

EXPORTACIÓN DEL ACEITE DE SEMILLA DE MARACUYÁ COMO NUEVO NICHOS AGROPECUARIO SOSTENIBLE

Autor: MBA. Guido Poveda Burgos
guido.povedabu@ug.edu.ec

Coautor: MBA. Clarkent Mackay Castro
ruben.mackayc@ug.edu.ec

Docentes investigadores de la Universidad de Guayaquil

Resumen:

El Ecuador es un principal exportador de maracuyá, su producción está en creciente expansión en las provincias de la región costa, sin embargo, cada año se generan grandes cantidades de residuos orgánicos que no son aprovechados en su totalidad.

En el presente proyecto estudiaremos a uno de ellos, que es la semilla de maracuyá, la cual, de ella se puede extraer un aceite rico en ácidos grasos omega (3, 6 y 9), proteínas, fibra dietética, minerales y antioxidantes.

Actualmente, Ecuador produce este aceite vegetal, pero no en grandes cantidades, ni tampoco es muy conocido a nivel nacional, sin embargo, en el mercado de Estados Unidos utilizan bastante lo que son estos tipos de aceites.

Por esa razón, el presente proyecto va dirigido hacia ese mercado, ya que ellos aprovechan estos aceites tanto para su alimentación como para su cuidado corporal. Por eso, se busca incentivar a incrementar la producción de este aceite y a su vez a su exportación sustentable de esta fruta típica de la costa ecuatoriana.

Palabras clave: Ecuador, exportador de maracuyá, residuos orgánicos, aceite vegetal, estados unidos, exportación sustentable

ABSTRACT

Ecuador is a main exporter of passion fruit, its production is growing in the provinces of the coastal region, however, every year large amounts of organic waste are generated that are not used in full. In the present project we will study one of them, which is the passion fruit seed, which, from it, can be extracted an oil rich in omega fatty acids (3, 6 and 9), proteins, dietary fiber, minerals and antioxidants. Currently, Ecuador produces this vegetable oil, but not in large quantities, nor is it well known nationwide, however, in the United States market they use quite a lot what these types of oils are. For that reason, the present project is directed towards that market, since they take advantage of these oils both for their food and for their body care. For this reason, the aim is to encourage an increase in the production of this oil and, in turn, to its sustainable export of this typical fruit from the Ecuadorian coast.

Keywords: Ecuador, passionfruit exporter, organic waste, vegetable oil, united states, sustainable exportation

1. INTRODUCCIÓN

El Ecuador es un país de suelos muy productivos, en especial de maracuyá (*Passiflora edulis flavicarpa* Degener) conocida internacionalmente como la fruta de la pasión; las óptimas condiciones climáticas y suelo ecuatoriano permiten experimentar el aumento de área de productividad.

Ecuador aprovecha estas ventajas comparativas para la explotación del maracuyá, logrando el desarrollo y tecnificación de sus cultivos, además, ser el primer exportador de concentrados de esta fruta a nivel internacional. Sin embargo, las nuevas ideas no se hacen esperar, se busca innovar el mercado, crear productos que vayan de la mano con las necesidades existentes, y lo más importante es que satisfagan por completo dichas necesidades.

Esta exótica fruta posee características muy conocidas como su alto sabor, olor y acidez, es usada para la elaboración de derivados agros industriales como jugos y concentrados.

Con la elaboración de esta investigación se busca ir mucho más allá y adentrarnos en el área de la alimentación, presentando el aceite de maracuyá hecho a partir de

las semillas que son consideradas como desechos después de la preparación de concentrados.

Esta temática es sumamente importante para los productores y procesadores como alternativa de producción ya que Ecuador es quien provee mundialmente con el 90% de la demanda de concentrado de maracuyá.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

En la investigación planteada se propone la comercialización de aceite de semilla de maracuyá hacia el mercado de Wyoming en Estados Unidos. La investigación será de tipo cualitativa ya que, a través de la recolección y análisis de los datos cualitativos, se espera desde el punto de vista del entrevistado obtener resultados.

La investigación es de carácter exploratorio ya que se han utilizado distintas fuentes primarias como entrevista, tesis, sitios web, etc. El objetivo de la investigación exploratoria es indagar a través del problema o situación para poder dar una mejor idea o comprensión.

Según el autor (Arias 2012), señala que “la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere” (pág.24).

La presente investigación es de carácter descriptiva, esto debido a que se detalla el respectivo proceso logístico y aduanero para de esta manera, poder llevar a cabo dicha comercialización internacional del aceite de semilla de maracuyá, logrando obtener los resultados que se esperan.

La finalidad de esta investigación es saber qué es lo que se necesita para poder llevar a cabo la exportación de aceite de maracuyá desde el Ecuador hacia el mercado estadounidense; debido a esto, se utilizó el método de análisis y síntesis que nos facilitó la comprensión de la información que se requiere.

El método aplicado consiste en hacer un análisis de los datos que se han obtenido para poder aprobar y corroborar la información aportada.

3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Una vez que se conoce que es viable la comercialización del aceite de la semilla del maracuyá ecuatoriano al mercado de Estados Unidos en la ciudad de Wyoming es favorable desarrollar una propuesta de plan que se acople a la oferta exportable ecuatoriana y a la demanda española de este producto. La finalidad de esto es establecer un método completo de exportación incluyendo un abastecimiento eficiente que asegure el adecuado traslado de la mercancía y asegure el beneficio de los exportadores.

Se realizará negociaciones con la cadena de supermercados "Arroyo Fruit Import, SL, ubicada en la ciudad de Wyoming, Minnesota, en el condado de Chicago, USA. Wyoming es una ciudad ubicada en el condado de Chicago en el estado estadounidense de Minnesota. En el Censo de 2010 tenía una población de 7791 habitantes y una densidad poblacional de 141,31 personas por km².

El producto está dirigido hacia el mercado mayorista de Wyoming, el cual será la cadena de supermercados Albertson.

Debido a los altos costos que siempre incurren en hacer un traslado de mercancías por vía aérea utilizamos la vía marítima y detallaremos los costos que están presentes en este tipo de traslado internacional; los principales puertos por donde ingresa la carga ecuatoriana son: Everglades - Miami - Houston - New York - San Diego y Los Ángeles.

Como ya se lo mencionó nuestra mercancía arribará en el puerto de Everglades y posteriormente vía férrea ingresará a la ciudad de Wyoming en las bodegas de nuestro comprador, para esto asumimos los gastos que se dan en la negociación que realizamos con el incoterms FOB.

4. DISCUSIÓN

El importador mayorista en el estado de Wyoming será la cadena de Supermercados Albertson, por lo cual el exportador vende sus productos a un distribuidor y este es el encargado de comercializarlos contando con sus propios clientes facilitando el ingreso a dicho mercado.

Además, con la tendencia tecnológica, actualmente se puede comercializar el producto mediante internet.

El consumidor interesado en adquirir el producto puede ingresar a la página web de la empresa Quicornac donde se observa las características de los productos, sin embargo aún no ingresan al mundo del e-Commerce, ya que no tienen una plataforma de compra y venta virtual.

Estrategia de Comunicación Digital

Una estrategia de marketing digital es usada no sólo para posicionar el aceite de semilla de maracuyá en el mercado, sino también para atraer nuevos clientes y retenerlos.

Para implementar una estrategia de comunicación digital y las técnicas que esta supone, es indispensable tener un sitio web profesional con funcionalidad e-commerce.

Por ello se debe hacer el desarrollo de la página web corporativa en donde se concentrará el tráfico proveniente de todos los canales digitales incluyendo redes sociales.

Las siguientes herramientas se pueden implementar para introducir el aceite de maracuyá a la promoción internacional:

Código QR

Se elaboró un código QR el cual es un código de barras bidimensional cuadrada que puede almacenar los datos codificados. En este caso debido a la efectividad para interactuar con el mundo mediante los Smartphone, esta opción fue muy útil ya que se puede colocar en carteles, poster, etc.; para que los usuarios accedan a información electrónica de la empresa y producto, en este caso se lo coloco en un folleto o tríptico el cual será entregado a los posibles consumidores.

Creación de Un Blog

Crear un blog de empresa se ha vuelto una necesidad fundamental para que cualquier negocio se posicione en internet y para atraer nuevos clientes. Esto se logra publicando contenidos de calidad unidos a una estrategia de marketing digital efectiva.

Los beneficios de que tu negocio tenga su propio blog de empresa son los siguientes:

Incrementa el tráfico web, atrayendo nuevos clientes

Al crear un blog de empresa, debes tener en cuenta algunas técnicas de optimización en buscadores o SEO (search engine optimization, por sus siglas en inglés).

Se trata de usar palabras claves o keywords dentro del contenido para que los usuarios te encuentren entre los resultados de los buscadores. Si lo haces de manera correcta, podrás atraer más público a tu sitio y brindarles información de valor.

Esto aumenta el tiempo de visita al sitio, por lo que es más probable que el cliente quiera ver más o se decida a comprarte.

Crear un blog ayuda a fidelizar a lectores

Un comprador no adquiere un producto o servicio basado únicamente en el precio. Existen otros aspectos, como la originalidad, el diseño, la popularidad del producto, etc. Incluso los valores que transmite la marca pueden hacer que el cliente se sienta identificado y quiera comprar.

Crear un blog de empresa es la forma perfecta para reforzar los valores que tu marca transmite. Podrás crear lazos con el cliente.

Por otro lado, cuando compartes contenido de calidad, el visitante agradece que le ayudes a solucionar su consulta o problema. La asesoría que das a otros puede influir en su decisión de compra, pero además es más probable que el cliente hable bien de tu marca y te recomiende con otras personas.

Un blog transmite confianza a los clientes potenciales

Al crear tu blog de empresa y publicar temas de ayuda, el visitante comienza a percibirte como experto en el área sobre la cual hablas. Entre más vayas desarrollando y resolviendo inquietudes comunes para tu público meta, mejor reputación ganarás como empresa o negocio.

A todo cliente le gusta sentir que está siendo atendido por profesionales. Sobre todo, que lo que adquiere tiene la garantía de haber sido creado por un experto.

Crear un blog de empresa se ha vuelto una necesidad fundamental para que cualquier negocio se posicione en internet y para atraer nuevos clientes. Esto se logra publicando contenidos de calidad unidos a una estrategia de marketing digital efectiva.

Aumenta la posibilidad de cerrar nuevos negocios

Cuando un usuario navega por la red, busca solucionar una inquietud o problema fácilmente. Los primeros sitios que aparecen como resultado suelen ser tomados como los mejores.

Es más probable que el cliente quiera entrar a los primeros sitios y ver lo que dicen al respecto. Desde luego, debes tener un contenido bien organizado y redactado, donde la información sea clara y fácil de entender para que el visitante se quede más tiempo. Pero además debes ofrecer valor agregado a tus visitantes para ayudarlos con la decisión de compra.

5. CONCLUSIONES

El exportar Aceite de Maracuyá a EEUU, Es factible como lo demostraron los índices financieros que el 60,09% representa que por cada \$100 de venta, se obtiene \$60,09 de "Utilidad Bruta".

Existe gran demanda este producto en el estado de Wyoming, debido que se ha descubierto enormes bondades y usos, lo cual se ha reflejado en el incremento de las exportaciones desde Ecuador.

Con el apoyo de la creación de nuevas políticas las cuales influyen en el proceso de exportación, se ha tratado de elegir y combinar aquellas que beneficien la cadena logística para tener eficiencia en el proceso.

BIBLIOGRAFÍA

Ministerio Agricultura, Ganadería y Pesca. 2009.

Malacrida y Neuza. 2015. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3634/1/T-UCSG-PRE-TEC-EADR-16.pdf>.

Food and Drug Administration (FDA). 2015. <https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/LabelingNutrition/ucm387432.htm>.

(Food Safety Modernization Act (FSMA). s.f. <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/HomeAlimentos/Publicaciones/documentos/guias/GT-EEUU-2014.pdf>.

ALEGSA. Definición de oleína. 2018.

Ambroise. Pabellón-Papulosis. Ecuador: IQB, 2018.

Arias, Fidias G. 2012.

Bajo, Oscar. Teorías del comercio internacional. 1991.

Ballesteros, A. Comercio exterior: teoría y práctica. Murica: Servicio de Publicaciones, 2001.

CODEX ALIMENTARIUS. «Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.» 1981. http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/en/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252Fstandards%252FCODEX%2BSTAN%2B210-1999%252FCXS_210s.pdf.

COPCI. 2013.

Doris. ACEITES ESENCIALES. Botanical, 2018. 73

Gaytan, Ricardo Torres. Teoría del comercio internacional. 1972.

Helsinki. Logistix Partners. 1996.

Ministerio de Comercio Exterior. s.f. <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/10/Informe-SGP-con-Estados-Unidos-20-oct-final.pdf>.

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. s.f. <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/comercio-electronico-una-oportunidad-para-el-desarrollo-de-negocios-a-traves-de-la-web/>.

Nutz, Nadja, y Merten Sievers. «Guía General para el desarrollo de la cadena de valor.» Guía, Ginebra, 2016.

Pablo Campana Sáenz. «Estados Unidos aprobó renovación del SGP.» El Comercio, 23 de marzo de 2018.

Porter, Michael. «Ventaja Competitiva.» De Michael Porter. 2001.

ProEcuador. «Estados Unidos de América, perfil logístico.» 2017.

Roque, San. Dulces Momentos. Lima: Fundacion San Roque, 2015.

Saludccm. Organoleptico. 2013.

SENAE. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. 09 de Diciembre de 2010.
<https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/> (último acceso: 18 de
Junio de 2018).

Servei. VidaNaturalia. Servei, 2018.

Universidad Nacional Autónoma de México. s.f.
<http://tutorial.cch.unam.mx/bloque4/lasTIC>