Y DISCUSION**

### **4.1 ESTUDIO DEL MERCADO**

Actualmente, la demanda doméstica y regional de rambután es suficientemente fuerte para que la oferta general se pueda acomodar, sin embargo, se sabe por anticipado que a medida que las plantaciones establecidas declinen su producción, y las nuevas plantaciones comiencen a dar frutos, la oferta va a superar la demanda, y los precios en los mercados regionales tenderán a disminuir.

Como objetivo de este reporte se pretende examinar mercados de rambután, tanto actuales como potenciales. A la vez se pretende identificar las oportunidades que tendrán las ventas de las naciones productoras de la fruta

#### **4.1.1 HISTORIAL DE MERCADO**

A continuación se presenta una descripción de los mercados globales accesibles tanto como los potenciales para el rambután producido en honduras, y el resto del mundo. El presente fue hecho basado en datos históricos de precios, volúmenes de importación y exportación, tanto como fluctuaciones y tendencia de los mismos.

##### **4.1.1.1 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES**

###### **EUROPA**

La población étnica del suroeste asiático genera la mayoría de la demanda para el rambután en Europa. El producto que este continente importa proviene en gran parte de Tailandia, Indonesia, Malasia y Sri Lanka. Los relativos bajos costos de mercado, los altos costos de transporte aéreo y la perecedera naturaleza de la fruta son todos factores que se combinan para crear barreras para la importación de rambután desde muchas de las naciones productoras. Los precios de mercado Terminal y de mercado detallista no varían mucho entre las naciones europeas importadoras (ver figura 1).

Se han registrado exportaciones de productores hondureños a este continente, sin embargo como se describirá mas adelante, estos envíos se han manejado como pruebas. Muchas de estas pruebas han tenido resultados favorables en cuanto a aceptación y precio del producto en los mercados terminales.

Pero debido a los reducidos volúmenes enviados que se asume fueron por la baja producción destinada a la exportación de Honduras, cuando se compara con algunas

naciones asiáticas, además de la poca intención de los elementos del sector para ubicar el rambután hondureño en el continente europeo.

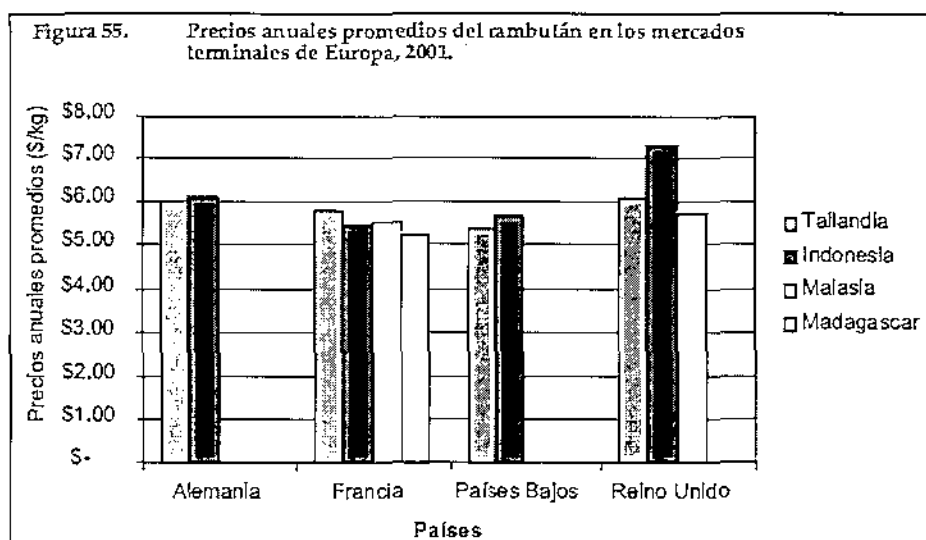


Figura 1: Precio de Principales Mercados Terminales UE.  
Fuente: FHIA, 2006. Adaptado por el autor.

## Holanda

Para los Países Bajos la fuente de la demanda del rambután es la gran población indonesia residente en este país. Holanda ha sido el segundo mayor importador de rambután tailandés desde 1992, y el mayor importador de la fruta indonesia desde la misma fecha. Según Krigsvold<sup>1</sup> 2001, a mayoría de importadores fuertes holandeses manejan el rambután entre su cartera de productos.

La fruta origen de estos dos países esta disponible en el mercado holandés casi todo el año. Las producciones de Malasia y Sri Lanka tienen fuertes participaciones en el mercado durante los meses de abril a junio

Para noviembre de 1999 FHIA envió rambután hondureño a las empresas holandesas FTK Holland y Bud Holland. Estos envíos de prueba fueron enviados por medio de el servicio de cargo aéreo de COPA directamente desde San Pedro Sula. A la vez también se hacían otras pruebas enviando la fruta en camiones refrigerados desde Honduras hasta Guatemala, desde ese país la fruta se enviaba vía aérea en un viaje de KLM con destino a Ámsterdam.

Los importadores requerían que esta fruta tenía que llegar a su destino final en un tiempo igual o menor a tres días. FTK reportaba que la fruta llegaba con excelentes condiciones, al contrario de esto Bud Holland reportaba que la fruta llegaba con manchas oscuras en la piel y los espinetes. Para 1999 FTK vendía el rambután hondureño a los detallistas a un precio de \$4.50/Kg. y Bud Holland lo vendía a \$4.25/Kg.

<sup>1</sup> Perspective for Honduran Rambutan in Worldwide Markets

Para julio de 2000, Bud Holland reporto costos de venta a supermercados y otras plazas detallistas de \$6.25 por la caja de dos kilogramos (\$3.25/Kg.) proveniente de Tailandia. Al mismo tiempo FTK recibía fruta de Sri Lanka.

No existen reportes de los precios de esas compras. El servicio de mercado de ITC<sup>2</sup> reporto variaciones en los precios de mercado entre \$5.42/Kg. a \$6.62/Kg. para el periodo entre 1996-2000. Los precios tienden a variar muy poco año con año en el mercado holandés. (Krigsvold, 2001).

Los envíos aéreos de rambután a Holanda desde Honduras culminaron para marzo de 2000. Desde entonces y hasta la fecha no existe servicio directo entre Europa y los exportadores centroamericanos. Sin embargo el servicio de cargo aéreo de Martinair que parte de Atlanta, Georgia presenta una opción semanal para transportar el rambután y otras frutas perecedoras hasta Ámsterdam.

Actualmente TACA ofrece transporte en sus vuelos comerciales hacia Washington y Nueva York, desde ahí aerolíneas como United Airlines, y British Airways ofrecen servicio a los principales aeropuertos europeos como: Londres, Frankfurt y Ámsterdam.

### **Francia**

Francia tiene una extensa población de vietnamitas, camboyanos, y tailandeses. Francia desde 1992 ha sido el mayor importador de rambután proveniente de Tailandia. Este país presenta una diferencia en la presentación del producto, ya que la mayoría del mismo se vende enlatado (70-80%). Se estima que las importaciones de rambután fresco a este país son de menos de 7.2 toneladas anuales (2002). Esta fruta también se importa a Francia desde Indonesia, Malasia y Vietnam.

El producto fresco se vende en cajas de 2 kilogramos. Este país presenta altas exigencias de calidad, la fruta debe ser casi totalmente roja (90%). El tamaño de la misma puede ser moderado, pero debe ser uniforme, además la fruta debe ir bien lavada, sin daños MECANICOS y sin manchas.

Un broker que manejaba grandes cantidades de productos frescos contactado por FHIA señaló en septiembre de 1999, que le era imposible vender 1000 kilogramos (500 cajas) semanales, debido a que esta cifra excedía la demanda en el mercado francés. También se destaca que el mercado de Francia para frutas frescas prefiere al litchi y al mangostín provenientes de Indonesia (Krigsvold, 2001).

### **Reino Unido**

Para el 2002 este país era el principal importador de rambután tailandés fresco, con cifras anuales que superaban las 15 toneladas. Contrario a esto se importaban más de 50 toneladas de rambután enlatado. Existen registros de importaciones hechas por los británicos de fruta hondureña para los meses de septiembre, octubre y noviembre de los años 2000 y 2001, con buenos resultados con respecto al precio de venta, sin embargo con una pequeña escala de volumen (ver figura 2).

---

<sup>2</sup> Internacional Trade Commission

Según Krisgvoid, 2001, brokers ingleses han reportado que los costos de transporte aéreo al Reino Unido son muy elevados, y esto restringe el volumen de fruta importada.

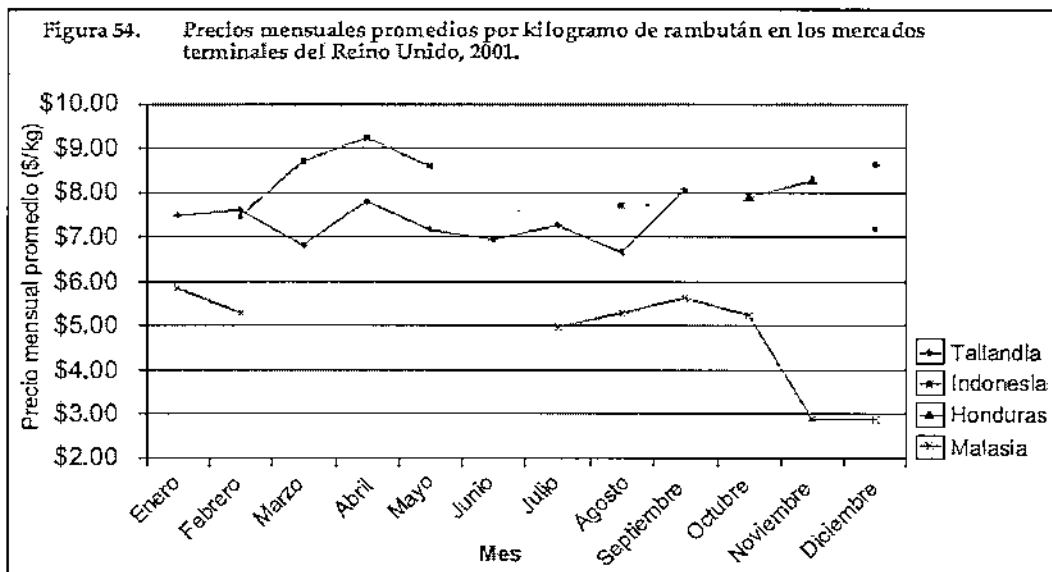


Figura 2: Fluctuación de Precios de Mercado, Reino Unido, 2001.

Fuente: FHIA, 2006. Adaptado por el autor.

## NORTE AMERICA

### Estados Unidos

Hasta el año 2001 la USDA (United States Department of Agriculture) no permitía la entrada de rambután fresco a sus fronteras, esto debido a que la fruta estaba en la lista de vectores de varias especies de moscas de la fruta, entre las más temidas, la mosca del mediterráneo (*Ceratitidis capitata*). El rambután, entre otros vectores de la mosca de la fruta tenían permitida la entrada a EE.UU. solo bajo estrictas condiciones de control y solo como producto en tránsito a puertos foráneos. El propósito de esta cuarentena era la protección a las industrias domésticas de cultivos susceptibles a esta plaga.

Es por esto que el único rambután que se consumía en la nación era fruta enlatada asiática, que en su mayoría provenía de Tailandia. Estados Unidos es el más grande importador de rambután enlatado, sus importaciones para 2002 superaba las 420 toneladas anuales.

En EE.UU. continental, se produce rambután comercialmente solo en el estado de Florida. Pero desde 1998 se comenzó a producir en el estado insular de Hawái, con producciones anuales que oscilaban entre 270,000 lbs. Las ventas internas alcanzaban precios de \$3.03 la libra. El total de ventas para ese año supero los \$800,000. (NASS Hawaii Agricultural Statistics Service, 2001).

La regulación CFR 318.13 es la que dio la admisión de rambután hawaiano a los demás estados. Después de haberse comprobado por medio de tratamientos fitosanitarios de radiación en la Universidad de Chicago, la fruta se comenzó a vender en Illinois, reflejando buena aceptación por los consumidores. (Artículo *The Packer*, mayo 2000)

Sin embargo después de 2001, se logro la aprobación para poder importar fruta desde Honduras y otros países Latinoamericanos. Actualmente EE.UU. esta considerado libre de moscas de la fruta.

### Canadá

Existe poca información disponible del mercado canadiense, sin embargo en su mayoría el rambután es importado fresco de Tailandia y Malasia. Según Krisgvold 2001, se entrevistaron brokers de Toronto del *Blue Book*<sup>3</sup> de 1999 que manejaban frutas tropicales, y los tres entrevistados confesaron conocer el rambután hondureño, sin embargo declararon que había una gran diferencia de tamaño y sabor entre la fruta hondureña y la tailandesa.

#### 4.1.1.2 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES

Se estima que la producción mundial de rambután en 2003 fue de 1 millón de toneladas. Los principales países productores fueron Tailandia, con 651,000 toneladas, Malasia, con 156,000 toneladas, e Indonesia, con 320 000 toneladas. El otro país productor de cierta importancia fue Filipinas, con una producción de 11 600 toneladas. (FAO, 2005)

El rambután se comercializa en los mercados de Asia, Europa y América. En América los principales productores están ubicados en Centroamérica, siendo estos: Honduras, Guatemala, y Costa Rica. La venta de rambután ha estado en su mayoría esta limitada al mercado regional. Sin embargo después del año 2003, la tendencia es que la comercialización se enfoque más al mercado estadounidense.

Añadiendo a lo anterior, los países centroamericanos por su posición geográfica y condiciones climáticas, inician a cosechar la fruta entre los meses de agosto a septiembre, periodos en los cuales los países asiáticos culminan sus ciclos productivos, a excepción de Malasia que tiene ciclos productivos de julio a diciembre. (Ver cuadro 1).

---

<sup>3</sup> Publicado anualmente por FSIS ( Food Safety and Inspection Service)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Tailandia												
Indonesia												
Malasia												
Filipinas												
Sri Lanka												
Honduras	■	■						■	■	■	■	■
Guatemala												
Costa Rica												
Panamá												
Australia												

Cuadro 1: Rambután, temporadas de principales productores mundiales.

Fuente: FHIA, 2005.

## ASIA Y OCEANIA

La mayor parte de la actividad económica de la fruta se realiza en este continente. El consumo del rambután, así como de otras frutas como el litchee, el durian y el mangostín, son parte de la dieta y de las costumbres de la población asiática. Tres naciones lideran la comercialización de la fruta, tanto a nivel regional como mundial. (Ver figura 3).

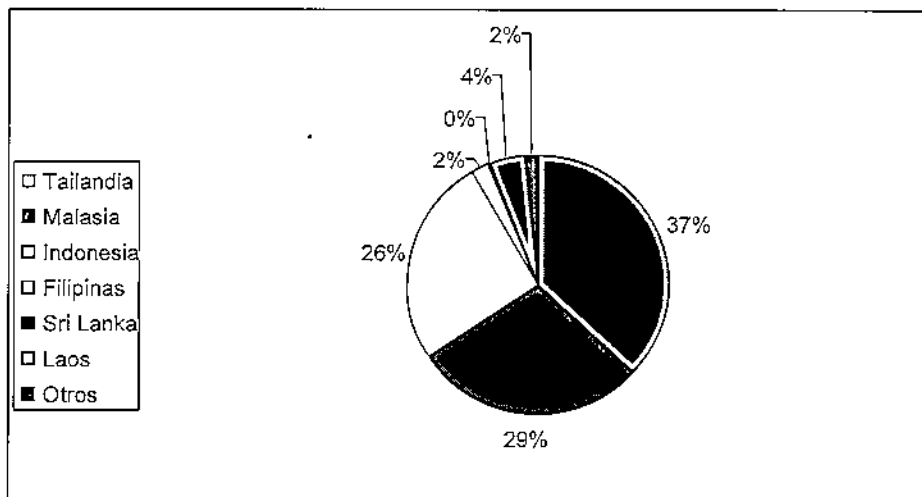


Figura 3: Porcentaje de exportaciones mundiales por país

Fuente: ASEAN<sup>4</sup>, 2005.

<sup>4</sup> Association of Southeast Asian Nations

## Tailandia

Las exportaciones de rambután de esta nación triplicaron su volumen y llegaron al doble de su valor comercial durante el periodo de 1989 a 1995. Tailandia es el mayor exportador de rambután del globo. El volumen neto exportado para 2004, llegó a las 6,630 toneladas métricas. La mayoría de la fruta fresca tailandesa (86%) se vende en mercados cercanos como los son: Malasia, Singapur, Laos, Hong Kong y Vietnam (ver Cuadro 2 y Figura 4).

Toneladas Métricas Importadas	
País	TM
Malasia	1653.29
Singapur	1539.27
Laos	798.14
Taiwán	1083.19
Hong Kong	627.11
Holanda	287.68
Canadá	83.52
Reino Unido	167.04
Francia	250.56
Otros	139.2

Cuadro 2: TM Importadas por País, 2004  
Fuente: ASEAN<sup>5</sup>, 2005.

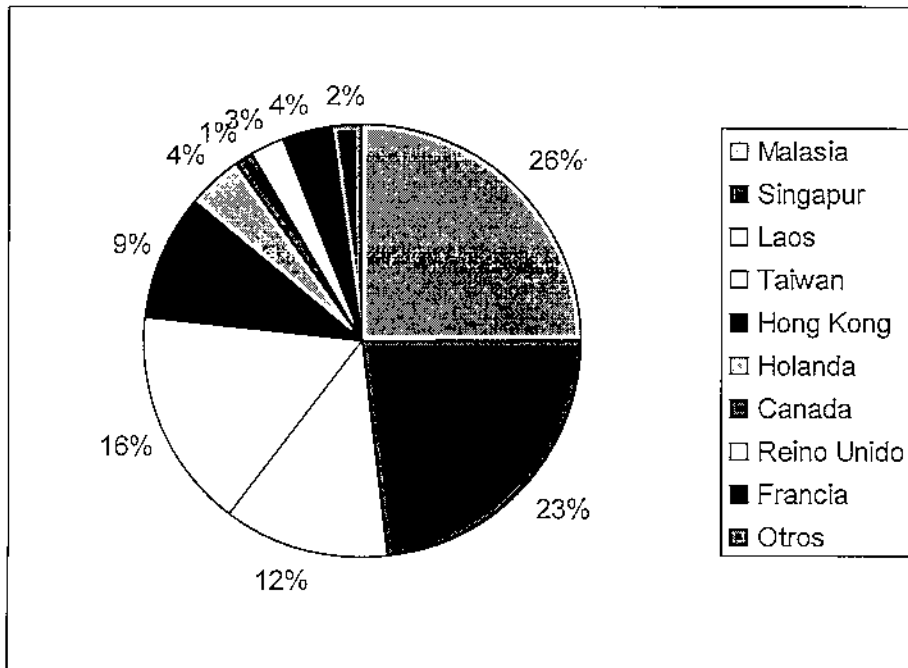


Figura 4: Destino Exportaciones Tailandesas  
Fuente: Ministerio de Agricultura, Tailandia, 2005.

<sup>5</sup> Association of Southeast Asian Nations

El rambután en Tailandia esta listo para cosecha desde Mayo hasta octubre, aunque para mercados significativos como el británico, este se encuentra disponible durante casi todo el año (Marzo-Noviembre).

Para 1997, la Oficina de Extensión Agrícola tailandesa (AEO), comenzó un programa de capacitación a los productores para cambiar sus plantaciones de cultivos anuales, a árboles frutales. Este programa incluía además la explotación de otras frutas como: Longan, Durian, Starfruit, y Litchi. Además de la fase productiva, el programa incluía desarrollo de empresas enlatadoras cerca de las tierras para disminuir los costos. Según Fruitnet, 2004 la región contaba en ese momento con 12 plantas en operación.

Para el 2000, el transporte aéreo incremento en un 50% debido a los *joint venture* entre la aerolínea holandesa KLM y varios productores grandes de Tailandia. Esto también facilitaría que el producto alcanzara además otros mercados potenciales como Alemania, Francia, Bélgica, Reino Unido y Escandinavia. (Eurofruit, 2000)

Para el año 2003, Tailandia logro producir 651,000 TM de rambután. Sin embargo en la actualidad la carencia de servicios de transporte, y los elevados costos de envíos aéreos desde Asia, están disminuyendo los volúmenes a Europa, y centrándolos en los mercados asiáticos. Si esta situación continúa, esto podría incrementar el precio, y con esto abrir una opción para el rambután de Honduras en los mercados europeos.

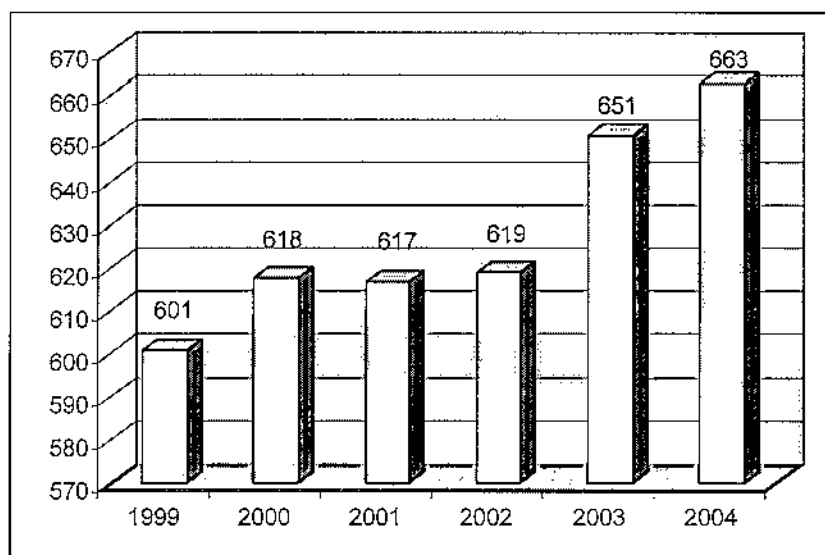


Figura 5: Volumen de Producción Anual Tailandesa en TM  
Fuente: Ministerio de Agricultura, Tailandia, 2005.

Pero, si la industria de rambután tailandesa, logra negociar costos de transporte más bajos, y mas espacio de carga, la fruta de Tailandia será exportada en incluso mayores volúmenes a la Unión Europea, y esto conllevara a la caída de precios (aproximadamente \$6.00 s \$6.50 por caja), con los cuales la fruta hondureña no podrá ser competitiva.

## Indonesia

El rambután es cultivado a lo largo y ancho de las islas indonesas, teniendo como centros de producción las de Sumatra y Yakarta. El cultivo de esta fruta en Indonesia tiene dos ciclos de producción, el que inaugura la temporada va desde diciembre a febrero, mientras que el segundo inicia en junio y culmina en agosto.

La exportación de la fruta indonesia se destina en gran parte al mercado holandés, principalmente debido a que por la condición de ex-colonia de esta nación, Indonesia mantiene excelentes relaciones comerciales con Holanda. Una segunda razón es por la creciente demanda de la fruta debido a la alta inmigración hacia los Países Bajos.

La fruta de este país también tiene una excelente demanda en el mercado japonés, el cual esta dispuesto a pagar el sobreprecio, que Indonesia fija. El tercer mercado en volumen exportado es el francés, que también por razones étnicas representa un destino importante para el rambután. El volumen de exportaciones para el 2005 mostró un crecimiento acelerado de un 19% comparado con el de 2004. Este crecimiento fue debido al incremento estimado en la demanda de Holanda.

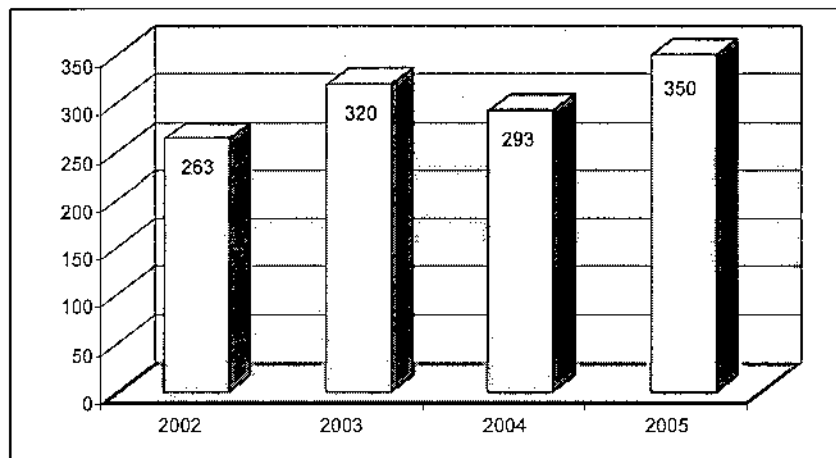


Figura 6: Volumen de Producción anual indonés en TM  
Fuente: INTRACEN, 2005

## Malasia

El rambután es originario de esta nación, específicamente del archipiélago de Malay. En Malasia la fruta es cosechada dos veces al año, la temporada principal es de julio a noviembre, y la secundaria es de marzo a julio. Para 1996 el área sembrada llegaba a 20,000 has.

Este mismo año la producción registro cifras de 136,255 TM. De acuerdo a datos de FAO, el volumen de exportación para el 2003 fue de 3700 toneladas (Departamento de Agricultura, Malasia, 2005).

## Australia

El rambután fue introducido a Australia a finales del siglo 19 proveniente de Indonesia y Malasia. Aunque este cultivo lleva muchos años en este país, todavía le hace falta mucho por desarrollar. Las plantaciones frutales se extienden en la costa norte de Queensland, Ingham, y las zonas cercanas al río Adelaida.

Para 1996, en Queensland 60 fincas produjeron alrededor de 200 toneladas, valoradas en \$2 millones. En Northern Territory , 40 productores cosecharon 75 toneladas. En Australia, el desarrollo de la fruticultura para estas regiones es lento debido a que los productores han tenido que reducir el tamaño de sus plantaciones por los programas ambientales y de preservación. (Y. Diczballis, 1998)

El mercado nacional para rambután en Australia esta concentrado en Melbourne, Brisbane, Sydney y Adelaida. Los precios domésticos en este país son más altos que los precios de exportación. Para 2003 el precio al consumidor final era de \$32 la bandeja de 2.5kg.

El rambután se exporta de Australia desde 1987, el destino de estos envíos es casi en su totalidad a mercados con volúmenes pequeños de compra, pero con alto poder adquisitivo, por lo que pagan un sobreprecio de aproximadamente un 15% que la fruta ofrecida por las naciones del sureste asiático.

Principalmente estos mercados son países árabes (Arabia Saudita, Bahrein, Brunei, Kuwait y Líbano), naciones insulares del pacifico (Papua Nueva Guinea y Fiji) y los países con el costo de vida mas caro de Asia (Japón, Hong Kong, Singapur y Taiwán). Además exporta rambután al Reino Unido y Francia. Según T.K. Lim 2001, Australia desde el 2001 ha centrado sus exportaciones a Japón, nación la cual paga un excelente precio por la fruta australiana.

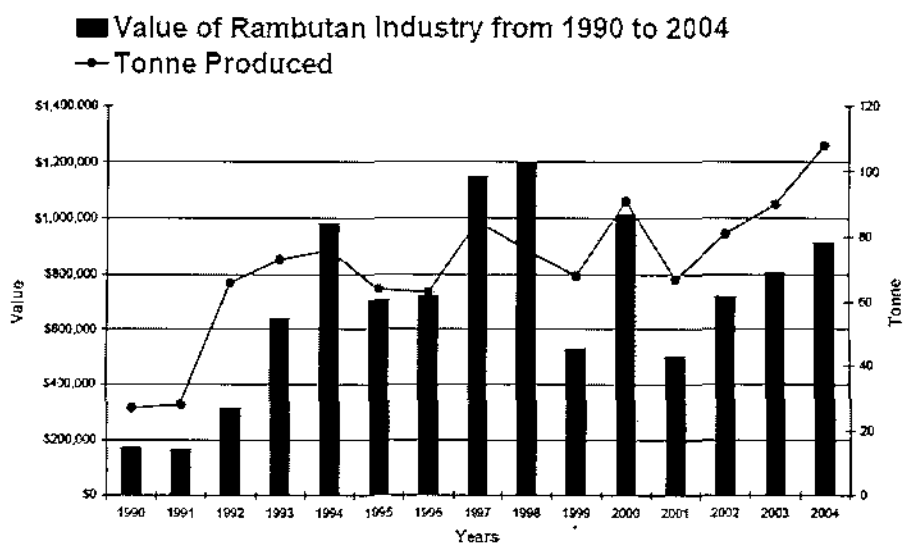


Figura 7: Valor y volumen de la producción de rambután australiana  
Fuente: AUSTRADE, 2005. Adaptado por el autor.

## CENTROAMERICA

### Costa Rica

En Costa Rica el rambután es comúnmente llamado: “mamón chino”. Es un cultivo que tiene ya varios años de existir, sin embargo nunca se ha visto como un producto para la exportación. Existen alrededor de 700 hectáreas sembradas de la fruta. Gran parte de estas plantaciones están en la Región Brunca, al sur del país. Se estima que existen alrededor de 370 productores a nivel nacional.

La temporada de cosecha es más corta que en Honduras, sin embargo esta inicia en julio y culmina en octubre, lo que representa la opción de ofrecer el producto más temprano que Honduras. La producción de Costa Rica para 2003 fue de 5.5 millones de kilogramos (5,500 toneladas). Según el MAG, 2005, el 85% de la producción se destina al mercado local.

La mayoría de estas ventas se realizan por vendedores informales, en las ciudades, provincias y carreteras.

Ante la apertura del mercado estadounidense a la importación de ésta fruta tropical, el gobierno costarricense por medio del Ministerio de Agricultura y Ganadería, decidió comenzar un programa de fomento a los productores, para la incursión en el cultivo de esta fruta.

Este plan también tenía como objetivo dar capacitación a los productores de rambután ya existentes para que hicieran pruebas con variedades mejoradas, y vieran los rendimientos de las mismas. Todo esto con la finalidad de comercializarla internacionalmente. Para el 2004 Costa Rica exportó 14,000 libras a EE.UU., obteniendo buenos resultados. Para el 2005 no se tienen cifras reales de los volúmenes e ingresos que se obtuvieron. (MAG, 2005)

Para los productores hondureños, la participación de Costa Rica en el mercado estadounidense es una amenaza ya que por tener una situación similar con respecto a admisibilidad, clima y precios. Los productores de este país son un claro competidor.

### Guatemala

El cultivo de rambután fue introducido a Guatemala desde Honduras. Aunque existe en el país ya varios años, las plantaciones comerciales se iniciaron en la década de los 90. Actualmente, hay 25 productores a nivel nacional. Existen alrededor de 200 hectáreas cultivadas, que están contempladas en las zonas de San Marcos, Chimaltenango, Izabal, y Peten. El precio en el mercado interno ha caído estrepitosamente debido a la oferta de producto por parte de México, Costa Rica y Honduras.

Del total de productores guatemaltecos, existe solamente uno que ha logrado enfocarse a la exportación. El rambután que se exporta de Guatemala se vende a un broker en las ciudades de Miami y Nueva York, y al igual que Honduras y Costa Rica, el transporte es vía aérea. Para el periodo 2005, Guatemala exportó 5,000 libras a EE.UU.

En Guatemala el fomento del cultivo de rambután, ha sido tanto por el gobierno, así como instituciones que apoyan las exportaciones. Se han impartido diversos seminarios y cursos acerca de la rentabilidad de estas explotaciones, así como de la importancia de producir con variedades mejoradas. Para el año 2007, Guatemala realizara el primer congreso centroamericano de productores de rambután.

Para este año, el gobierno guatemalteco ha comenzado a subsidiar a los productores. El Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación (MAGA), ha invertido más de Q3 millones en subsidios otorgados a campesinos que han adoptado el cultivo, así como capacitación y supervisión. Además de ofrecer arbolitos injertados a precio por debajo de los de mercado. (Tomado de elPeriodico, de Guatemala, 11 de junio, 2006)

Desde 2002, varios productores tuvieron la visión de cultivar rambután para la exportación. Para ese año se sembraron alrededor de 300 hectáreas en todo el país. Es por eso que se estima que para el año 2008, la producción de Guatemala va tener un fuerte incremento, y con esto una influencia notable en el mercado centroamericano, al igual que para el panorama de la exportación hacia Estados Unidos. Además de ser hasta la fecha el único en enviar producto al puerto de Boston, MA (Ramírez, 2006)<sup>6</sup>.

#### 4.1.2 ESTUDIO DEL MERCADO NACIONAL

Según la oficina de información de la Secretaria de Agricultura y Ganadería de Honduras existe demanda de rambután en todos los departamentos del país, con excepción del departamento de Gracias a Dios. Esto es gracias a un sistema de distribución creado por los intermediarios y mayoristas regionales.

El área total sembrada de rambután es de 550 hectáreas. La producción esta concentrada en tres departamentos: Atlántida, Yoro y Cortes (ver ANEXO). El primero contiene alrededor de 425 hectáreas sembradas, lo que representa un 77% del total nacional. (Ver cuadro 3)

Dept.	Area Total Ha.	Frutos producidos	Total Libras
Atlántida	423.5	302499697.5	4125183.38
Cortes	94.25	67321361.25	918060.29
Yoro	32.25	23035691.25	314137.34
Total	550	392856750	5357381.02

Cuadro 3: Plantaciones y producción de Rambután por departamento  
Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006.

Existen 5 zonas donde se realiza la mayor parte de la actividad productiva: La Masica, Lancetilla, San Alejo, El Progreso, y el Lago de Yojoa. Existen también áreas con condiciones edáficas y climáticas apropiadas para la producción de rambután: el Bajo Aguan, La Mosquitia, y los bosques húmedos de Olancho. Sin embargo por razones de acceso a los mercados principales y a los canales de distribución, estas no son todavía explotadas.

<sup>6</sup> Comunicación personal

#### 4.1.2.1 Temporada de producción

La temporada de cosecha inicia en agosto y termina en febrero. Cada árbol injertado de las variedades más utilizadas mayor a 5 años; que es la edad en que ya se comienza a cosechar frutos del mismo, produce entre 4,000 a 5,000 frutos anuales. Para los árboles sembrados por semilla (no injertados) la producción inicia la segunda quincena de septiembre y esta culmina a finales de diciembre. La razón de esto es por el mejoramiento genético que representa el injerto.

Variedades	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero
See Matjan							
Seeleng Keng							
JD62							
Por Semilla							

Cuadro 4: Temporada de producción según variedad

Fuente: AHP-Rambután. Elaborado por el autor, Zamorano, Honduras 2006

#### 4.1.2.2 Distribución nacional y regional de rambután

El porcentaje de aprovechamiento del rambután en promedio para la exportación es de un 75%, sin embargo no toda la fruta va destinada al mercado de EE.UU., ya que del total exportado un 80 % va con destino a los mercados de la región. El 25% restante de la producción nacional, hasta hace 2 años era vendido en su totalidad a granel, a intermediarios.

Estos intermediarios a quienes popularmente se les conoce como “coyotes”, adquieren la fruta en las fincas por canastas que contienen alrededor de 500 frutas cada una, por negociaciones ya establecidas antes de la cosecha de ese día. Los encargos diarios oscilan en un rango de 25 mil a 30 mil frutos por día. Este volumen se determino ya que la cantidad es suficientemente pequeña como para venderse en dos días, a la vez cubre los costos.

Estos intermediarios locales tienen 3 destinos para el producto comprado. El primero es la venta a comerciantes informales de carretera, estos vendedores adquieren la fruta a un precio por encima del precio de finca. Los vendedores se localizan en el recorrido de las carreteras más transitadas del departamento de Cortes, y todo el Litoral Atlántico.

Como segundo destino esta la comercialización de la fruta a diferentes plazas de venta en las Ciudades Principales. La tendencia es la venta a tres mercados: El Progreso, Tegucigalpa y San Pedro Sula. En El Progreso la fruta se vende en los mercados populares por un mil unidades de fruta. En Tegucigalpa esta se vende en canastas a los mercados populares: Zonal Belén, San Isidro y Mayoreo. A la vez el rambután también se vende ya lavado y empacado a supermercados como La Colonia y Más por Menos en bandejas pequeñas individuales llamadas Clam Shell (ver Anexo), cada bandeja contiene un aproximado de 50 frutas.

En San Pedro Sula la fruta se vende en supermercados como Los Andes, Colonial y Júnior, para los dos primeros el producto se vende únicamente lavado y en bandejas Clam Shell. Para los mercados populares como El Dandy, Guamilito y Medina, el rambután se vende por canastas grandes. Agregado a esto la fruta también se vende a comerciantes informales que venden la fruta en semáforos y otros puntos de alto tráfico de autos y personas.

Como tercer destino y en relación a lo mencionado de las exportaciones hechas regionalmente. Los intermediarios venden la fruta a compradores en El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Estos compradores pueden ser mercados populares y supermercados, como lo son en San Salvador, La Unión y San Miguel en El Salvador, y Estela, y Managua en Nicaragua.

Existe también la comercialización a segundos intermediarios que compran la fruta en la fronteras, tal es el caso para los compradores de Guatemala por medio de El Poy (Ocotepeque) y Aguascalientes.

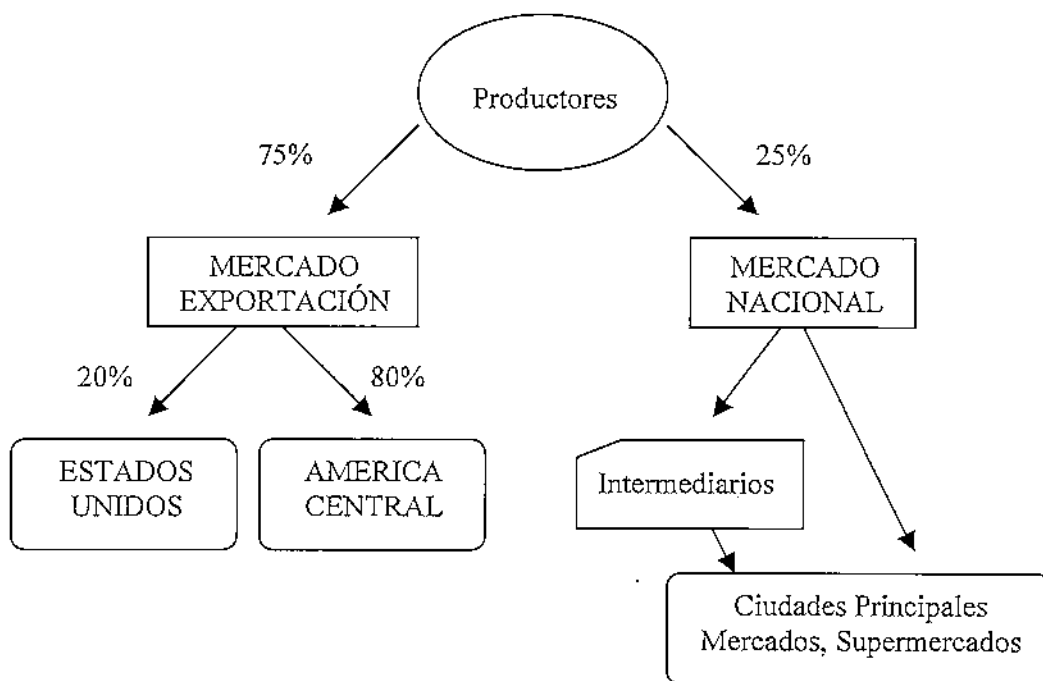


Figura 8: Distribución de la producción nacional de rambután  
Elaborada por el autor. Zamorano, Honduras, 2006.

### 4.1.2.3 Integración del Sector de Productores

Según la Asociación Hondureña de Productores de Rambután (AHP-Rambután) 2006, ahora cada vez mas los productores están adquiriendo e implementando canales de distribución para sus cosechas. Entre los métodos de empaque y transporte que los productores han adquirido, esta el proceso de selección, lavado y empaque en diferentes tipos y tamaños de bandejas.

Esta asociación tiene como meta lograr la integración de los pequeños y medianos productores de rambután en Honduras. La organización opera con alrededor de 60 productores, la mayoría de estos tienen sus fincas localizadas entre El Progreso y La Ceiba. Desde que la asociación se constituyo, se ha estimado que la productividad de los elementos que la forman ha incrementado en un 30%, como tambien un incremento en la calidad de la fruta producida.

Esta integración tiene varios objetivo, primero, se pretende lograr el intercambio de información de aspectos técnicos y de mercado por parte de los elementos que la forman. Segundo, se plantea operar como cooperativa, esto representa facilidades y apertura a financiamiento bancario, a la vez, ya que son varios los productores que la forman, la compra de insumos, y materiales ahora se puede negociar con base en el volumen de la compra, lo que significa un ahorro en costos fijos y variables.

Un hecho importante para la integración de los elementos del sector es la construcción de la planta empacadora de AHP-Rambután certificada por USDA. Esta planta se asume estará en operaciones para el periodo productivo 2007-2008. Proporcionando otra alternativa a los productores para exportar fruta a EE.UU.

La planta fue donada por la Unión Europea, y contara con instalaciones y equipo para realizar todo el proceso requerido para exportar. Esta estructura cuenta con salas de lavado, selección, y empaque (ver Anexo). Simultáneamente la planta cuenta un cuarto frío para almacenar la fruta lista para transportarse a los puntos de carga.

### 4.1.2.4 Precio de compra de rambután en el mercado nacional

Para el siguiente se trabajo con Lempiras debido que el valor del producto unitario es demasiado bajo para detallarlo en dólares americanos. Los precios determinados en este estudio han sido determinados por medio de contactos directos e indirectos con productores, intermediarios, vendedores de fruta en los mercados populares, supermercados, FHIA, y por opinión de expertos en el área de producción y comercialización de rambután.

Según productores de la región de San Alejo y La Masica, el precio al cual ellos venden la fruta a los intermediarios depende de la temporada de la cosecha. Como se menciono anteriormente la temporada de producción inicia en agosto, periodo en el cual los vendedores llegan a vender el rambután a L.0.40 por unidad, pero para fines prácticos se utiliza la medida de mil como estándar de venta, 2 canastas son aproximadamente 1000 unidades. Cada mil se vende a los mayoristas a un precio de L.400.

Existen productores que por su buen manejo del cultivo y condiciones óptimas de suelo, agregado a esto la producción de variedades mejoradas, comenzaron sus cosechas la segunda quincena de julio para este año 2006, estos productores lograron vender el rambután a L.0.50.

En los meses de Septiembre a Noviembre las fincas aumentan su producción, esto incrementa la oferta, y el precio disminuye hasta llegar a L.0.20 por unidad. La oferta merma para enero, esto hace que los precios aumenten nuevamente oscilando entre los L.0.40 por unidad de fruta.

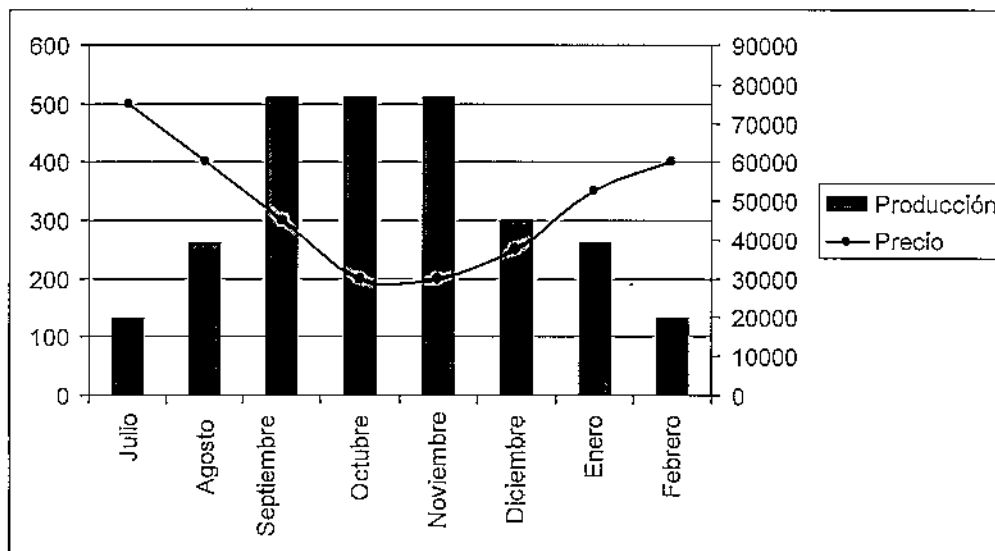


Figura 9: Variación en el precio a intermediarios según la producción.  
Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006.

#### 4.1.2.5 Precio de venta a detallistas en el mercado nacional

Para el presente estudio se han realizado investigaciones en las diferentes plazas y las diferentes maneras en que se comercializa el rambután en Honduras. Los precios al consumidor final en El Progreso se investigaron en los mercados populares y las ventas informales “de paila” en el parque central. Aquí el precio se fija por unidad, y este es de L.0.50.

Para San Pedro Sula el rambután se vende en bolsas plásticas por comerciantes en la calle, cada bolsa contiene un estimado de 20 a 25 frutos, ya que no son seleccionados por tamaño. El precio para estas bolsas oscila entre L.15.00 a 20.00. En esta ciudad la fruta es comercializada por los supermercados en bandejas Clam Shell como se menciono anteriormente, cada una de estas tiene un precio al consumidor final de L.45.00.

Para Tegucigalpa la fruta se clasifica según el tamaño, a la vez el precio se fija según lo mismo. Para los precios de mercados populares y de ventas de calle, el rambután grande, que tiene un peso alrededor de 40g., se vende a L.2.50 las tres unidades.

El rambután a la vez se vende por unidades, cada fruta tiene un precio de L.0.50 En la capital también se vende ya sea por unidad o en bolsas plásticas de 20 frutos contados, cada una de estas bolsas se vende alrededor de L.15.00.

El precio al que el producto se vende en los supermercados de clase media-alta, depende ya que en estas plazas se comercializa en bandejas cubiertas de plástico de 16 frutas y en Clam Shell, el precio de las primeras es de L.25.00, mientras que para las segundas el precio es de L.50.00.

Cabe mencionar que esta incursión de vender fruta lavada y en un empaque atractivo, fue hecha con base en el segmento de mercado que gusta de un producto limpio y, en un empaque duradero y seguro. Razón para la cual pagan un precio mayor, pero con un nivel de satisfacción mas elevado.

#### **4.1.3 MERCADO META DE EXPORTACION (ESTADOS UNIDOS)**

El mercado meta del producto será el estadounidense, como se explico antes (ver introducción). EE.UU. es el mercado meta por excelencia de los productos de Honduras y la mayoría de países de América Latina. Los consumidores actuales y potenciales de este mercado tienen el poder adquisitivo necesario para poder comprar el producto a un precio mayor; tomando en cuenta el costo, que en cualquier otro mercado. Más adelante se detallara otras razones por las cuales se eligió este mercado.

Como se menciona anteriormente en el pasado Honduras no podía exportar rambután a dicho mercado por razones fitosanitarias, específicamente por ser un supuesto hospedero de la mosca de la fruta. Sin embargo fue hasta junio de 2003 en que se aprobó la admisibilidad de rambután en el mercado de Estados Unidos, gracias a un esfuerzo de la SAG, FHIA y el APHIS, que lograron comprobar que no era hospedero de la mosca del mediterráneo y de ningún tipo de mosca de la fruta.

Esta regulación tuvo también aplicación para México, Belice, Guatemala El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Cabe mencionar que en Europa es admisible siempre que cumpla las regulaciones del MRL (Niveles Mínimos de Riesgo) y que no contenga mosca de la fruta.

##### **4.1.3.1 Análisis de la competencia y el comportamiento del mercado**

Los principales exportadores de rambután fresco a este mercado son Honduras, Costa Rica, Guatemala y República Dominicana. Las exportaciones de los países asiáticos como Tailandia son las de mayor volumen, pero estas no se estudiaran en el presente estudio ya que el producto que estas naciones envían es procesado y enlatado.

La producción de Hawaii representa el 75% del total de rambután consumido en Estados Unidos continental, pero esto no se toma en cuenta como exportación, ya que aunque Hawaii este a 2,560 millas (4,096 kilómetros) de los puertos californianos, este es uno de los estados de la nación.

El resto de la fruta producida a nivel nacional representa el 10% del rambután que se vende, estas producciones provienen de estados como Florida, Puerto Rico, Guam y las Islas Vírgenes, estos últimos territorios desincorporados pero que a la vez son parte de EE.UU.

Las exportaciones de los países antes mencionados representan aproximadamente un 15% del consumo nacional (Ver figura 10). Honduras para el periodo 2005-2006 exporto un total de 100,000 libras de rambután hacia este país. Por información proveniente de AMS<sup>7</sup>, se estima que estas representan alrededor de 10% del consumo estadounidense. El resto de exportaciones de rambután fresco hechas por otras naciones, representan un volumen notablemente menor, que el total comercializado por Honduras (Ver cuadro 5).

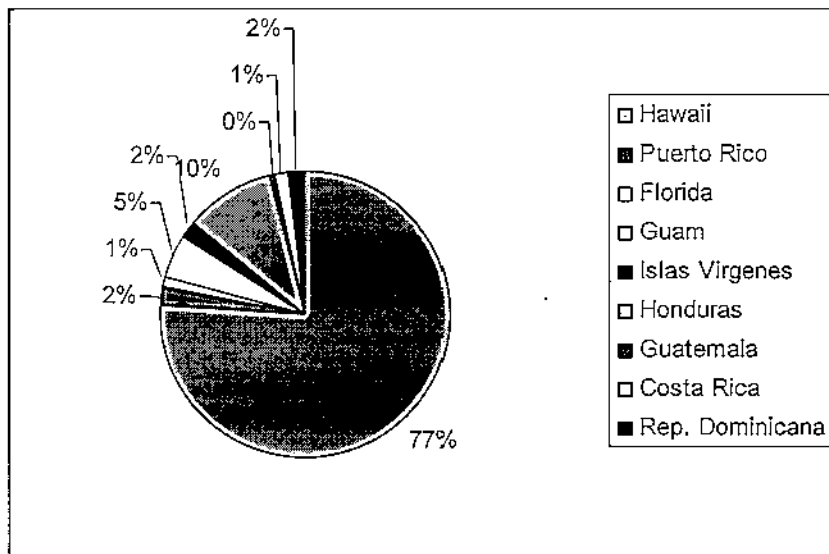


Figura 10: Origen de Rambután consumido en Estados Unidos  
Fuente: AMS, 2006. Adaptado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006.

País	Lbs. Exportadas
Costa Rica	24,000
Honduras	100,000
Guatemala	15,000
Rep. Dominicana	24,000
México	12,000

Cuadro 5: Volumen de exportación de rambután, Periodo 2005-2006  
Fuente: SIMPAH<sup>8</sup>, 2006. Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006

<sup>7</sup> Agricultural Marketing Service

<sup>8</sup> Sistema de Información de Mercado de Productos Agrícolas

La demanda de rambután ha crecido en los últimos años. El ministerio de agricultura de ese país, reporto una demanda de 450 TM (990,00 lbs.) para 2005, lo que refleja un crecimiento cuando se compara con las 320 TM que fueron importadas en 2003. Más del 45% de la fruta que se consume se destina a la costa oeste, teniendo como centros principales las ciudades de Los Ángeles, San Francisco, y otras de California. A la vez alrededor de un 30% del consumo nacional es en el norte de la costa este, como en Nueva York, Philadelphia y áreas aledañas de estas.

Las importaciones dirigidas a la costa oeste representan menos del 5% del total importado. Cerca del 90% del volumen importado es vendido a las cadenas de distribución, mientras que el resto se comercializa a través de los mercados mayoristas.

El rambután, al igual que otros productos denominados frutas exóticas como: el Litchee, Durian, Mangostin y Longan, forman parte de las costumbres y dieta de las personas originarias del continente asiático. En Estados Unidos residen aproximadamente 12.5 millones de asiáticos, lo que representa un 4.2% de la población nacional.

De acuerdo al Censo Nacional realizado en Marzo del 2004, la mitad de los inmigrantes son de origen chino o japonés, el resto de la población asiática residente en EE.UU. es de origen o descendencia de países con alto consumo de rambután como Filipinas (2.4 millones), Tailandia (250 mil), Laos (198 mil), Malasia (120 mil) e Indonesia (95 mil), entre otros.

Esta etnia esta concentrada en puntos específicos de la nación norteamericana, un 44% reside en la costa sur oeste, 17.8% en Nueva York, 14.3% en Philadelphia, 6.8% en Las Vegas y alrededor de 9% vive esparcidos en Texas y Florida. Lo que se pretende es relacionar estos datos de distribución geográfica con el destino de las importaciones y las plazas en las que se comercializa la fruta en EE.UU. Reflejando así que el rambután es un producto enfocado a un mercado nostálgico, en este caso el asiático.

De la población total de personas de origen asiático residentes en este país, más del 46% reciben ingresos de más de \$75,000 anuales. Lo que demuestra que una porción contable de la población asiática, tiene un ingreso por encima del promedio de la población global estadounidense.

El análisis de las tendencias de consumo de frutas asiáticas de fácil pelado y alto valor nutricional en los principales mercados de Estados Unidos y su creciente penetración en los mercados del oeste y este del país, indican que este mercado continuara creciendo. Según la revista "The Packer" en 2005 la demanda de este tipo de frutas especialmente el rambután y el durian, se ha triplicado, y en la actualidad son de las frutas de mayor aceptación, aunque los volúmenes son muy reducidos cuando se compara con otras frutas como Mango o Kiwi.

En el corto plazo, la producción nacional de fruta con calidad de exportación, no es suficiente para atender esta creciente demanda, lo que crea oportunidades de mercado para otras naciones. En resumen la producción nacional de Estados Unidos no puede abastecer la demanda, y mas aun sabiendo que la producción es estacional.

El mayor exportador de rambután es Honduras y este país produce en la misma época que Hawai. La costa oeste es la zona de mayor consumo y demanda de la fruta. Nueva York y Philadelphia son los mercados donde la fruta se vende a un mayor precio.

El consumidor asiático gusta de un producto fácil de pelar, que la pulpa se desprege de la semilla completamente, y que tenga un sabor óptimo y dulce, estas son razones por las cuales se infiere que el consumidor final paga el precio establecido por un producto de alta calidad que satisface sus necesidades.

#### 4.1.3.2 Ventana de exportación

Como se ha detallado antes los principales países que exportan rambután fresco a EE.UU., así como los estados que suplen al país producen en la misma época que Honduras, sin embargo nunca se ha llegado a una sobre oferta en el mercado.

Incluso cuando se toma en cuenta a las naciones asiáticas que por razones fitosanitarias pueden exportar la fruta únicamente enlatada, la oferta todavía no se da abasto para atender a la creciente demanda. Los países asiáticos suplidores al mercado estadounidense culminan sus temporadas de producción entre los meses de septiembre a octubre. Estos países disminuyen sus volúmenes de exportación del producto procesado en un 40%, lo que representa una mayor porción de mercado para ubicar el rambután hondureño (Cole, 2006)<sup>9</sup>.

Como se ilustro anteriormente Honduras al igual que el resto de naciones centroamericanas, tienen sus picos de producción en los meses de agosto a noviembre, con la ventaja de que en Honduras por razones de producir con variedades que se aclimatan mejor a las condiciones del país, este tiene capacidad de alta producción que dura hasta los últimos días de febrero.

Si se toma en cuenta lo mencionado anteriormente en relación al decremento de la oferta de rambután enlatado, lo que representa una clara para el rambutan fresco de Honduras y los demás países del istmo. Estos pueden exportar solamente de agosto a noviembre, pero cabe recalcar que de diciembre a febrero nadie exporta rambután. Esto nos demuestra claramente que la ventana de mercado para este producto existe.

#### 4.1.3.3 Precios de exportación de rambutan en el mercado de EE.UU.

Los precios de exportación se han determinado por medio de datos obtenidos del AMS de Estados Unidos y de información proporcionada por la Empacadora PROCAMPO en La Masica, Atlántida.

Para el año 2006 los precios de la caja de 5 libras no han mostrado mucha variación en lo que va de la temporada, sin embargo estos precios sí varían mucho de acuerdo a su destino. El precio CIF<sup>10</sup> por caja en Miami es de 19\$, en Philadelphia este precio oscila entre \$20 y \$22. Mientras que el precio en la costa oeste, específicamente en Los Ángeles es el más alto llegando a \$24 por caja de 5 libras de rambutan.

<sup>9</sup> Comunicación personal

<sup>10</sup> Cost Insurance Freight

#### 4.1.3.4 Precio del rambutan en el mercado estadounidense

El historial de precios de rambutan desde 2004 ha variado ya que en ese año los precios oscilaban entre \$15 y \$25. Mientras que para los años 2005 y 2006 el producto ha mostrado un incremento en su precio al consumidor, llegando a valores de hasta \$45 por caja de 5 libras. Las fluctuaciones del precio al consumidor final, son una reflejo de la alta estacionalidad que tiene el producto (ver figura 11 y 12).

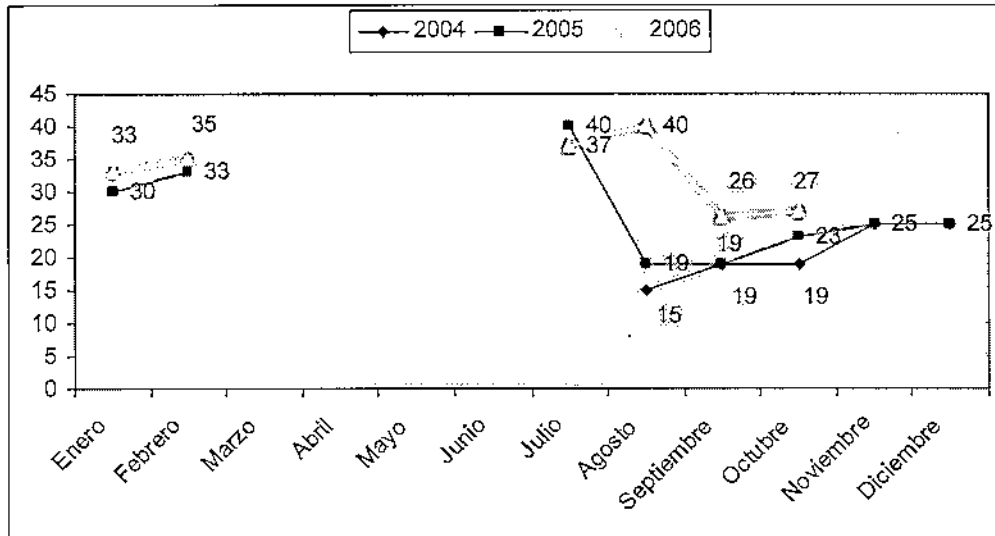


Figura 11: Precio mínimo por caja de 5 Lbs. en el mercado estadounidense  
Fuente: AMS, 2006. Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006

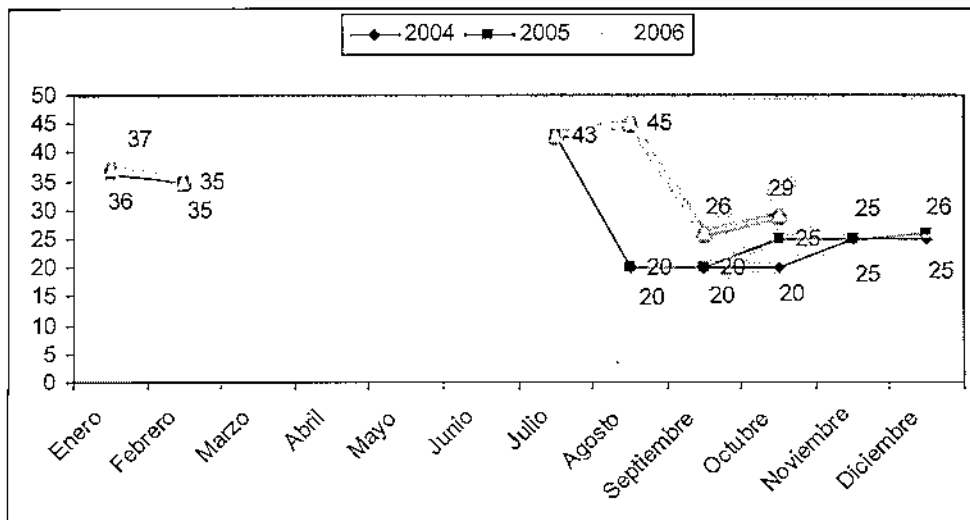


Figura 12: Precio máximo por caja de 5 lbs. en el mercado estadounidense  
Fuente: AMS, 2006. Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006

Como se ve reflejado en las graficas, la caja de 5 libras de rambutan llegan a un mayor precio en los meses de julio y agosto, este se refleja por la merma de la oferta de producto. Los datos de marzo a junio no se detallan en la grafica, ya que el producto hondureño no se comercializa durante estos meses.

En el año 2006 la presentación del producto no solo se exporta en cajas de 5 libras como se menciono anteriormente, esto ya que productores de Hawai comenzaron a comercializar el rambután en cajas de 10 y 7 libras a principios de este año. No se tiene información acerca de la aceptación que han tenido estas presentaciones. Uno de los exportadores hondureños aparte de comercializar la fruta en la presentación normalmente utilizada, esta exportando el rambutan en empaque de atmósfera controlada (ver Anexo), con un peso neto de 5 libras igualmente, sin embargo este tipo de presentación se esta haciendo solo como prueba.

	Libra	Caja 5 lbs	Envio
Precio	\$3.00	\$15.00	\$9,000.00
Broker 10%	\$0.30	\$1.50	\$900.00
Gastos	\$0.36	\$1.80	\$1,080.00
CIF	\$2.34	\$11.70	\$7,020.00
Flete	\$0.86	\$4.30	\$2,580.00
FOB	\$1.48	\$7.40	\$4,440.00
Export	\$0.12	\$0.59	\$635.00
Ex Works fruta	\$1.27	\$6.34	\$3,805.00
Proceso	\$0.41	\$2.03	\$1,218.00
Disponibles	\$0.862	\$4.31	\$2,587.00

Cuadro 6: Costo de exportación a EE.UU. al menor precio por caja.  
Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006.

	Libra	Caja 5 lbs	Envio
Precio	\$4.30	\$21.50	\$12,900.00
Broker 10%	\$0.43	\$2.15	\$1,290.00
Gastos	\$0.52	\$2.58	\$1,548.00
CIF	\$3.35	\$16.77	\$10,062.00
Flete	\$0.86	\$4.30	\$2,580.00
FOB	\$2.49	\$12.47	\$7,482.00
Export	\$0.12	\$0.59	\$354.00
Ex Works fruta	\$2.38	\$11.88	\$7,128.00
Proceso	\$0.41	\$2.03	\$1,218.00
Disponibles	\$1.970	\$9.85	\$5,910.00

Cuadro 7: Costo de exportación a EE.UU. al mayor precio por caja.  
Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006.

#### **4.1.4 LOGISTICA DE EXPORTACIÓN**

En este plan se detallara todo lo referente al proceso de exportación de rambután hacia Estados Unidos. Tomando como punto de inicio desde que el producto parte desde el aeropuerto de San Pedro Sula; que es la vía por la que se han realizado todos los envíos de rambután, la llegada del producto a los diferentes aeropuertos estadounidenses, y el transporte del rambután hacia su destino final. Los costos incurridos en todo el proceso serán descritos y analizados en el análisis de costos.

##### **4.1.4.1 Descripción del envió del producto**

Como se menciona anteriormente el rambutan por su naturaleza es un producto que tiene una alta perecibilidad. Esta fruta mantiene sus características a temperatura ambiente por un periodo no mayor a 7 días, y en un ambiente refrigerado a 12°C esta fruta puede permanecer con condiciones óptimas hasta 11 días. Es por esto que el producto se trata de enviar hacia su destino en el menor tiempo posible, y con los menos cambios de temperatura posibles durante su carga, recibo y almacenaje. Añadido a esto los volúmenes que se exportan no son lo suficientemente grandes como para que el producto tome el total de espacio de un container. Es por eso que el rambutan se exporta generalmente vía aérea en vuelos comerciales.

El rambutan se transporta hasta el aeropuerto desde la empacadora en camiones refrigerados a 12°C en lotes, generalmente estos son de 3,000 libras cada uno, y se envía solamente uno diario. Este se descarga del camión y es revisado por oficiales de aduana y de SENASA. Después de haber sido inspeccionado el producto es colocado en la cabina de carga de la aeronave. Durante el viaje, la fruta no lleva ningún tipo de refrigeración, pero el material termoplástico con la que es cubierto el lote ayuda a mantener la cadena de frío. Y es suficientemente eficiente para preservar las características del producto. Cabe mencionar que durante el transporte el producto lleva aparato (ver Anexo) que registra continuamente las fluctuaciones que la temperatura durante el envió del producto. Este dispositivo es universalmente conocido como Ryan.

##### **Arreglo de la carga**

Las cajas van estibadas en grupos de 20 cajas master sin ningún tipo de pallet o tarima, cada grupo tiene 4 niveles o pisos. Los niveles de cada estiba tienen 5 cajas master, cabe recalcar que cada caja master contiene 6 cajas de 5 libras. Con este tipo de arreglo se asume que el empaque tanto el primario como las cajas master mantendrán su forma y características, de esta manera protegiendo la apariencia y calidad del producto.

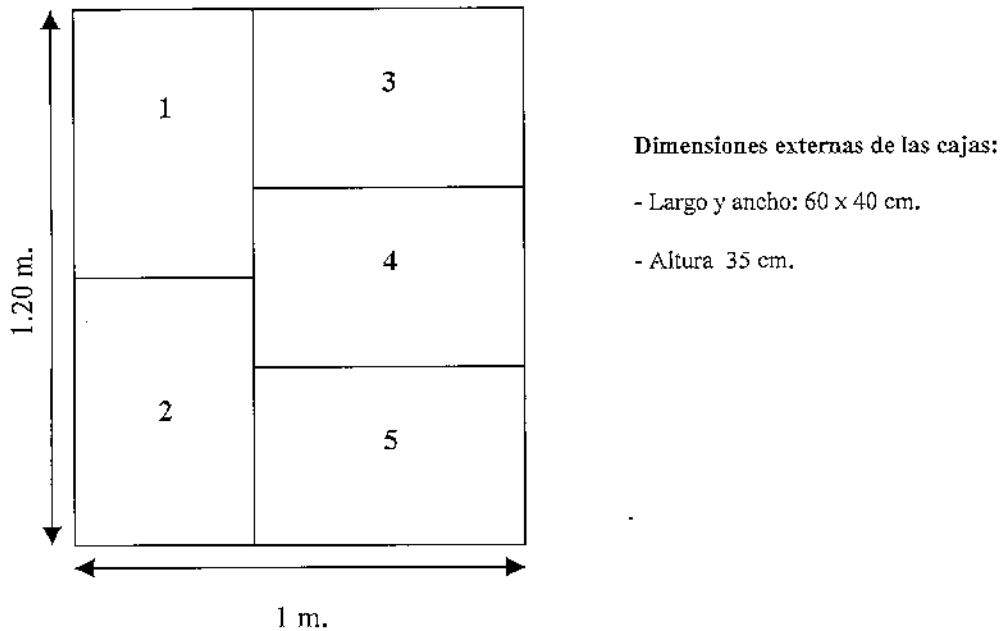


Figura 13: Diagrama de arreglo de cajas en cada grupo

Fuente: Empacadora PROCAMPO. Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006

#### 4.1.4.2 Flujo de la carga

Desde el momento en que el producto es cargado en la aeronave, esta listo para ser recibido e inspeccionado en el aeropuerto de destino. Cuando el producto se revisa e inspecciona por agentes de seguridad de APHIS<sup>11</sup>. Posteriormente se transportara hacia las bodegas de almacenaje del comprador mayorista.

El rambután de Honduras se envía a 4 ciudades de EE.UU. las cuales son: Miami, Nueva York, Philadelphia y Los Angeles. A esta ultima se destina alrededor del 40% del los envíos. Es por eso la razón por la que este caso se estudio el flujo de la carga con el cual opera la empacadora PROCAMPO con destino a Los Ángeles (Ver figura 14).

<sup>11</sup> Animal and Plant Health Inspection Service

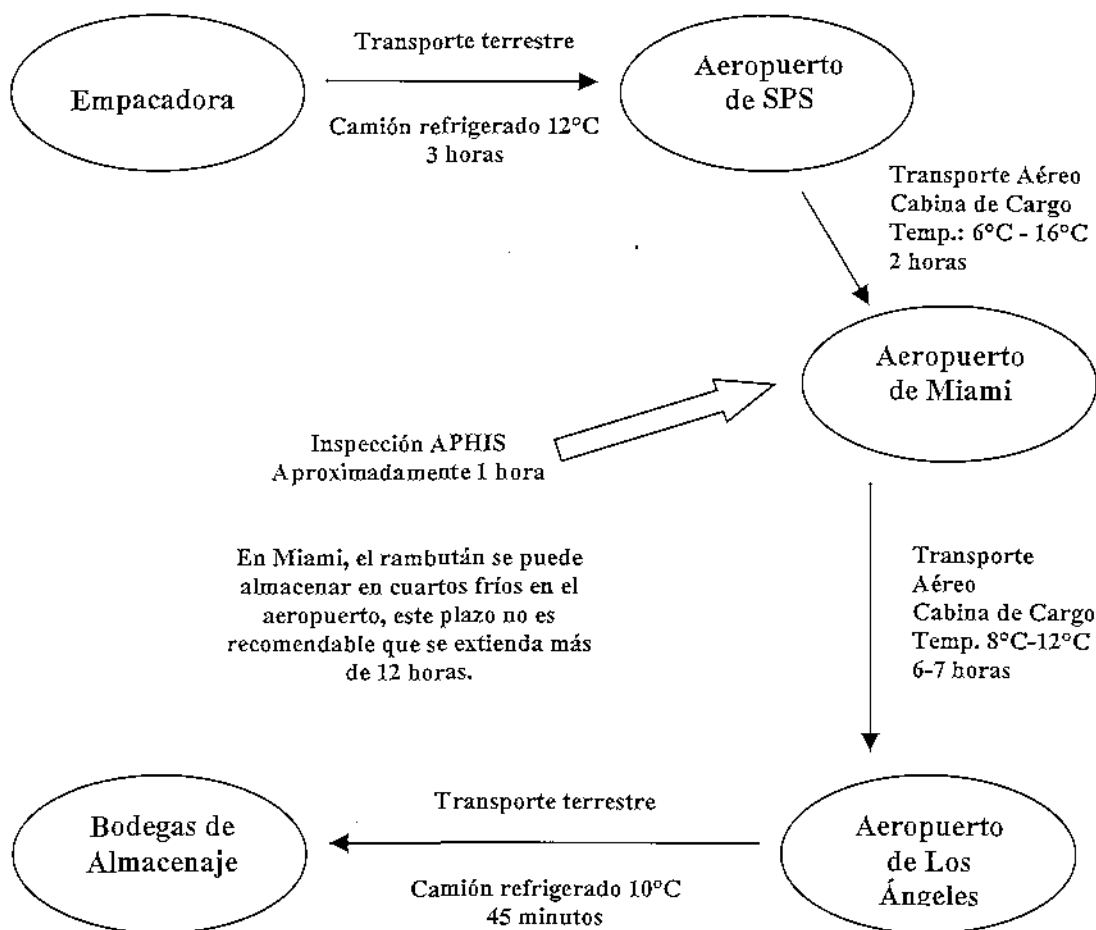


Figura 14: Flujo de procedimiento de envío de la exportación.

Fuente: Empacadora PROCAMPO. Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras, 2006

### Flete Marino

Aunque el estudio se enfoca en la exportación vía aérea a continuación se detallara la manera como esta actividad se realiza enviando el producto vía marina. Como se expreso anteriormente los envíos de rambután desde Honduras son volúmenes demasiado pequeños para llenar completamente un contenedor, entonces el producto se ha tenido que mandar junto con otro producto para poder aprovechar todo el espacio de dicho contenedor.

El problema de enviar el producto compartiendo el contenedor es que la mayoría de cultivos que se envían con el rambutan tienen características o procesos en su envío que influyen en la calidad u otros factores del rambutan que va junto con ellos. Esto se ya que en el pasado se exporto junto con piña, este producto necesita menos temperatura, además es fumigado en el contenedor cuando es inspeccionado a su arribo en EE.UU. El rambutan por su naturaleza no puede ser fumigado, ya que los químicos utilizados dañan su calidad y su apariencia.

Se debe hacer un registro por separado de cada una de las facilidades que posee la empresa. Una vez que se tiene una cuenta de FDA, este trámite se puede hacer gratuitamente vía Internet. Después de un plazo estipulado, agentes de SENASA, certificados por FDA inspeccionarán las instalaciones. Si la inspección aprueba los requerimientos, estos tienen la potestad de emitir las licencias de operación, y de validar los registros de las instalaciones.

### **Pasos para el Registro de la Instalación**

- Paso 1: Inicio del Registro de la Instalación con el número de cuenta de FDA.
- Paso 2: Tipo de Registro de la instalación.
- Paso 3: Ingreso de la Información de la Instalación con nombre y dirección.
- Paso 4: Ingreso de la dirección preferencial.
- Paso 5: Ingreso de la Información de la compañía madre-nombre y dirección.
- Paso 6: Ingreso del nombre de la persona de contacto en caso de emergencia.
- Paso 7: Ingreso de nombres alternos de la instalación.
- Paso 8: Ingreso del nombre del agente en Estados Unidos.
- Paso 9: Días de operación de la instalación.
- Paso 10: Tipo de actividad en la instalación.
- Paso 11: Tipo de bodega o cuarto frío.
- Paso 12a: Categoría de producto para consumo humano.
- Paso 12b: categoría de producto para consumo animal.
- Paso 13: Nombre de la persona encargada de las instalaciones.
- Paso 14: Certificado de Declaración de la Información
- Paso 15: Revisar la información ingresada.
- Paso 16: Registro exitoso, emisión de ID y Contraseña.

### **Notificación Previa**

Para cualquier exportación de producto a Estados Unidos se debe hacer una notificación previa del envío correspondiente. Esta debe ser enviada electrónicamente desde el sitio Web de FDA. Es importante recalcar que la notificación debe realizarse máximo con 5 días de antelación y como mínimo 4 horas antes del arribo por aire del producto al puerto de destino. En el caso del transporte marítimo este plazo tiene como mínimo 8 horas.

Este envío debe ser acompañado por la confirmación emitida por la FDA de la cuenta antes creada. La notificación previa puede ser realizada por cualquier persona (importador, exportador, navieras, etc.).

En la notificación se incluyen datos del producto como:

- |                             |  |
|-----------------------------|--|
| -Fecha y hora del envío     | -Información del exportador              |
| -Información del importador | -País de origen del producto             |
| -Partida arancelara         | -Cantidad y tipo de empaque del producto |
| -Registro de la instalación | -Información de la aerolínea             |

Una vez enviada la notificación a FDA, esta entidad proporcionara al exportador con el número de la aceptación. Al momento que el producto se prepara para ser enviado en la aeronave se llenara el *AirWay Bill*, este es una documento que va colocado en el producto, este contiene todo tipo de información de la carga.

Cuando el rambutan se manda, la aerolínea entrega una copia del documento al exportador. Con la copia del Airway bill y el numero de notificación, se debe mandar un fax, o un courier al broker. El broker con los datos de información ya en su poder debe contactar al inspector, para coordinar la inspección al arribo de la fruta.

Con esto se pretende reducir el tiempo de exposición del rambután al ambiente, al calor, humedad y de cualquier factor que pueda influir en la calidad de la fruta. Generalmente este tiempo dura 1 hora.

Una vez el envío de rambután ha sido inspeccionado y aprobado por los agentes de FDA, es recomendado ponerse en contacto con el broker. Y recibir sus comentarios acerca del estado y la calidad del rambutan a su arribo. Esta información puede ser usada como retroalimentación para los próximos envíos.

#### **4.3.3 Status de admisibilidad del rambutan de Honduras a Estados Unidos**

Desde el 2003 no existe ningún tipo de cuotas o tarifas aplicadas a la importación de rambután producido en Honduras. La restricción al acceso al mercado de Estados Unidos y Europa es fitosanitario y no arancelaria. Lo que significa que mientras el producto sea inspeccionado y aprobado, y cumpla con las regulaciones de APHIS, no existe ninguna barrera que regule los volúmenes de producto, o que imponga algún impuesto.

Como se menciono anteriormente cualquier producto importado que sea admisible en el mercado estadounidense debe contener un código de Partida Arancelaria. Este código es también llamado HTS (Harmonized Tariff Schedule) y es emitido por la USITC<sup>16</sup>. El rambutan no cuenta con su propia tarifa arancelaria. Esto es debido a que los volúmenes de importación son muy reducidos en comparación a otras frutas o commodities como el mango o el kiwi.

El código de la partida arancelaria del rambutan es 081190. Este sistema de dígitos es estándar para todas las entidades que están relacionadas al comercio internacional de productos, o a la seguridad del consumo en Estados Unidos.

Para revisar que productos son los que tienen admisibilidad en el mercado estadounidense, se recomienda revisar el “Manual de regulación de importación de frutas y verduras”. Este documento es emitido todos los años por APHIS.

---

<sup>16</sup> United States International Trade Commission

## 4.4 ANALISIS DE COMPETITIVIDAD

### 4.4.1 Análisis de la situación actual del sector productivo

Para realizar un diagnóstico de la situación actual del sector productor de rambutan en Honduras se realizó un Análisis FODA. Con la realización de esta técnica se pretende plasmar un punto de referencia para orientar las decisiones que en un futuro darán lugar al desarrollo de una Planeación.

#### Análisis FODA

Este análisis consta de 4 elementos que se miden para generar un resultado. Como su nombre lo indica, esta técnica mide las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

**Fortalezas:** son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Los recursos que se controlan, las capacidades y habilidades que se poseen, y las actividades que se desarrollan positivamente, etc.

**Oportunidades:** son aquellos factores que resultan positivos, favorables y explotables. Estos se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y deben permitir obtener ventajas competitivas.

**Debilidades:** son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Los recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, y actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

**Amenazas:** son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a afectar incluso contra la permanencia de la organización.

Para detallar la situación actual del sector y su posición frente a los competidores internacionales, se han identificado las siguientes como:

#### Fortalezas:

- Producción de frutas de variedades con excelentes rendimientos.
- Unicidad de producción para algunas épocas del año.
- Admisibilidad del rambutan hondureño en el mercado estadounidense.
- Programas de fomento y apoyo a la producción y exportación.
- Instalaciones aptas y certificadas para el desarrollo de la actividad de exportación.
- Programas de calidad e inocuidad alimentaria para asegurar la obtención de productos que satisfagan las necesidades del mercado.
- Envío del producto en vuelos comerciales.
- Competitividad en precio de la caja de 5 lbs.

### Oportunidades

- Condiciones climáticas y edáficas optimas para el desarrollo de la actividad productiva.
- Integración del sector productivo que brinda un mayor acceso a financiamiento, y una reducción de los costos de producción.
- Cercanía geográfica a EE.UU., actual mercado meta.
- Importación libre de impuestos y aranceles.
- Alto precio del producto en el mercado estadounidense en relación al precio del mercado nacional.
- Capacidad de exportar rambutan fresco en cualquier temporada del año.
- Crecimiento de la población asiática en Estados Unidos.
- Tendencia de los consumidores hacia productos frescos y saludables.
- Tendencia de los consumidores hacia productos inocuos.

### Debilidades

- Perecibilidad del producto.
- Mal manejo de los envíos, en cuanto a la interrupción de la cadena de frío del rambutan.
- Producto nuevo el cual no tiene una cuantiosa demanda en el mercado nacional ni internacional
- Falta de mayor infraestructura y equipo aptos para el transporte y empaque del producto.
- Dificultad de acceso a las fincas y centros de acopio.
- Incertidumbre existente en la población americana ante el concepto de una fruta nueva o desconocida.

### Amenazas

- Introducción de nuevos competidores.
- Competencia desleal por parte de los países productores.
- Estricta regulaciones fitosanitarias para la entrada del producto a EE.UU.
- Mercado nacional es controlado por intermediarios.

Una vez se han identificado todos los componentes de los 4 elementos del Análisis FODA. Se podrá tomar las previsiones para:

- Incrementar las fortalezas.
- Disminuir o eliminar las debilidades.
- Aprovechar mejor las oportunidades.
- Reducir el impacto negativo, o si es posible eludir las amenazas.

#### 4.4.2 Análisis de competitividad del sector productivo

Para poder analizar y comprender la intensidad de la competencia de los productores hondureños de rambutan en cuanto a su participación en el mercado nacional e internacional, se realizara un Modelo de Competitividad Porteriano.

##### El Diamante de Porter

Este diagrama fue elaborado por Michael Porter en 1990 para poder analizar la competitividad que existe en el entorno (Ver Figura 1). Se determinara la conjunción de las cinco fuerzas que establecen la intensidad de la competencia. Se pretende aplicar este modelo al sector productivo de rambutan, para poder actuar estratégicamente y de esta manera lograr el éxito.

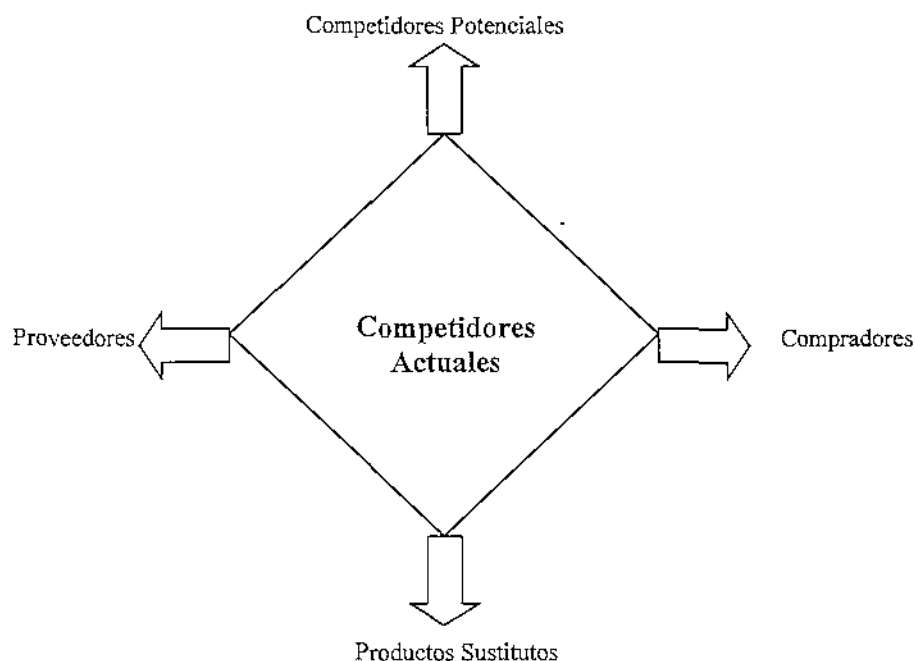


Figura 16: Diamante de Porter  
Adaptado por el autor. Zamorano, Honduras. 2006

##### Poder de Negociación de los Proveedores:

Los productores que producen para el mercado local o regional, son desorganizados, y carecen de planificación con sus producciones, esta falta de planificación se ve reflejada en la compra de insumos. Para lo cual estos no tienen poder de negociación formal.

Los productores de APH-Rambután, hacen compras mayores de insumos como fertilizantes y equipo. Estos producen con árboles injertados, que son proveídos por FHIA, la que por formar parte de esa asociación vende los árboles a un precio por debajo del de mercado.

El arreglo que tienen las cajas es en cierta manera diferente en relación al transporte aéreo. Las cajas master se agrupan y se colocan en pallets o tarimas, estos tienen que ser aprobados por la USDA para asegurar la inocuidad del producto. Sin embargo al igual que el transporte aéreo, cada grupo lleva un total de cajas master estibadas de la misma manera.

El tiempo del viaje hasta Port Everglades dura cerca de 10 horas, y este se demora hasta 1 día entero para llegar a Delaware. De esta manera el producto reduce su vida de anaquel. Al llegar, el producto es inspeccionado rigurosamente en el puerto por agentes de APHIS. Si a este se le encuentra mosca, hormigas, hongos, u otra característica no permitida. El contenido será incinerado completamente. Lo que significa una pérdida en la venta, además de un pago de \$5000 por la incineración de cada contenedor.

Según registros que se tienen por la AHP-Rambután los embarques marítimos han llegado a transportar 18,000 libras de producto, cabe mencionar que estos volúmenes se han alcanzado con rambután de 2 productores. Las exportaciones se han enviado desde Honduras por medio de 2 puertos: Puerto Castilla en Colon, y Puerto Cortés en el departamento de Cortés.

Los destinos enviando el producto desde los puertos antes mencionados han sido Port Everglades en Florida, y Port Willmington en el estado de Delaware, ambos en el la costa atlántica estadounidense. No se tiene información de fletes enviados desde Honduras u otro país centroamericano desde el océano pacífico, con destino a la costa oeste de Estados Unidos.

## **4.2 ESTUDIO TECNICO**

En este estudio se describirá el flujo por el cual pasan los rambután para poder ser exportado (todo el manejo post cosecha). Cabe mencionar que todos los procesos descritos en el flujo son aprobados y requeridos por la USDA.

### **4.2.1 Flujo del procesamiento del rambután para su exportación**

A continuación se detallará el flujo del rambután después de ser cosechado. Este flujo ha sido preparado por la planta empacadora PROCAMPO (ver Anexo). Cabe mencionar que la capacidad de dicha planta es de 5,000 libras diarias (Ver figura 1). El rambután se cosecha en las fincas por obreros que seleccionan la mejor fruta en cuanto a factores como madurez, tamaño y color.

En las fincas existen dos tipos de obreros, unos cosechan los gajos de fruta todavía con hojas y los depositan en canastas, un segundo grupo de obreros se encarga de llevar las canastas hacia los patios de la finca. Aquí la fruta es trasladada en carros pick-up hacia la planta. El tiempo de llevar el producto hasta la planta es de aproximadamente 30 minutos.

Al llegar a la planta, las canastas son examinadas por obreros que realizan la preselección. Las canastas que pasan esta etapa, son llevadas a las pilas de lavado con

agua y cloro a 30 ppm. Cabe mencionar que aquí la fruta todavía esta en gajos. Después, las canastas se mandan por deslizadores hasta la sala de despique. En esta sala la totalidad de personas laborando son mujeres.

El proceso de selección o despique consta del corte de la fruta de los gajos, las operarias eligen la mejor fruta, enfocándose en factores de sanidad e higiene de la misma. Esto debido a que el producto puede venir del campo con plagas como cochinilla, escama y hormigas. El producto que no se considera que cumpla con los requisitos de calidad para exportación, es separado y seleccionado para su venta en el mercado. Este rechazo se maneja igual en las otras etapas del proceso.

Las frutas ya seleccionada se depositan en una banda, que lleva el rambután hasta una seleccionadora por tamaños, esta los deposita en baldes. Esto se hace para que el contenido del empaque posterior sea homogéneo. Los baldes de producto son llevados al área de lavado, el propósito de esto es remover todo el sucio producido por el despique como pedazos de hoja. El lavado se hace por un obrero, y utilizando agua solamente.

Después la fruta se deposita adentro de una pila para se desinfectada. En este proceso el rambután es lavado con agua y cloro a 250 ppm. La pila cuenta con aspersores de presión superiores e inferiores, esto causa un movimiento de agua que hace que la fruta gire, logrando de esta manera una limpieza y desinfección más efectiva. Este proceso tarda aproximadamente 10 minutos. Después, la fruta es recolectada en unas bandejas con malla en la parte inferior para permitir el escurrimiento y secado.

Una vez seco, el rambután se lleva a las mesas de empaque, aquí operarias, cuidadosamente inspeccionan la fruta, para asegurarse de que no tenga defectos de fruto o plagas. El rambután se empaca en cajas de cartón pesándose a la vez. Las cajas tienen un peso de 5 libras. Estas cajas en la parte interior inferior llevan una hoja de papel para absorber la transpiración de la fruta.

Cuando ya empacado, el producto se lleva al área de etiquetado y revisión de peso. En esta etapa hay un inspector de SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria), revisando que el producto cumpla con el peso y calidad establecida. A la vez, cada caja lleva un etiquetado con la serie de producción, esto para razones de trazabilidad del producto parte de la USDA.

Se descubrió que cada planta contiene aparte de ese número, otra serie que sirve para el conteo y rastreabilidad del producto por parte de la empresa empacadora. Por razones de confidencialidad este sistema no se puede describir.

Una vez ya revisadas y etiquetadas, las cajas se llevan a la cámara de enfriamiento. La temperatura de almacenaje es de 12°C. Esta área, aparte de contener un mecanismo de refrigeración, también tiene un humidificador que mantiene la humedad relativa a un 95%.

Las cajas aquí se agrupan por lotes, cada lote es de 6 cajas. Esto también se hace por razones de trazabilidad exigidas por USDA. Cada uno de los lotes posteriormente se empaca en cajas mas grandes llamadas: Master o E-container.

Después de este proceso, el producto está listo para transportarse en camiones refrigerados hasta el punto de carga, para este caso, el Aeropuerto Villeda Morales, en San Pedro Sula.

En el aeropuerto, después de ser inspeccionado por agentes de seguridad aeroportuaria y SENASA.

El Producto es estibado y cubierto con un material termoplástico, que ayuda a mantener el pre-enfriamiento que el producto había recibido anteriormente. La fruta ya empacada se introduce en la cabina de carga de la aeronave, y está lista para ser enviada a su destino, para este escenario a EE.UU.

### **Clasificación y Calidad**

No hay una estándar de calidad del USDA para el rambutan. Sin embargo se clasifica por origen y empaque. La calidad la definen atributos como la firmeza de la fruta, el color, el diámetro interno, el contenido de carne y el tamaño de la semilla. El Codex Alimentarius para 2005, bajo la Norma No. 246, decreta que se impuso la norma de calidad para poder clasificar el rambután. La clasificación de la fruta se hizo con base en la apariencia, dureza y dulzura de la misma. A la vez esta norma se basó en los hechos de separación total de la cáscara de la fruta, y separación de la pulpa de la semilla. La clasificación del rambutan es la siguiente (en orden de mejor a menor calidad):

Extra Class, Class I y Class II.

### **Productos sustitutos:**

Se define como productos sustitutos del rambután los que desempeñan la misma función y que presentan características similares (Apariencia, naturaleza, sabor y temporada). Según Porter, 1990<sup>12</sup> el impacto de los bienes sustitutos es la elasticidad total de la demanda de una empresa o sector industrial.

Estos se definen como los que son producidos por competidores que tienen altos rendimientos y los que están sujetos a tendencias que mejoran su desempeño y precio en contra de nuestro producto. Es por eso que se establecen como productos sustitutos al rambutan enlatado.

Al igual, debido a su origen, perfil de consumidores y tendencias en el mercado se establece como sustitutos al: Litchee, Durian y Longan y Mangostín.

---

<sup>12</sup> Michael Porter en su publicación: Modelo de Competitividad

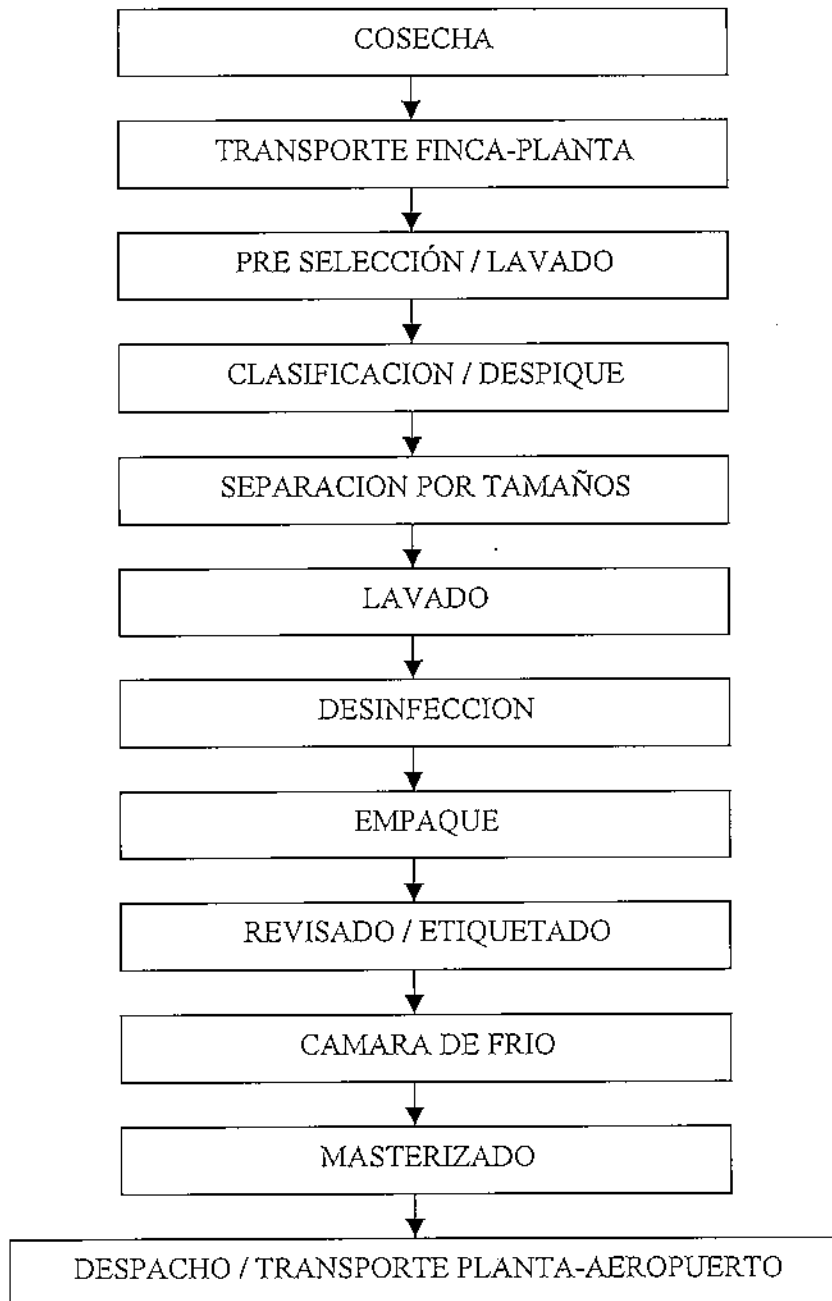


Figura 15: Flujo de proceso de rambután para su exportación  
Fuente: PROCAMPO. Elaborado por el autor. Zamorano, Honduras. 2006

### 4.3 ESTUDIO DE LEGAL Y DE ADMISIBILIDAD

La exportación de cualquier producto esta mandada bajo el régimen aduanero. La cual permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

A continuación se pretende detallar los trámites legales requeridos y los procedimientos principales que se realizan al momento de exportar. De igual manera se detallan los trámites reglamentarios y de seguridad necesarios previo y durante el transporte aéreo del rambutan desde Honduras hasta Estados Unidos.

Cabe mencionar que el estudio esta detallado utilizando el aeropuerto de Miami como destino final, sin embargo esto no influye ya que los trámites son iguales para transportar a cualquier estado dentro de EE.UU. continental.

La institución encargada de autorizar y regular la salida de mercancías del país es la Dirección Ejecutiva de Ingresos mediante la Dirección General de Aduanas.

#### 4.3.1 Requisitos Legales para exportar según la Secretaria de Industria y Comercio

##### Requisitos de la empresa

- Contar con una empresa debidamente constituida y habilitada para exportar para lo cual se debe inscribir en la Dirección Ejecutiva de Ingresos. Para esto deberá tener un Acta de Constitución, la cual especifica la manera como la empresa esta establecida. Esta puede ser por un propietario individual, o una cooperativa o asociación<sup>13</sup>.
- La empresa debe contar con el **Registro Tributario Nacional – RTN**, que es normado a través de la Ley de Impuesto Sobre la Renta mediante el decreto No. 25, y el Código Tributario mediante el decreto NO. 22-97 de fecha 08.04.1997. Los exportadores que obtengan el respectivo número de RTN, podrán obtener la autorización para la emisión de la Declaración de Divisas, y de Exportación (ver Anexo).
- Presentar solicitud del Certificado Fitosanitario de Exportación en la oficina de central de CENTREX<sup>14</sup> en Tegucigalpa, u oficina regional en San Pedro Sula, Choluteca y La Ceiba.

<sup>13</sup> S.A. (Sociedad Anónima), S.A. de C.V. (Capital Variable)

<sup>14</sup> Centros de Tramite de Exportación

## Requisitos del Producto

- **Certificado de origen**, permite identificar y garantizar la procedencia de las mercancías, permitiendo a los exportadores hacer uso de las preferencias arancelarias que otorga el país importador. Este documento lo extiende la Cámara de Comercio e Industria de cada departamento.
- **Certificado Fitosanitario**, para productos frescos agrícolas y agropecuarios, expendido por SENASA y la SAG. Se tiene que certificar el estado fitosanitario de la finca y sus instalaciones. Y también se debe certificar cada envío que se hace (ver Anexo).
- **Registrar marca, logo, eslogan y empaque** del producto en las oficinas de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) de Honduras. Como el producto está destinado para la exportación, este también estará sujeto a un registro internacional de marca. Esto se podrá realizar de la misma forma por medio de la SIC.

### 4.3.2 Requisitos para el ingreso del producto en Estados Unidos

Los siguientes son los trámites que el exportador debe realizar para poder enviar el producto hacia el mercado estadounidense. El cumplimiento de los siguientes tiene como objetivo garantizar la sanidad tanto del producto como de las instalaciones donde se empaqueta y procesa.

Estas normas son impuestas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos mediante el APHIS, y por el Departamento de Salud Humana (USHHS) de ese país mediante el FDA<sup>15</sup>, y han sido reglamentados en la Ley del Bioterrorismo. El cumplimiento de estos debe ser total, y los pasos deben seguirse secuencialmente como se describen a continuación.

#### Creación de la cuenta con FDA

Para cualquier actividad comercial de exportación de producto que se destinan para el consumo humano o animal, es necesario tener una cuenta vigente con esta entidad. La cuenta provee al exportador facilidad para la identificación al momento de enviar producto, ya sea marítimo, aéreo o terrestre.

#### Registro de las instalaciones

Este registro garantiza que las prácticas llevadas en la planta, bodegas, cuartos fríos y otras facilidades de la empresa operan de acuerdo a los requerimientos de FDA. A la vez aseguran que el producto elaborado, procesado o almacenado cumple con las normas fitosanitarias.

---

<sup>15</sup> Food and Drug Administration

Pero aunque la asociación es grande, el poder de negociación todavía no es el deseado, ya que todavía carecen de una mejor planificación para sus fincas. Los productores que empaquetan y exportan el rambutan hacia Estados Unidos, tampoco tienen poder de negociación con los proveedores de sus materiales.

Todo lo anterior se puede inferir ya que las compras son mínimas por la pequeña escala que representa el sector de rambutan de Honduras. A todo esto se puede agregar la falta de organización, que aunque gradualmente se este haciendo, ocupa de un mayor empuje.

#### **Poder de Negociación de los Consumidores:**

Los productores que destinan su fruta al mercado nacional o regional se dedican a vender su producto a intermediarios, son ellos lo que tienen un alto poder de negociación con respecto a los productores, ya que estos no están organizados.

Pero estos hacia los detallistas estos tienen un menor poder de negociación ya que durante la temporada, la oferta es alta. El consumidor al detallista, tiene la última palabra en la negociación, pero por su condición de consumidor final no existe probabilidades de asociación para su posterior negociación.

Para el mercado de exportación según FSIS por sus publicaciones: *Blue Book* y *Red Book*, existen mas de 70 Mayoristas y Brokers en Estados Unidos para rambutan. Los que por su calidad de intermediarios y poseer el *Know-how* poseen un alto nivel de negociación. .

#### **Disponibilidad y Amenaza de Bienes Sustitutos:**

Actualmente en el mercado de Honduras no existe ninguna fruta identificada como sustituto de rambutan. Ya que la disponibilidad de las frutas asiáticas en el mercado es muy baja o nula.

En el mercado estadounidense por su característica de ser el mayor importador, y por la heterogeneidad de su población importa todo tipo de frutas. Por lo que existen varios productos sustitutos como el Litchee, el Durian y el Longan.

Pero la gran amenaza para el mercado del rambutan es el producto enlatado que no presenta los mismos beneficios, y que tiene un mayor precio. Pero este tiene la ventaja de estar disponible durante todo el año.

#### **Amenaza de Nuevos Ingresos:**

La innovación implica ser copiado por productores de otros países. Esto hace que aunque exista la amenaza de ingreso de competidores en el sector, la alta diferenciación del rambutan hondureño por su calidad se considere una buena barrera de entrada y permanencia en el mercado de EE.UU.

Una amenaza a considerar es la implementación de más o de mejores plantas por parte de los países productores que tienen entrada al mercado meta. Ya que en Honduras se carece de plantas empacadoras. Sin embargo como la mayor limitante es la falta de alternativas de canales de distribución.

Una amenaza de mayor impacto es que mediante políticas gubernamentales se logre la admisibilidad de rambután fresco originario de Asia. Ya que por sus altos volúmenes de producción cuentan con ventajas para ofrecer un producto más barato por sus economías de escala. Y con esto lograr una oferta sumamente agresiva.

#### **Competencia Actual:**

Como se mencionó anteriormente los competidores actuales del rambután de Honduras en el mercado estadounidense no han alcanzado los volúmenes de producción que tiene el país.

La producción de fruta en temporadas donde la oferta merma es clave para el posicionamiento de la rambután hondureño en el mercado. Contrario a esto se puede decir que estos competidores cuentan con mayor acceso a canales de distribución. Además de contar con destinos a los cuales no se envía rambután directo desde Honduras.

El mercado estadounidense es un mercado que paga por productos de alta calidad. La gran mayoría de fruta que se consume en este país proviene de los estados y territorios *offshore*. El rambután de Hawái tiene una gran ventaja por su calidad y sabor. Razones para la cual se paga un excelente precio.

Sin embargo ante la oferta que existe, el producto hondureño presenta una clara diferenciación por producto. Esta diferenciación aparte de buen sabor de la fruta, se refiere a la característica de que la pulpa del rambután se desprende completamente de la semilla. Cabe mencionar que esto se logró alcanzar con producción de variedades mejoradas.

El problema para los exportadores de rambután hondureño está en la dependencia de los clientes que son brokers y mayoristas. Pero se asume que con el transcurso de los envíos, y el incremento en la producción nacional destinada a la exportación. Esto proporcionará una mayor capacidad de negociación. Y con esto lograr una ventaja con respecto a otros exportadores.

Se puede ver que el mercado estadounidense posee una oferta insatisfecha de rambután. Lo que significa que existen oportunidades para la fruta hondureña. Sin embargo queda mucho por hacer para desarrollar un sector que si bien es pequeño presenta una alternativa para los productores y exportadores de Honduras.

## 5. CONCLUSIONES

- Honduras tiene potencial productivo de rambutan, debido a su posición geográfica, además de contar con condiciones climáticas y edáficas óptimas para la práctica y desarrollo del cultivo de esta fruta.
- Según el mercado meta dirigido el producto existe la posibilidad de diferenciar el producto, dicha diferenciación es por medio de una clasificación rigurosa para ofrecer un producto uniforme y de alta calidad.
- Existe una ventana de exportación de octubre a marzo, y Honduras tiene la capacidad de abastecer rambutan en los meses de diciembre a febrero.
- La demanda de rambutan es en gran parte hecha por asiáticos residentes en Estados Unidos, ya que la fruta forma parte esencial de su dieta y costumbres. La demanda de la fruta es inelástica, lo que significa que su demanda cambia muy poco en relación a la fluctuación en su precio.
- Debido a su vida perecedera, el rambutan debe ser exportado únicamente vía aérea. Los envíos deben ser efectuados lo antes posible, y se debe tratar de reducir el tiempo en que el producto sufre variaciones en su cadena del frío.
- En la actualidad existe poca integración por parte de los elementos del sector a nivel de planificación, producción y comercialización del producto. Esto se debe a que los actores de la cadena productiva no han trabajado conjuntamente para llevar a cabo de la manera planeada esta actividad.
- Se necesita más organizaciones y fuentes de fomento para la producción de rambutan de Honduras. Ya que por ser un cultivo nuevo y denominado no tradicional, no es conocido por muchos productores, sin embargo como se ha demostrado, este representa una alternativa que actualmente cuenta con un mercado potencial creciente.

## 6. RECOMENDACIONES

- Realizar un estudio de factibilidad de un proyecto de rambutan para la exportación. Tratando de analizar si la realización de este proyecto y la implementación de un sistema de distribución son rentables y realizables.
- Integrar todos los elementos en la cadena productiva. Y con esto lograr un mejor desarrollo del proceso hasta llegar a su destino final
- Investigar a fondo como esta la situación de admisibilidad e importación de rambutan hondureño hacia el mercado europeo, el cual con una debida planificación puede representar otra alternativa para destinar el producto.
- Investigar como se puede negociar y asociar con aerolíneas para acordar conjuntamente un mejor precio, y de esta manera reduciendo los costos de envío. A la vez es necesario analizar las opciones de los demás canales de distribución del producto como lo son el transporte hacia el aeropuerto, y el transporte hacia las bodegas del comprador mayorista.
- Analizar el comportamiento que tiene en el mercado la oferta de producto en presentaciones diferentes al empaque de 5 libras, tal como lo hacen otros competidores directos e indirectos con empaques de 7 y 10 libras.

## 7. BIBLIOGRAFIA

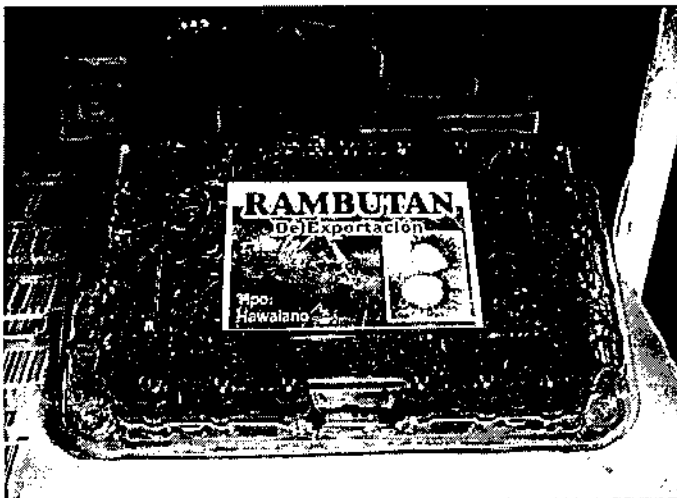
- Fundación Hondureña para la Investigación Agrícola (en línea). Consultado el 11 de julio de 2006. Disponible en: [www.fhia.org.hn](http://www.fhia.org.hn)
- Agricultural Marketing Service (en línea). Precios y volúmenes importados según Mercado Terminal y destino en Estados Unidos. Consultado el 20 de septiembre de 2006. Disponible en: <http://marketnews.usda.gov/portal/fv>
- Ramírez, T.; Rafie, A. 2005. Manual para el cultivo y propagacion de Rambután en Honduras
- Krigsvold, M. 2001. Prespective for Honduran Rambutan in Worldwide Markets
- Food and Agricultura Organization, varios documentos (en línea). Consultado el: 20 de julio de 2006. Disponible en: [http://www.fao.org/DOCREP/MEETING/004/Y1982S.HTM#P468\\_12868](http://www.fao.org/DOCREP/MEETING/004/Y1982S.HTM#P468_12868)
- Centro Agronomico Tropical de Investigación y Enseñanza (en línea). Consultado el 9 de julio de 2006. Disponible en: [http://webbeta.catie.ac.cr/bancoconocimiento/A/AlianzasEstrategicasInstitucionesNacionales/AlianzasEstrategicasInstitucionesNacionales.asp?CodSeccion=4&IntMenu=2&MagSigla=MENU\\_CATI](http://webbeta.catie.ac.cr/bancoconocimiento/A/AlianzasEstrategicasInstitucionesNacionales/AlianzasEstrategicasInstitucionesNacionales.asp?CodSeccion=4&IntMenu=2&MagSigla=MENU_CATI)
- Rambutan Market Potencial for Worldwide Markets (en línea). Consultado el 24 de julio de 2006. Disponible en: [www.pfid.msu.edu/media/publications/marketstudies/RambutanMarketPotential\\_English.doc](http://www.pfid.msu.edu/media/publications/marketstudies/RambutanMarketPotential_English.doc)

## 7. ANEXOS

### Anexo 1. Concentración de la producción en Honduras.



### Anexo 2. Empaque Clam Shell



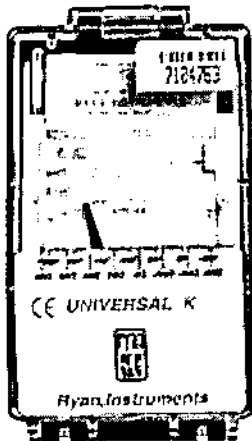
Anexo 3. Planta Empacadora AHP-Rambutan, La Masica, Atlantida



Anexo 4. Empaque de Atmósfera Controlada

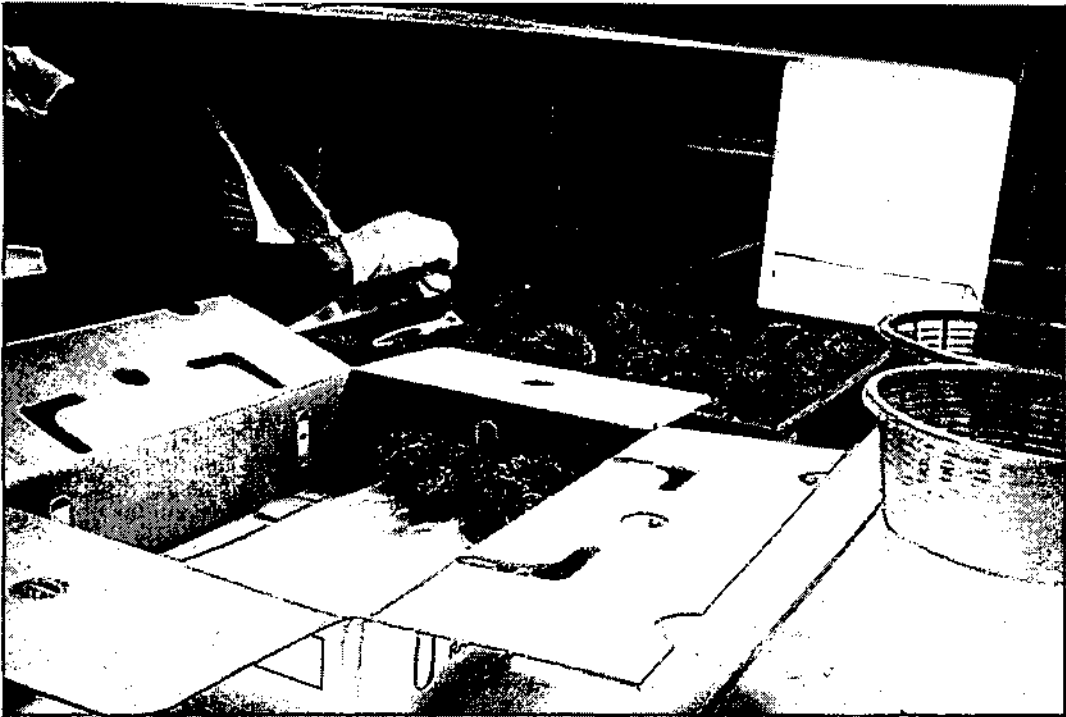


Anexo 5. Registrador de Temperatura, Ryan



Anexo 6. Proceso de empaque de rambutan para una empacadora tipo







Anexo 8. Certificado Fitosanitario



REPUBLICA DE HONDURAS  
SECRETARIA DE AGRICULTURA Y GANADERIA  
SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGROPECUARIA ( SENASA)  
SUB-DIRECCION TECNICA DE SANIDAD VEGETAL  
CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL DE EXPORTACION

Nº 053677

Lugar: HONDURAS C.A. C-S.P.S.3966

Por la presente se certifica que: PT

Que las plantas, partes de plantas o productos vegetales que se describen a continuación, o muestras representativas de las mismas fueron minuciosamente examinadas el día 30 NOVIEMBRE 2001

Por ING. LUIS RIVERA Oficial de cuarentena autorizado por la Sub-Dirección Técnica de Sanidad Vegetal en SAN PEDRO SULA quien a su bien entenderse ajusta a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador que se especifican en las declaraciones adicionales siguientes o en otras partes.

Treatmento de fumigación o desinfección ( si las exige el país importador ).

Fecha: \*\*\*\*\* Tratamiento: \_\_\_\_\_

Duración del tratamiento: \*\*\*\*\* Productos químicos utilizados \_\_\_\_\_

Concentración \_\_\_\_\_

Declaraciones adicionales ( si las exige el país importador )

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

DESCRIPCION DEL CARGAMENTO

Nombre y Dirección de remitente: FUNDACION HONDUREÑA DE INVESTIGACION AGRICOLA  
CONTIGUO A INSTITUTO PATRIA DE LA LINA, HONDURAS C.A.

Nombre y dirección del consignatario: MR. PHIL CORLEY/FARMERS FRUIT EXPRESS, INC. 2 SCHOOL WAY LEGGI  
CALIFORNIA 95585 U.S.A.

Medios de transporte AEREA Aduana de Salida LA MESA

Aduana de Ingreso País Importador \_\_\_\_\_

W/Dist/Ovas	Nº y descripción de los bultos	Cantidad Nombre del Producto	País de Origen
S.M. F27-1	01 BULTO	4.5 KGS. MUESTRAS	HONDURAS
		*****J. L.*****	

Lugar y Fecha: SAN PEDRO SULA 30-NOVIEMBRE 2001

Oficial de Cuarentena Agropecuaria