

**Oportunidad de Mercado Internacional: Caso Malanga (Xanthosoma)-provincia de Orellana**

**International Market Opportunity: Case Malanga (Xanthosoma) -Province of Orellana**

Gendry Augusto Vega Sánchez, Bryan Andrés Vega Morejón, Sandra Sayonara Solórzano Solórzano  
gavega\_est@utmachala.edu.ec

**RESUMEN**

Esta investigación pretende determinar la oferta exportable para cubrir una oportunidad de mercado aprovechando el repunte de consumo de productos no tradicionales, en este caso de Malanga, la cual es un tubérculo de ciclo corto que se cultiva en nuestra amazonía y en menor cantidad en provincias como Santo Domingo de los Tsáchilas o Los Ríos, la Malanga Ecuatoriana es reconocida en los mercados internacionales porque su agradable sabor y textura la hacen la preferida para la población centroamericana residente en los EEUU. Para lograr determinar la oferta exportable se recorre la amazonia, recolectando información por medio de encuestas y entrevistas a los productores de algunas ciudades como: Shushufindi, Joya de los Sachas en la provincia de Francisco de Orellana, Puyo y Santa Clara en la provincia de Pastaza, Huamboya, Macas provincia Morona Santiago donde se realizaron encuestas y entrevistas a los productores en las oficinas del Ministerio de Agricultura Ganadería y pesca de las ciudades visitadas para conocer los volúmenes producción de la zona y poder cubrir la demanda del tubérculo en los mercados.

**Palabra clave:** Oferta exportable, malanga, amazonia, producción, mercado meta.

**ABSTRACT**

This research is intended to determine the exportable offer and obtain profit from the current increase of nontraditional consumer goods in the market. In this case, the product will be taro, a tuber with a short growth time, which is cultivated in the Rainforest and, to a minor scale, in some provinces such as Santo Domingo or Los Rios. Ecuadorian taro is reputed in international markets because of its pleasant flavor and texture, and is preferred by Central American population living in the USA. To determine the exportable offer of the product, surveys and interviews were made with producers from various cities of the Rainforest, as in Shushufindi (Orellana), Puyo and Santa Clara (Pastaza); Huamboya and Macas (Morona Santiago). There, in the offices of the MAGAP (the local Ministry of Agriculture), the producers shared information that was used to know the production volumes in the area so that the taro demand in the market could be satisfied.

**Keywords:** Exportable offer, taro, rainforest, production, target market.

## INTRODUCCIÓN

La demanda mundial de productos agrícolas aumenta cada vez más con el pasar de los años, el crecimiento poblacional es el principal factor por lo tanto es indispensable el abastecimiento de productos a bajo costo siempre cumpliendo con la tendencia a disminuir el uso de fertilizantes o cualquier regulador de la industria química (Rodríguez Fernández, 2017).

Los tubérculos, raíces y rizomas son ideales para la alimentación ya que contiene gran cantidad de nutrientes, la malanga pertenece a este tipo de plantas, se estima una producción mundial de cuatro millones de toneladas concentradas en la zona central y occidental de África Tropical, las Antillas, Venezuela y Oceanía (Espinosa Cuéllar, y otros, 2017).

Ecuador produce malanga desde hace más de dos décadas, el principal sector que se dedicó al cultivo de este producto con fines de exportación fue la provincia de Santo Domingo, lugar donde se encuentran actualmente las principales exportadoras. En el año 2016 se registró la exportación de 700 mil cajas de este producto y su principal destino fue Estados Unidos (Revista Líderes, 2017).

El presente estudio realiza un análisis de la oferta exportable de Ecuador para determinar la viabilidad de un proyecto de negocios siendo el destino final el mercado estadounidense, específicamente a Miami - Florida, para ello se va a identificar las zonas altamente productivas en cuestiones de área y calidad, tiempo y condiciones desde que inicia el proceso de cultivo hasta que se cosecha.

Se realizará una negociación inclusiva, es decir directa con los productores del tubérculo con la finalidad de reducir la cadena de exportación y así otorgar una remuneración con precios justos buscando incentivar al mismo tiempo la producción. Los negocios inclusivos son iniciativas que apuntan hacia el campo de las oportunidades para los menos favorecidos económicamente (Castellano, Martínez, & De Pelekais, 2015).

Para ello se implementará un centro de acopio con todas las instalaciones necesarias en el sector beneficiando al productor debido a que reduciría el traslado desde la finca hasta el centro de acopio y a la empresa exportadora porque realizará todo el proceso hasta que sea empacado logrando enviar el contenedor directamente al puerto de Guayaquil para su exportación.

Como se mencionaba anteriormente la malanga es un tubérculo de ciclo corto similar a la papa china, camote y yuca, es conocido científicamente como Xanthosoma el tiempo

de cultivo a diferencia de otros tubérculos está entre 12 a 14 meses, requiere de un alto porcentaje de humedad para su óptima producción con temperaturas entre 14 a 27 grados centígrados en la noche y de 25 a 30 grados centígrados en el día con un alto índice de luminosidad, por lo tanto la zona idónea para el cultivo de este producto es el oriente ecuatoriano.

### Partida Arancelaria

En la tabla 1 se puede identificar a la Malanga *Xanthosoma* spp y su partida arancelaria es la “0714.50”.

**Tabla 19. Partida Arancelaria Malanga *Xanthosoma* spp**

Código	Descripción	Unidad	Tasa
0714	Raíces de yuca (mandioca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), camotes (batatas, boniatos) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en «pellets»; médula de sagú.		
0714.50	Yautia ( <i>Xanthosoma</i> spp.)		
0714.50.10	-Fresco o refrigerado	KG	16%

Fuente: Harmonized Tariff Schedule of the United States (2017).

### Mercado Internacional

La demanda de este producto a nivel mundial es muy reducido, son pocos los países que lo importan para consumo interno.

**Tabla 20. Lista de importadores de malanga a nivel mundial**

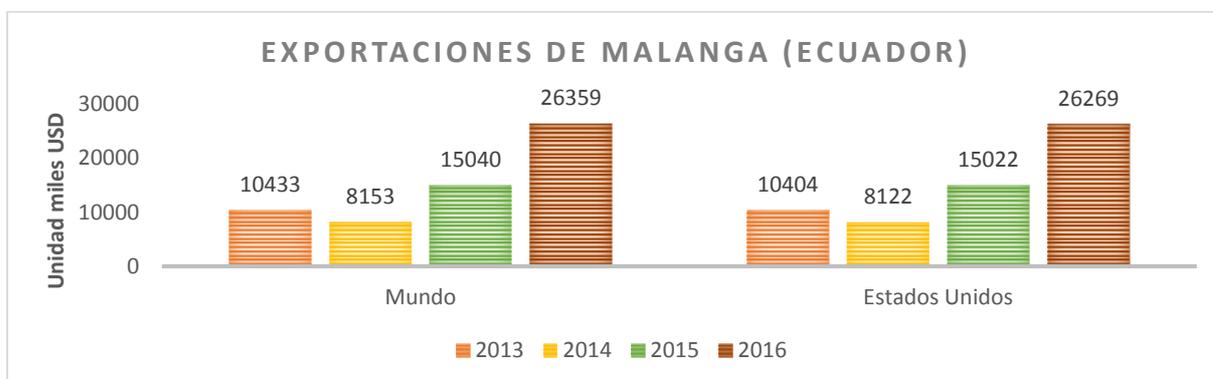
PRINCIPALES COMPRADORES DE MALANGA A NIVEL MUNDIAL					
Importadores	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	valor importada en 2015	valor importada en 2016
Mundo	3436	11942	7912	9195	12257
Estados Unidos de América	2352	10529	6513	7573	10447
Canadá	101	202	222	483	673
Malasia	0	303	267	92	302
Países Bajos	109	115	282	210	239
Costa Rica	116	100	0	0	116
República Dominicana	4	10	2	8	89

Fuente: (TradeMap, 2017).

Como se puede apreciar en la Tabla N° 2, los principales compradores a nivel mundial de malanga en el 2016 fueron Estados Unidos, Canadá, Malasia, Países Bajos, República Dominicana. Se puede asumir que la demanda está centrada en lugares donde la presencia

de inmigrantes centroamericanos representa un porcentaje considerable, a excepción de Malasia y Vietnam que son países originarios de la malanga.

**Gráfico 1. Exportaciones de malanga ecuatoriana (miles de dólares)**



Fuente: (TradeMap, 2017).

En el período 2014 a 2015 las exportaciones de Malanga se han duplicado, igualmente comparando los períodos 2015-2016 vemos que hay un incremento significativo que nos indica que el producto tiene demanda en Estados Unidos y a nivel mundial.

**Tabla 21. Detalle de las exportaciones de Malanga de Ecuador por países**

COMPRADORES DE MALANGA ECUATORIANA				
Importadores	Valor exportado 2013	Valor exportado 2014	Valor exportado 2015	Valor exportado 2016
EEUU	10760	8122	15022	26269
Bélgica	0	15	17	74
España	0	1	0	8
Reino Unido	0	0	1	5
Alemania	0	2	0	2

Fuente: (TradeMap, 2017)

En la Tabla 3 se evidencia que Estados Unidos es el principal socio comercial para la exportación de malanga, la variación exportable ha variado en los años pero se puede observar que al año 2016 las exportaciones se incrementaron en 11.2 millones de dólares, un crecimiento significativo en comparación con años anteriores. También se observa que Bélgica es un comprador potencial de este producto pasando de 15 a 17 millones entre 2014 y 2015 a 74 millones de dólares en el 2016.

Además, países como España, Reino Unido y Alemania también consumen malanga ecuatoriana pero en menores cantidades.

### **Perfil del Consumidor**

Los consumidores de malanga en Estados Unidos son en su totalidad inmigrantes provenientes de Centroamérica y el Caribe, zona que de por sí lo produce y lo consume internamente. Este producto es como otro tubérculo común como: la yuca, papa, camote, etc., puede ir acompañados de carnes, sopa y otros platos especiales. En la actualidad ha pasado a sustituir las harinas de productos tradicionales y contiene un alto grado de valor nutricional siendo idóneo para el consumo en hospitales. El almidón es comúnmente obtenido de tubérculos como la papa, de cereales como el trigo, arroz y más principalmente del maíz (Torres Becerril, Carmona García, & Aguirre Cruz, 2015).

### **Acuerdos Comerciales**

Estados Unidos a través del Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP) otorga a países en vías de desarrollo una exoneración de arancel a unas 400 partidas. Ecuador conforma la lista de países en vías de desarrollo pero depende del visto bueno y la aprobación del congreso estadounidense para que continúe, el SGP estará vigente hasta el 31 de diciembre y de no aprobarse causará pérdidas en las exportaciones por alrededor de 269 millones de dólares en los próximos tres años (El Comercio, 2017).

### **MATERIALES Y MÉTODOS**

Para realizar este estudio se realizó varios procesos de recolección de información para conocer el sector que abarca dicho estudio. Se utilizó la investigación descriptiva y exploratoria.

El método de investigación descriptiva permite recabar información y datos a través de la observación y descripción de los patrones que se están analizando para luego procesarlos (Abreu, 2012).

Por otro lado la investigación exploratoria, ésta se aplica cuando no existe información suficiente o su información es nula o reducida por lo que se interviene de una forma exploratoria buscando diferentes alternativas de recolección de información dentro del área que se va analizar (Abreu, 2012).

La entrevista ha sido una de esas alternativas la cual según (Corbetta, 2007) la define como una conversación provocada por un entrevistador con un número considerable de sujetos elegidos según un plan determinado con una finalidad de tipo cognoscitivo.

Se organizaron varias entrevistas en diferentes pueblos y cantones del oriente ecuatoriano entre ellos están: Shushufindi, Joya de los Sachas, Santa Clara, Huamboya, Palora. En donde además se incluyeron las encuestas como otro medio de recolección de datos primarios.

Las entrevistas fueron organizadas conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) quienes al contar con una amplia base de datos de productores determinaron la mejores zonas productoras de malanga, resultando idóneo y preciso para el contacto con los agricultores.

## DISCUSIONES

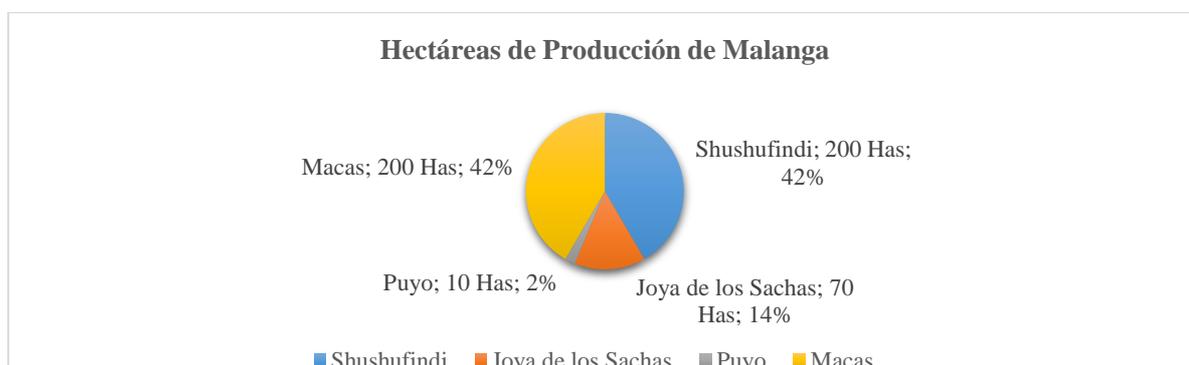
En la tabla 4 nos refleja los resultados de las entrevistas en diferentes sitios y pueblos del oriente ecuatoriano se pudo conocer el área que actualmente se encuentran en producción y el precio que actualmente está pagando el mercado.

**Tabla 22. Producción de malanga en la región amazónica**

Producción de Malanga en la región Amazónica						
Pueblo o Cantón	Provincia	Hectáreas	Precios 2016		Precios 2017	
			Saco (150lbs)	Gaveta (40lbs)	Saco (150lbs)	Gaveta (40lbs)
Shushufindi	Sucumbíos	200	\$ 70	\$ 18,66	\$ 8	2.14
Joya de los Sachas	Orellana	70	\$ 80	\$ 21.33	\$ 8	2.14
Puyo	Pastaza	10	-	-	\$ 13,85	3.70
Macas	Morona Santiago	200	-	-	\$ 10,90 – 13,50	2.91 – 3.60

Actualmente los productores de Malanga venden su producto en sacos de 130 libras, entre 8 y 13 dólares dependiendo del tipo de preselección que realice antes de llegar al centro de acopio. El gráfico N° 5 detalla valores del 2014 en donde el precio que se pagaba por la venta del saco podría llegar fácilmente a los \$80, pero se produjo una bajada en el precio debido a la mala selección en el producto al ser recibido en el país comprador, por tanto la malanga ecuatoriana tuvo menos aceptación perjudicando el precio.

**Gráfico 1. Zonas de producción de malanga en el la Amazonía**



La información levantada nos dio como resultado de las encuestas la cantidad de hectáreas sembradas, precio del mercado y cantidad de producto que se puede comprar para armar una explotación, en el Gráfico N° 2 podemos observar que en Shushufindi existen aproximadamente 200 hectáreas en producción de malanga, actualmente les

pagan \$ 8 por saco de 110 libras, se puede disponer de producción en 1, 3, 6 y 11 meses, es decir; a partir del siguiente mes.

En Joya de los Sachas se dispone de 70 hectáreas en producción de malanga, actualmente les pagan \$ 8 - 10 por saco, se puede cosechar desde el mes de Enero, en Puyo la cantidad sembrada de malanga es de 10 hectáreas, actualmente les pagan \$ 12 por saco de 110 libras, Macas al igual que Shushufindi registra una gran cantidad de sembríos del tubérculo con 200 hectáreas.

Como resultado de nuestra investigación obtuvimos que la zona de mayor producción de Malanga en la Amazonia es en la provincia de Orellana, por tal motivo se ha decidido poner un centro de acopio en la ciudad de Joya de los Sachas, para continuar con la implementación de un sistema de lavado, empaque, unitarización, que nos permitirá cargar nuestro producto en contenedores que luego serán llevados al puerto de Guayaquil para su respectiva exportación.

**Tabla 23. Datos principales para la compra de malanga**

<b>INFORMACIÓN PRELIMINAR</b>	
Precio saco	\$ 15,00
Peso saco (lbs)	130
Rechazo estimado en libras (-7,50%)	9,75
Malanga exportable lbs	120,25
Total cajas de 40lb por saco	3

En la tabla 5 indica el precio establecido para la compra de malanga es de 15 dólares por saco de 130 libras, se estima que por cada saco que se compre el 7.50% será no apto para exportación por lo tanto se considera rechazo, el resto, 120,25 libras es de calidad exportable resultando 3 cajas por cada saco comprado.

**Tabla 24. Costos por contenedor**

<b>COSTOS POR CONTENEDOR</b>	
Cajas requeridas	1386
Precio por caja	5
Valor compra malanga	\$ 6.930,00
Mano de Obra	1500
Gastos operativos	1800
Gastos adicionales	1500
Flete Interno (Centro de acopio - Puerto de Guayaquil)	2100
Total contenedor en puerto de Guayaquil	\$ 13.830,00
Seguro (1%)	138,3
Flete internacional (puerto Guayaquil - Miami)	1600
Costo contenedor en puerto de destino	\$ 15.568,30

En la tabla 6 indica que en un contenedor reefer de 40 pies se estima una capacidad de 1386 cajas ordenados en 21 pallets, por lo tanto se invierte 6.930,00 dólares en compra

de malanga. A ese costo le añadimos los costos directos e indirectos y se estima que en el Puerto de Miami en la Florida el precio CFR del contenedor es de \$ 15.568,30. En un tiempo aproximado de 8 días desde la salida del Puerto de Guayaquil el contenedor arribará al puerto de destino.

**Tabla 25. Precio internacional de la malanga**

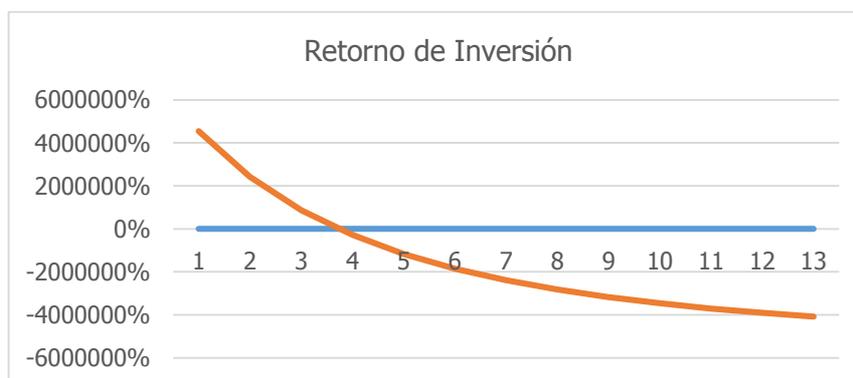
PRECIO VENTA EN PUERTO DE DESTINO (CFR)			
CALIDAD	PRECIO	CAJAS	TOTAL
clase a	\$ 20,00	925	\$ 18.500,00
clase b	\$ 15,00	461	\$ 6.915,00
total estimado por venta de 1 contenedor			\$ 25.415,00

El precio de venta está basado en precios referenciales de importadores de malanga en Estados Unidos bajo el incoterm CFR en la que incluye costo, seguro y flete.

**Tabla 26. Estimación de ganancia por venta**

GANANCIA ESTIMADA POR TRANSACCIÓN	
PRECIO DE VENTA EN PUERTO DE DESTINO	\$ 25.415,00
COSTO CONTENEDOR EN PUERTO DE DESTINO	\$ 15.568,30
UTILIDAD ESTIMADA	\$ 9.846,70

**Gráfico 2. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno**



Considerando la exportación de un contenedor por mes, la variación normal del flujo de efectivo obtenemos: VAN de \$ 8.724,42 y TIR de 13.63% con una tasa de retorno del 10%. Conceptualizando se entiende por TIR al valor relativo que iguala el valor actual de la corriente de ingresos con el valor actual de la corriente de egresos (Altuve, 2004).

### Análisis PEST

Según Chapman (2017), el análisis Pest es una herramienta que permite comprender el crecimiento o declive de un mercado, y en consecuencia, la posición, potencial y dirección de un negocio.

- Político: En este 2017 Estados Unidos sufre una desestabilización política debido al cambio de gobierno, el cual empieza una etapa de proteccionismo hacia el país y crea rivalidades con sus países fronterizos, especialmente México, desacuerdos

con corea del norte y opiniones encontradas con china en el aspecto comercial y ha tenido que enfrentar algunas manifestaciones de sus ciudadanos empezando su mandato.

- Económico: Estados Unidos domina la economía casi en todo el mundo, y es uno de los principales compradores de los productos ecuatorianos.
- Social: La población inmigrante se está viendo muy afectada por los comentarios del actual presidente y las intenciones de eliminar el Obama Care, programa social de salud que acoge a muchos habitantes desamparados por la política de salud del país.
- Tecnológico: Estados Unidos lleva muchos años desarrollando tecnología que vende a muchos países del mundo.

### **Proceso de exportación**

El proceso para la exportación empieza en el centro de acopio en la Joya de los Sachas, provincia de Orellana, los productores deben llevar en su medio de transporte el producto en sacos con un peso de referencia de 110 libras, luego empieza un proceso de pre-selección del tubérculo para establecer si es tipo A, B, o si no está apta para la exportación, luego el proceso de lavado y secado por medio de una cinta transportadora que a la vez la seleccione, al final de la cinta las personas contratadas realizarán el proceso de llenado de cajas, paletizado para que se embarquen en el contenedor. Una vez lleno el contenedor con las 1386 cajas empieza el traslado desde Orellana hasta el puerto de Guayaquil, trayecto que dura aproximadamente 12 horas desde la salida del contenedor del centro de acopio hasta la llegada al puerto de Guayaquil.

### **CONCLUSIONES**

La aplicación de las entrevistas y encuestas realizadas a los productores de la amazonia nos permite conocer que hay una cantidad y calidad adecuada de malanga para empezar un proceso de exportación, basados también en los indicadores de TIR y VAN analizados en una parte de esta investigación y la factibilidad del financiamiento, la ejecución del proceso de exportación se encuentra en sus primeras fases y ya se ha empezado con el registro de la compañía exportadora en la superintendencia de compañías, también se realizó un análisis PEST ya que se debe tener referencia aquellos factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos del mercado objetivo.

### **AGRADECIMIENTO**

Agradecimiento especial los productores de Malanga que se encuentra en nuestra Amazonía quienes facilitaron la información para este trabajo que es un emprendimiento, también a nuestra alma máter, a los docentes que imparten conocimiento a los estudiantes a través de sus cátedras, especialmente a nuestra tutora que su arduo trabajo, paciencia y motivación apoya a quienes decidimos dedicar más tiempo a obtener mejores conocimientos en base a la práctica y el desarrollo de este trabajo investigativo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abreu, J. (2012). Hipótesis, Método & Diseño de Investigación. *International Journal of Good Conscience*, 187-197.

Altuve, J. (2004). El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión. *Actualidad Contable FACES*, 7-17.

Castellano, M., Martínez, L. & De Pelekais, C. (2015). Negocios Inclusivos: Rentabilidad o Filantropía Empresarial. *Forum Humanes*, 16.

Chapman, A. (2017). *Degerencia.com*. Obtenido de Análisis DOFA y análisis PEST. Disponible en: <https://bit.ly/1NtBrrb>

Corbetta, P. (2007). *Metodología y técnicas de investigación*. Italia: McGrawHill.

El Comercio. (2017). *El Comercio*. Disponible en: <https://bit.ly/2fcJN90>

Espinosa Cuéllar, E., Herrera Isla, L., Espinosa Cuéllar, A., Dávila Martínez, A., Bernal Cabrera, A. & Simó González, J. (2017). Respuesta de cultivares de malanga (*Xanthosoma sagittifolium* (L.) Schott) a las pudriciones secas. *Revista Centro Agrícola*, 13-22.

Revista Líderes. (2017). *EE.UU. es el destino de su malanga*. Disponible en: <https://bit.ly/2qiPln6>

Rodríguez Fernández, P. (2017). Impacto de residuos orgánicos sobre algunos indicadores del crecimiento y productividad de la malanga. *Ciencia en su PC*, 60.

Torres Becerril, M., Carmona García, R., & Aguirre Cruz, A. (2015). Obtención y caracterización estructural y funcional de almidón acetilado de malanga. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 906.

TradeMap. (2017). *Trademap*. Obtenido de [www.trademap.org](http://www.trademap.org)