



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE MALANGA PRODUCIDA EN LA ZONA DE
QUININDÉ-ESMERALDAS HACIA EL MERCADO DE FLORIDA

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos
para optar por el título de Licenciatura en Negocios Internacionales

Profesor Guía
Juan Carlos Zabala

Autor
Gina Fernanda Ortiz Delgado

Año
2010

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Juan Carlos Zabala
Economista
C.I: 171138721-5

DECLARACION DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citados las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

Gina Fernanda Ortiz Delgado
C.I: 171607574-0

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios, por estar conmigo a cada paso que doy y a toda mi familia quienes han sido mi soporte y compañía durante todo el período de estudio. El ánimo, apoyo y alegría que me brindan me dan la fortaleza necesaria para seguir adelante.

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis padres quienes me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento. Gracias por todo papá y mamá, por darme una carrera para mi futuro y por creer siempre en mí. A mis hermanos Jorge y Daya gracias por estar conmigo y apoyarme siempre. A mi esposo por compartir su vida a mi lado, porque en su compañía las cosas malas simplemente se convierten en buenas. Y a la bendición más grande de mi vida, Emilia, quien logra que la tristeza se transforme en alegría.

RESUMEN

Considerando que las exportaciones de productos tradicionales tales como banano, papa, yuca han saturado los mercados internacionales, y las nuevas tendencias de cultivo apuntan hacia productos enteramente nuevos, de gran contenido vitamínico y de bajo costo de producción, éstas se convierten en variables que considerar cuando un productor agrícola desea realizar y promover nuevos proyectos de inversión.

Se escogió la malanga por tratarse de un producto que posee alto contenido vitamínico y nutritivo, tomando como ventaja que el mercado al que va dirigido (EEUU- Florida) posee un alto número de población hispana y asiática, grupos que están familiarizados con productos tropicales y exóticos.

Los latinos consideran a la malanga como producto básico dentro de su dieta diaria alimenticia, por lo cual se espera que la exportación de este tubérculo tenga una fácil aceptación en el mercado de la Florida y logre sustituir al mercado de consumo de yuca y papa.

En la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, la yuca y la malanga son alimentos de alta producción. En regiones de América del Norte, no se cuenta con la producción necesaria para satisfacer la demanda de mercados importantes como la de latinos residentes, por lo que se considera de fundamental importancia la exportación de estos productos hacia estos mercados principalmente, aprovechando la ventaja de contar con los recursos necesarios para su producción y explotación.

ABSTRACT

Considering that traditional exports products such as bananas, potatoes, cassava have saturated international markets and new farming trends point

entirely to new products, high in vitamins and low production cost, are becoming variables to be consider when a farmer wants to promote new investment projects.

Malanga had been chosen because is a product with a high vitamin content and nutritional value, which is an advantage in the segment of market which is being directed to (USA-Florida) has high number of Hispanic and Asian population, groups familiar with tropical and exotic products.

Malanga is considered by Latin people a basic product in their daily diet; it is expected exports of this tuber to be easily accepted in Florida's market, replacing the consumption of cassava and potatoes.

In most Latin America and Caribbean countries, cassava and malanga are high yield products. North America, does not meet the require production to satisfy the demand of the major markets such as the Latino, exports to these markets are considered fundamental by taking advantage of natural resources for production and exploitation.

INDICE

INTRODUCCION		1
1. Capítulo I	Descripción del producto	2
1.1 Subcapítulo 1	Producción de malanga	2
1.1.1 Subcapítulo 2	Mercado ecuatoriano de malanga	8
2. Capítulo II	Principales Importadores y productores de malanga en el mundo	15
3. Capítulo III	Partida arancelaria, restricciones	22
3.1 Subcapítulo 1	Ventajas frente a otros países	23
3.1.1 Subcapítulo 2	Cultivo, fertilización, control de malezas	24
3.1.1.1 Subcapítulo 3	Cosecha, empaque formas deexportación	26
	Comercialización	27
4. Capítulo IV		
4.1. Conclusiones		32
4.2. Recomendaciones		33
Bibliografía		34

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Exportaciones ecuatorianas a todo el mundo.....	11
Gráfico1.2: Comparación del contenido alimenticio de hojas (100g de porción comestible, base fresca).....	13
Gráfico 1.3. Comparación del contenido alimenticio de malanga (corno) con tubérculos convencionales (100g de porción comestible, base fresca).....	14
Gráfico2.4. Destinos de la malanga ecuatoriana periodo 2003-2009.....	15
Gráfico 2.5. Lista de productos exportador por China 2009 (miles de USD)....	16
Gráfico 2.6. Principales exportadores ecuatorianos.....	19
Gráfico 2.7. Precio de la malanga en el período 2002-2008.....	20
Gráfico 2.8. Precio internacional malanga blanca y lila Miami período Oct2005/Oct 2006 para caja de 40 lbs.....	21

INTRODUCCIÓN

Desde finales de la década de los 90 hay una nueva tendencia de consumo, existe un creciente mercado orientado a la utilización de alimentos saludables y de productos que agreguen un valor al cuidado de la salud física. Los consumidores buscan que dichos alimentos sean reforzados con vitaminas, minerales y que minimicen el uso de insumos químicos.

Los productos orgánicos son ricos en proteínas y vitaminas, características importantes en raíces y tubérculos. Alimentos como el camote, yuca, malanga, etc., son tubérculos poseedores de altos niveles de nutrientes, calcio y vitaminas. Son propiedades que las familias toman muy en cuenta al momento de elegir los componentes que forman las canastas familiares.

Acerca de la malanga se puede mencionar que posee características incluso superiores a los demás tubérculos de su clase. Requiere de tierras arenosas, siendo el suelo ecuatoriano apto para el desarrollo del cultivo. Es una planta con cormos comestibles y otros que contienen varias yemas o semillas las cuales sirven para continuar con la siembra y su posterior reproducción.

1. CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1.1. PRODUCCIÓN DE MALANGA

“Ecuador es un país que posee una gran diversidad de productos alimenticios, entre ellos varios tubérculos como malanga y yuca. Dentro del grupo de las especies tropicales, la malanga ocupa un lugar importante en la alimentación de la población humana mundial.” (Servicio de información y Censo Agropecuario, 2000)

“Se dice que cuando los europeos llegaron al continente americano, encontraron este producto desde el sur de México hasta Bolivia. La mayor cantidad de variedades de malanga se han encontrado entre los países de América Central y del Sur.” (Ibid.)

Es un cultivo nuevo que se ha establecido en el Ecuador, convirtiéndose en una fuente de ingresos económicos para los agricultores que se dedican a esta explotación, y es un producto de exportación por su alto contenido de nutrientes. Es una planta herbácea de comportamiento perenne si no se le cosecha.

La malanga es un producto agrícola no tradicional, y aunque tiene orígenes en África, Asia y Oceanía su incursión en América es reciente y particularmente en el Ecuador su comercialización se registra desde 1995 en la zona de Santo Domingo.

La falta de promociones en consumo de productos agrícolas de alto valor nutritivo es motivo de la poca comercialización en el mercado ecuatoriano, esto difiere de mercados europeos donde se aprecia la tendencia a consumo de variedades nutricionales de carácter natural. La malanga como un producto agrícola no tradicional posee un alto valor nutritivo y su producción aunque no

se caracteriza de grandes tecnificaciones tiene un bajo nivel de costo de producción.

Los productos naturales, sin tantos químicos perjudiciales para la salud son apreciados en mercados extranjeros como los de Estados Unidos y Europa. Este es un denominador común para que la gente prefiera consumir productos agrícolas que comprueben un alto nivel nutricional.

Existen programas de nutrición que son desarrollados por gobiernos que han entendido que la nutrición es una base ineludible de las economías internacionales y desarrollo de las nuevas generaciones. El estado juega un papel fundamental al promover en agresivas campañas el consumo de productos netamente naturales.

Existen varias regiones que cuentan con las condiciones adecuadas para explotación y cultivo de malanga en el Ecuador, lo que lo hace un producto con alto potencial para su implantación en el país.

Nombre Científico: *Xanthosomasagittifolium*(L) Schott

Nombre comunes: Yautía, tania (Puerto Rico, Trinidad-Tobago), macal (México), quiscamote (Honduras), tiquisque (Costa Rica), otó (panamá), okumo (Venezuela), uncucha (Perú), mangarito, mangareto (Brasil), gualuza (Bolivia), malangay (Colombia), malanga, sango (Ecuador).

CLASIFICACIÓN SISTEMÁTICA

Reino: Vegetal

Clase: Angiospermae

Subclase: Monocotyledoneae

Orden: Spathiflorae

Familia: Araceae

Género: Xanthosoma

Especie: Sagittifolium(L)Schott

Existen dos variedades conocidas en el Ecuador la blanca y la lila o morada. Son plantas herbáceas que alcanzan una altura de 1 a 3 metros, sin tallo aéreo. El tallo central es conocido como cormo y rico en carbohidratos.

El color de la pulpa por lo general es blanco, pero también se presentan clones coloreados hasta llegar al violeta. Según el clon, la forma varía de cilíndrica hasta casi esférica y el tipo de ramificación desde simple a muy ramificada.

Las hojas se producen a partir de los cormos, salen enrolladas de entre los peciolo de las ya formadas y las laterales más viejas se marchitan y secan. En los primeros seis meses el área foliar se incrementa rápidamente, para luego mantenerse estable mientras aumenta el peso de los órganos subterráneos.

“El cultivo de la malanga requiere de clima cálido húmedo, con temperaturas que van desde los 20 a 30 grados centígrados. Al ser una planta tropical, se cultiva bien en altitudes bajas y medias; sin embargo, puede soportar períodos de sequía no muy largos.” (Servicio de Información y Censo Agropecuario, 2000)

a. PROCESO DE PLANTACIÓN Y CULTIVO

“El ciclo reproductivo está en función de la variedad sembrada, pero en general va desde 270 a 330 días; dependiendo también de la fertilidad y la presencia

de la humedad en el suelo. Durante los seis primeros meses se desarrollan cormos y hojas.”(Servicio de Información y Censo Agropecuario, 2000: p.5)

La parte utilizable de la malanga es el tallo subterráneo, que contiene un alto porcentaje de carbohidratos, proteínas y agua; tiene un valor nutritivo comparable a las papas y de mayor digestibilidad.

“La malanga se produce bien en suelos sueltos, arenosos, profundos, de textura media y bien drenados y con alguna cantidad de materia orgánica. Los suelos arcillosos no son convenientes para este cultivo. Su pH adecuado está entre 5.5 a 6.5.”(Ibid.)

“En Santo Domingo de los Tsáchilas por ejemplo un promedio razonable del período de cosecha está en los 11 meses. La cosecha de cormelos de la malanga puede ser diferida hasta por tres meses, esto facilita al productor para adecuarse a la demanda del mercado”. (Servicio de Información y Censo Agropecuario, 2000)

El cultivo de la malanga blanca en Ecuador no es totalmente nuevo. Este tubérculo es una de las especies que ciertos agricultores locales han cultivado desde hace algunos años.

La preparación del suelo consiste en desgastar el área a sembrarse antes de realizar cualquier actividad, seguidamente deberá ararse entre 25-30 centímetros de profundidad. Se debe aplicar e incorporar al suelo abono para, posteriormente, formar un canal de treinta centímetros de ancho y veinte centímetros de alto. Finalmente, se hará una raya al centro del canal para la siembra del material. (R. Alarcón, comunicación personal, Septiembre 2009)

La plantación se hace en hoyos, los que se recomienda abonar sea con úrea, fósforo o potasio para tener mejores resultados, o bien en surcos en caso de siembras comerciales. Los cormos y cormelos se colocarán a una profundidad de 7-12 centímetros. De los cormos se obtiene la semilla a sembrar al cortar

este transversalmente en “rodajas” y luego estas en cuatro partes iguales logrando una forma de cruz (de cada corno se obtiene aproximadamente ochenta semillas). Se recomienda desinfectar las semillas antes de sembrarla, pero ésta deberá realizarse una vez que se haya preparado el suelo para evitar retrasos en la siembra. La distancia de siembra debe ser de un metro entre surcos y medio metro entre plantas.

El período normal de plantación de la malanga es a inicio de la estación de lluvias en cultivo en seco; sin embargo, si se dispone de riego apropiado, éste puede prolongarse todo el año. Los cultivos bajo inundación también pueden efectuarse en la época que sea más conveniente. En muchas regiones, se acostumbra hacer el cultivo intercalado con café, cacao, cítricos o plátano, es decir, se aprovecha el terreno cultivando malanga durante el ciclo hasta que produzca los productos antes mencionados entre otros.

La malanga es susceptible al daño por el viento, por lo que en muchas localidades utilizan “barreras rompevientos”, es decir se recurre a árboles frutales sea papaya, maracuyá, naranja, plátano, etc.

Las labores de cultivo pueden consistir en dos o tres aporques (cubrimiento con tierra para que el tubérculo se ponga más tierno y blanco), conjuntamente con la limpieza manual. El aporque se realiza con el azadón, para evitar el crecimiento de malezas, aumentar el tamaño de la raíz y para mejorar la fijación al suelo de la planta.

Por otro lado, la limpieza manual se debe hacer entre los 35-40 días después de la siembra para evitar el crecimiento de malezas que compitan con el cultivo.

En Ecuador, se realiza la limpieza con azadón, colocando el abono en el fondo del surco, se tapa y posteriormente se siembran los cormos y cormelos.

Esto es con el propósito que la planta tenga un acceso temprano de los nutrimentos. (Consortio Malanga Export S.A., 2005)

Un indicio de que la plantación está lista para la cosecha es que las hojas se ponen amarillas y el suelo comienza a cuartearse. Antes de proceder al arranque de los cormos y cormelos debe eliminarse el follaje de la planta. Una vez cortados los tallos, se extrae manualmente los cormos y cormelos y se procede a separarlos.

La madurez se produce entre los 9-12 meses, pero la recolección puede hacerse en forma paulatina, de acuerdo a las exigencias del mercado. Es conveniente dejar al sol por uno o dos días los cormos recién cosechados para facilitar la limpieza de la tierra que pueden llevar adheridos.

Durante el período de siembra se debe suministrar riego a la plantación hasta que se establezca la temporada de lluvia. El riego más adecuado es por gravedad, aunque también es factible la utilización de riego por aspersión.

Existen diversas plagas que afectan al cultivo, se dan especialmente en las zonas más húmedas donde existe la presencia de focos de contaminación. También le afecta: el thrips, mosca de la fruta y virus; dependiendo de la existencia de estas plagas en la zona a sembrar.

Sin embargo, la malanga es un cultivo bastante resistente y rústico frente a enfermedades lo cual hace sencillo el control de estas. (ESPOL, Industrialización de la Malanga en el Ecuador, 2009)

En cuanto a malezas, es importante hacer un control manual y químico eficiente de éstas durante los primeros noventa días, ya que compiten con el cultivo y pueden lograr reducciones de rendimiento.

En Ecuador, el rendimiento por hectárea sembrada de malanga es de entre 12-18 toneladas métricas aproximadamente. Una hectárea tiene como producción promedio unas 300-400 cajas de 50 libras de calidad premium, alrededor de 150-200 cajas de segunda calidad y el equivalente de 50-80 cajas de rechazo. (Ibid.)

La calidad premium tiene como principal parámetro el tamaño de los dedos, los mismos que deben tener mínimo seis pulgadas de largo y ocho onzas de peso. Aquellos dedos que no cumplen con este parámetro son considerados de segunda, los cuales miden mínimo cuatro pulgadas y pesan entre 6-8 onzas. (Ibid.)

Estos rendimientos podrían ser más interesantes con un adecuado manejo agronómico, llegando a producciones de hasta 800 cajas por hectárea, rendimiento alto que se ha dado en la zona de Santo Domingo gracias a una adecuada fertilización, buena calidad de semilla (ampliamente disponible en Santo Domingo de los Tsáchilas y también proveniente de países como Costa Rica, Honduras y República Dominicana) y a la alta humedad que se registra en esa zona. (Ibid.)

Sin embargo en la actualidad, las plantaciones de malanga rinden mucho menos de lo que se espera, debido a que los cultivos, como se describió anteriormente, no son manejados de forma adecuada o tecnificada, perdiendo así algo de la potencialidad que éste puede tener.

1.1.1. MERCADO ECUATORIANO DE MALANGA

Las principales zonas productoras del Ecuador son Santo Domingo de los Tsáchilas y sus alrededores (vía a Quevedo, vía Chone y vía Esmeradas). (Servicio de Información y Censo Agropecuario, 2000: pp. 1, 2)

En el año 2000, en la zona de Santo Domingo, la cantidad cosechada y vendida de malanga fue de 267Tm. En Los Ríos fue de 67 Tm. (III Censo Nacional Agropecuario 2000 MAG/SICA. INEC)

La temporada de siembra de malanga en Ecuador depende de la disponibilidad de riego y recursos existentes. Generalmente, el cultivo de este tubérculo comienza en octubre y dura en promedio doce meses comenzando la cosecha en el octavo mes hasta el decimosexto.

La siembra está ligada a la época invernal dos meses y medio antes de que éste comience. Con este parámetro, la época de cosecha es fácilmente calculable. Con las facilidades de riego, se podrían comenzar las acciones de siembra un mes antes con lo cual se aprovecharían mejores precios del mercado internacional.

Se recomienda la rotación de cultivo, es decir, no sembrar el mismo producto inmediatamente después de cosecharlo, sino sembrar cultivares de familias y géneros diferentes.

Con respecto al mercado local, cabe mencionar que éste es inexistente dado el nulo conocimiento y, adicionalmente, por la falta de hábito de consumo del producto por parte del consumidor interno.

Por esta razón, básicamente toda la producción de malanga del país está destinada a la exportación, a excepción de aproximadamente el 15% de rechazo, el cual no cumple con los mínimos requerimientos de calidad. Este producto es utilizado, como alimento de ganado vacuno, caballar y caprino, en forma de harina, luego de secada la malanga.

La malanga se clasifica en tres categorías de calidad:

- EXTRA: no tiene defectos, salvo superficiales muy leves que no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación.
- PRIMERA: defectos leves (áreas raspadas que no superen el 20% de la superficie), siempre y cuando no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación.
- SEGUNDA: se permiten los siguientes defectos siempre y cuando no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación: áreas raspadas que no superen el 30% de la superficie.

En ninguno de los casos, los defectos pueden afectar la pulpa del producto.

La estructura de producción de malanga en el contexto nacional se concentra en pequeños y medianos productores quienes generan alrededor del 80% de la producción nacional. Sin embargo, la tendencia es la de formar asociaciones de pequeños productores que unidos logren objetivos importantes dentro del desarrollo de este rubro de exportación.

Las hectáreas de malanga se encuentran diseminadas en el país en un sinnúmero de propiedades. Se distribuyen en promedio de 1-4 hectáreas entre los productores pequeños y de 10-20 hectáreas entre los medianos. Sin embargo, también existen algunas propiedades que sobrepasan las 200 hectáreas, las mismas que están ubicadas en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas. El rendimiento es de 15 a 20 TM/ha.

La malanga, como ítem del sistema armonizado, consta dentro de la partida arancelaria 07149090 con la descripción “los demás”, incluida en el capítulo “Raíces de yuca, arrurruz o salep, aguaturmas, camotes y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos” (071490). (Banco Central del Ecuador, 2009)

Gráfico 1.1. Exportaciones ecuatorianas a todo el mundo-periodo Enero/Diciembre 2003 a Enero/Junio 2010 (valores FOB miles USD)

PARTIDA	DESCRIPCION	2003 (ENERO / DICIEMBRE)	2004 (ENERO / DICIEMBRE)	2005 (ENERO / DICIEMBRE)	2006 (ENERO / DICIEMBRE)	2007 (ENERO / DICIEMBRE)	2008 (ENERO / DICIEMBRE)	2009 (ENERO / DICIEMBRE)	2010 (ENERO / JUNIO)*
'0714909000	Los demás: Raíces de yuca (mandioca), o salsep, aguaturmas (patacas), camotes (batatas, boniatos) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en <>; médula de s	1,075.85	2,292.61	2,894.78	4,164.41	5,830.39	10,589.64	10,700.02	4,377.99

*Hasta Junio 2010

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La Autora

Se puede resaltar que desde el año 2003 se registra un notable incremento de las exportaciones ecuatorianas de malanga a todo el mundo. Las variaciones se deben tanto a que el mercado de este tubérculo no es muy estable en precios, a aumentos de la producción nacional de este cultivo como consecuencia del aumento del área sembrada y a una mayor experiencia.

La cantidad exportada anualmente de malanga incrementa durante el período analizado, alcanzando su máximo en el año 2009. Este aumento está dado por el aumento de hectáreas dedicado a la actividad de la malanga.

En lo que respecta a los valores FOB exportados, en el año 2003, el ingreso por exportaciones de malanga fue de US\$1,075. El año siguiente, hubo un aumento del ingreso FOB por malanga, alcanzando los US\$2,292. Durante la temporada 2005, se incrementa la exportación notablemente, por lo cual los ingresos empiezan a crecer aún más que los años anteriores, hasta llegar al año 2008, en el que los ingresos registrados por la exportación de este producto llegaron a US\$ 10,589. Sin embargo el pico fue en el 2009, cuando el valor FOB de las exportaciones fue US\$ 10,700.

La malanga seduce a los productores ecuatorianos. Los principales motivos: la baja inversión necesaria para la siembra y la alta rentabilidad.

Cuando comenzó la exportación de este tubérculo en Santo Domingo hace aproximadamente 13 años, tres empresas ecuatorianas: FG Enterprises, Latitud Zero y Productos Escala, descubrieron un nicho de mercado para el producto.

Fue así como los exportadores decidieron incentivar a los agricultores para vender malanga a EE.UU.

“Según datos de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), en el 2006 Ecuador exportó 8 023 t de malanga, y en el 2007 llegó a 10 770 t. El sector creció un 34% en el 2007.” (Líderes, 2007)

La malanga es rentable pero necesita muchos cuidados, sembrar una hectárea cuesta alrededor de USD1500 pero la rentabilidad llega a USD4500 después de un año. El cuidado es constante, necesita sol y abundante agua, además se debe controlar las plagas como hongos, por lo que los grandes productores temen arriesgarse en este cultivo.

El sector tiene algunos problemas. Se requiere una asociación que regule la producción, y oriente a los productores para evitar la sobreoferta.

a. Cantón Quinindé, apto para el cultivo

Ubicado en la provincia de Esmeraldas, Quinindé, tiene un terreno sumamente llano, siendo las elevaciones más relevantes las de Cupa y Cojimíes. Esta característica del terreno hace que sus tierras sean muy apropiadas para la agricultura la misma que es el eje principal de la actividad económica del cantón.

Posee un clima húmedo tropical lluvioso, con dos estaciones climatológicas claras que son: invierno y verano; que favorece a la agroindustria de la zona.

Los suelos con que cuenta el cantón Quinindé, son óptimos para producción agrícola, ya que poseen gran contenido de Humus. En este sentido la opción de cultivar malanga en esta zona es muy acertada.

Existe una notable producción y variedad de especies que se cultivan, aun así los índices de rentabilidad agrícola de la zona no reflejan la real capacidad del suelo, ni el efecto de la transferencia de la tecnología, la misma que no logra cubrir totalmente las áreas sembradas y aflora el efecto de las condiciones naturales y climatológicas que ayudan al campesino a sacar su producción.

La malanga puede sustituir al mercado de la yuca, papa y otros tubérculos por considerarse como ya se mencionó de un alto contenido vitamínico y proteínico.

A continuación se compara el contenido alimenticio de sus hojas y cormos con tubérculos convencionales.

La composición química de los cormos es alta en nutrientes disponibles, carbohidratos y proteína, además de ser altamente digestivo, por lo que se le considera un excelente alimento.

Gráfico 1.2. Comparación del contenido alimenticio de hojas (100g de porción comestible, base fresca)

ALIMENTO	PROTEÍNA (grs)	CALCIO	VITAMINA C	VITAMINA A
Malanga	4,4	268	142	29,385
Espinaca	2,9	66	40	1,067
Acelga	2,9	62	6	1,335

Fuente: Servicio de Información y Censo Agropecuario, Colegio de Postgraduados Universidad de Veracruz, México

Elaboración: La Autora

Gráfico 1.3. Comparación del contenido alimenticio de malanga con tubérculos convencionales (100g de porción comestible)

ALIMENTO	KCAL	PROTEINA (g)	Ca. (g)
Malanga	85	2.5	19.10
Camote	103	1.6	14.00
Papa	76	1.0	17.50
Yuca	121	1.0	28.20

Fuente: Servicio de Información y Censo Agropecuario, Colegio de Postgraduados Universidad de Veracruz, México

Elaboración: La Autora

2. CAPÍTULO II: Principales importadores y productores de malanga en el mundo

Estados Unidos, Puerto Rico, España, Argentina, Holanda y Reino Unido conforman los principales destinos de la malanga ecuatoriana. Teniendo así, que entre los años 2003 y 2009 se exportó hacia Estados Unidos 29,076 (miles de USD valor FOB), a Puerto Rico 7,957 (miles de USD valor FOB), a España 276 (miles de USD valor FOB), a Argentina 87 (miles de USD valor FOB), a Holanda 71 (miles de USD valor FOB) y al Reino Unido 58 (miles de USD valor FOB). (Banco Central Ecuador, 2008)

Gráfico2.4. Destinos de la malanga ecuatoriana periodo 2003-2009

SUBPARTIDA	DESCRIPCION	PAIS	TONELADAS	FOB-DÓLAR	% / TOTAL FOB DÓLAR
0714909000	LOS DEMÁS	ESTADOS UNIDOS	45,497.31	29,076.64	77.42
		PUERTO RICO	12,549.55	7,957.64	21.19
		ESPAÑA	599.25	276.11	0.74
		ARGENTINA	73.62	87.48	0.24
		HOLANDA (PAISES BAJOS)	264.51	71.53	0.2
		REINO UNIDO	108.93	58.02	0.16
		COSTA RICA	24.54	10.8	0.03
		CANADÁ	17.37	6.73	0.02
		FRANCIA	7.94	6.62	0.02
		PORTUGAL	19.22	3.64	0.01
		ALEMANIA	9.6	2.87	0.01
		NICARAGUA	5.3	1.89	0.01
		RUSIA	5.38	0.6	0.01
		PERU	0.02	0.32	0.01
		CHILE	0.06	0.19	0.01
ANTILLAS HOLANDESAS	0.01	0.01	0.01		
TOTAL SUBPARTIDA		# de países: 16	59,182.55	37,561.03	100
TOTAL GENERAL			59,182.55	37,561.03	100

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La Autora

Entre los principales importadores mundiales están Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Taiwán, Singapur y Canadá. (Banco Central Ecuador, 2008)

Estados Unidos es el principal país a nivel mundial que demanda malanga, teniendo como principales proveedores a los países Centro Americanos como

son Costa Rica, luego tenemos a República Dominicana, después Jamaica y finalmente Ecuador.

El principal socio comercial del Ecuador, Estados Unidos importó en el 2008 17,138 miles de dólares de malanga. (Trademap, 2009)

Japón es el segundo país a nivel mundial que importa malanga. Su principal socio comercial es China cubriendo su demanda casi en su totalidad.

Reino Unido tiene como principal proveedor a Ghana. Luego a Brasil, después Jamaica y China. Lo demás lo importa del resto del mundo.

Singapur es uno de los grandes importadores mundiales su principal proveedor de malanga es China, seguido por Tailandia, luego tenemos a países como Malasia y Hong Kong.

Entre los principales países productores de malanga en el mundo encontramos a China, Costa Rica, Jamaica, Japón, Panamá, Fiji, Nicaragua, Ghana y Ecuador. (Trademap, 2009)

Gráfico 2.5. Lista de productos exportador por China 2009 (miles de USD)

Código	Descripción del producto	Valor exportado en 2009
'07149030	Taroos, fresh, chilled, frozen or dried	52177
'07149029	Lotus roots o/t for cultivation, fresh, chilled, frozen or dried	20720
'07149010	Waterchestnut, fresh, chilled, frozen or dried	19831
'07149090	Roots or tubers with high starch content, fresh, chilled, frozen or dried, nes	12368
'07149021	Lotus roots for cultivation, fresh, chilled, frozen or dried	0

Fuente: TradeMap

Elaboración: La Autora

De acuerdo a estimaciones de la FAO, en el 2008 el Ecuador produjo 13500 toneladas de malanga. (FAO, 2009)

Es recalable la importancia del Ecuador en el abastecimiento del producto en Estados Unidos, dado que la gran mayoría de sus importaciones de malanga provienen de Ecuador.

La dinámica de la producción mundial de malanga para futuros períodos señala un crecimiento moderado.

De manera general se prevé un aumento en el consumo de malanga, principalmente por el uso alternativo que se puede hacer de ella.

En el Ecuador están sembradas alrededor de 4700 hectáreas de malanga, que están situadas en las zonas de la Sierra y la Costa. (El Comercio, 2005)

El Ecuador tiene ventajas competitivas predominantes ante importantes proveedores como China, Costa Rica, Ghana, etc., ya que se encuentra en una zona tropical y posee un suelo con altos niveles de nutrientes. La malanga produce bien en nuestros suelos que se caracterizan por ser arenosos (requerimiento principal en los tubérculos de gran calidad).

a. Mercado estadounidense de la malanga

Las perspectivas de inversión en este cultivo han sido estimuladas por los buenos precios y la demanda permanente en los mercados internacionales, como Estados Unidos y Europa debido especialmente, a la presencia de población emigrante originaria de países centroamericanos y de la zona del Caribe, quienes consideran a la malanga como producto básico dentro de su dieta diaria alimenticia.

Los Estados Unidos son el principal mercado en el mundo tanto para las frutas, verduras, tubérculos, entre otros. Este tipo de consumo ha experimentado un crecimiento sostenido durante los últimos años, como consecuencia de los cambios registrados en el estilo de vida, especialmente por razones de salud y estética; cambios en la composición de los hogares, innovaciones en sabores, especialmente de ciertos vegetales congelados como cebollas, brócoli, champiñones, espárragos, etc. Así como mezclas de sabores en ensaladas frescas o jugos e incremento en las compras de comida rápida, con innovaciones para presentación y nuevas tendencias en la distribución, que pueden ofrecer una mayor variedad de productos frescos a los consumidores durante todas las épocas de año.

Existen nichos de mercado identificados por la demanda creciente de productos étnicos y nostálgicos, proveniente de la población latina radicada en los Estados Unidos. En este caso la malanga forma parte de los productos étnicos y de estación.

“El crecimiento de los grupos de inmigrantes hispanos y asiáticos registra el mayor dinamismo y se proyecta que su participación en el total de la población llegue en el año 2050 a 24.5% y 8.7%, respectivamente.” (UnitedStates International TradeCommission, 2009).

Se debe destacar que la población estadounidense tiene una preferencia por los productos novedosos y frescos. La introducción de una amplia gama de productos en los supermercados, entre los que se incluyen nuevas variedades, exóticos, orgánicos, hidropónicos o producidos bajo invernadero y pre cortados, así como el incremento en el uso de frutas y verduras frescas en los menús de las cadenas de comidas rápidas, han contribuido significativamente al dinamismo del mercado.

Las importaciones de verduras, raíces y tubérculos frescos, registran tendencias crecientes desde hace más de una década. Los productos con

mayor volumen de importación registrado son el tomate, pimientos, pepinos y pepinillos, papa, calabaza, espárrago, coles de Bruselas, coliflor y espinaca. Entre los productos exóticos se destacan el ñame, la malanga y la jícama. (Ibid.)

El dinamismo del mercado de frutas y verduras frescas y de las importaciones de Estados Unidos, así como el crecimiento de los grupos de hispanos y asiáticos que están familiarizados con productos tropicales y exóticos, representan oportunidades interesantes de mercado para un país como Ecuador.

Para exportar la malanga se aprovecha acuerdos comerciales como son el SGP(Sistema Generalizado de Preferencias) y ATPDA (Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas). A continuación se menciona a los principales exportadores ecuatorianos de malanga, que se benefician de dichos acuerdos.

Gráfico 2.6. Principales exportadores ecuatorianos

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	NOMBRE EXPORTADOR
07149090	LOS DEMÁS	AGRICOLA MONTEBELLO S.A.
		AGRIEXELL S.A.
		AGRIPROCORP S.A.
		AGROINDUSTRIAS HOLGUIN VELASTEGUI CIA.LTDA.
		AGROPECUARIA GANADERA ACUICOLA S.A. AGRONACUI
		ALBA DEL ECUADOR S.A. ALBECUA
		ALBAN NUQUES VICTOR HUGO
		ALZAMORA ENDARA ROBERTO XAVIER
		ANAGUANO QUILACHAMIN LUIS GONZALO
		ARATON S.A.
		ARIAS IDROVO LUIS ALBERTO
		ARIAS MONTERO SALOMON ROBERTO
		ARTESANIA AGRICOLA-ARTEAGRICOLA CIA. LTDA.
		BANAFRESH S.A.
BODEGA LA ECONOMIA		

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La Autora

b. Análisis de los precios

Quizás uno de los aspectos más complicados del comercio exterior es la política de precios. El precio se sustenta en los costos y en la utilidad correspondiente, pero la determinación final es el resultado de la estrategia definida por la empresa dentro de su política de exportaciones. Una incorrecta política de precios, puede llevar a un fracaso absoluto en los mercados internacionales.

En el entorno de las exportaciones son muy importantes las estrategias de fijación de precios, ya que determinarán, a más de los ingresos, los beneficios económicos. Dentro de las estrategias de venta, las exportaciones se van a realizar indirectamente.

Los precios que le pagan al productor de malanga van de US\$ 5 – US\$ 6 la caja de cuarenta libras de primera calidad; mientras que la de segunda calidad también para exportación, es pagada al 50% y hasta el 75% del valor de la caja de primera. (Servicio de Información y Censo Agropecuario, 2000)

Por otro lado, el exportador vende la caja a los importadores un 40% - 50% por encima del precio que recibe el agricultor por su producto, incluyendo en ese aumento el costo del cartón y proceso.

Gráfico 2.7. Precio de la malanga en el período 2002 al 2008

PRECIO POR KILO	
ANO	PRECIO POR KILO
2002	0,32 USD
2003	0,26 USD
2004	0,57 USD
2005	0,36 USD
2006	0,52 USD
2007	0,58 USD
2008	0,84 USD

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaboración: La Autora

Gráfico 2.8. Precio internacional malanga blanca y lila Miami periodo Oct2005/Oct2006 para caja de 40 lbs

MALANGA	PRECIO BAJO	PRECIO ALTO
BLANCA	14,00 USD	34,00 USD
LILA	18,00 USD	40,00 USD

Fuente: Centro de Agro Negocios Santa Fe– Honduras

Elaboración: La Autora

El precio internacional la malanga está marcado básicamente por la demanda del producto en las zonas de Estados Unidos, donde se encuentran etnias ya mencionadas. Se puede decir que, históricamente, desde agosto hasta diciembre, los precios son más altos para la malanga con valores “pico” en los meses de septiembre, octubre y noviembre; y en cambio desde enero hasta julio los precios tienden a la baja, especialmente en los meses de marzo, abril y mayo.

El hecho de que se pague un precio menor se da especialmente por la calidad del producto. Como ya se dijo se requiere mejorar los rendimientos para cosechar calidad “Premium” y así alcanzar los más altos precios en el mercado.

Para el Ecuador representa realmente una ventaja que el precio tienda a subir en el periodo de noviembre a febrero, ya que el país se encuentra apto tanto para sembrar como para cosechar en cualquier época del año, lo que se debe aprovechar.

Se considera totalmente una ventaja para el Ecuador que los precios de malanga en los Estados Unidos no sean estables y tiendan a subir en el período de noviembre a febrero, esto se da debido a la baja en la producción en los países tradicionalmente productores como Puerto Rico, factor que el país debe tomar en cuenta para aumentar su producción en esta época y acaparar el mercado que ocupan otros países.

3. CAPÍTULO III: PARTIDA ARANCELARIA, RESTRICCIONES

La exportación de la malanga es posible identificarla analizando las partidas “CUCI” del Banco Central del Ecuador, instauradas desde 1997. De acuerdo con este registro interno la malanga, constituye el rubro de más importancia dentro de la respectiva partida arancelaria. (Banco Central del Ecuador, 2009)

La malanga en Ecuador genera una entrada de divisas a nivel de los productos no tradicionales menor al 1%. Los ingresos por concepto de malanga están ligados directamente al precio internacional, pues como ya fue mencionado más del 80% de la producción se exporta.

Al analizar las respectivas partidas arancelarias de productos como la yuca (071410) y papa, los cuales pueden ser sustituidos fácilmente por la malanga, se encuentra que, el país importador (Estados Unidos) De acuerdo al principio de NMF (Nación más favorecida), aplica un arancel ad valorem del 7.90% para la yuca congelada (07141010) y del 11.30% para la yuca fresca (07141020). (Market Access Map, 2010)

Así mismo, Estados Unidos, de acuerdo al mismo principio mencionado, aplica un arancel ad valorem del 14.00% para la papa congelada (071010) y del 1.35% para la papa fresca (070190).

Al ser la malanga un producto sustituto de la yuca y papa, puede competir fácilmente con los mismos, ya que Estados Unidos no aplica ningún arancel para este tubérculo.

Actualmente, no existen certificaciones exclusivas para el control de este cultivo. Sin embargo, hay ciertos agroquímicos de prohibida aplicación al cultivo para las exportaciones destinadas a Estados Unidos, los mismos que impiden el ingreso de productos agropecuarios en el caso de encontrarse residuos de éstos.

Por otro lado, los certificados de Estándar de Calidad Ambiental ISO 14000, así como los llamados sellos verdes, están disponibles para este cultivo siempre y cuando cumpla con los requisitos y parámetros de manejo agrológico de los agroquímicos usados para el control de plagas y enfermedades; y a su vez no causen daño al medio ambiente donde se desarrollan los cultivos.

En Ecuador existen actualmente sembríos de malanga cuyo proceso productivo es prácticamente orgánico, ya que reemplazan casi por completo el uso de fertilizantes sintéticos y agroquímicos por abonos de origen vegetal y bio-fertilizantes.

Para la elaboración de estos compuestos se utilizan: carbón, cascarilla de café, estiércol, polvillo de arroz, melaza de caña, entre otros. Estas aplicaciones las realizan aproximadamente cada semana, así, se nutre la planta con los elementos que requiere de acuerdo a sus necesidades y además se reduce el costo de los insumos teniendo como resultado una producción óptima.

En el año 2005, en una inspección de rutina en el área de desembarque del producto en el exterior, se detectó restos de residuos químicos. El contenedor que tenía la malanga fue separado y enviado a República Dominicana, donde volvieron a lavar el producto para sacarle las sustancias nocivas. Los técnicos advirtieron que si los productores no eliminan las sustancias se sacará del mercado a la malanga ecuatoriana. (El Comercio, 2005)

Estados Unidos recibe anualmente 300 contenedores de Ecuador. (...)En la actualidad el precio por caja de malanga de primera se comercializa en 16 dólares y la de segunda en 17. (El Comercio, 2005)

3.1. VENTAJAS FRENTE A OTROS PAÍSES

El clima del país es una fortaleza para el cultivo de la malanga. Además, la calidad de la tierra en Santo Domingo, sus alrededores y el Oriente permite

que sembremos en cualquier época del año. Muchos de nuestros competidores en el exterior no tienen esta ventaja.

La malanga se ha convertido en una buena alternativa de producción porque es un cultivo rentable y las empacadoras tienen la capacidad para procesar el tubérculo, inclusive en época de exceso de producción. Además, el incremento de los cultivos ocurre por los precios altos que se han pagado en los últimos años.

El problema para consolidar la producción es la alta rotación de los cultivos en el país. Los agricultores cambian fácilmente un sembrío por otro y eso ocasiona inestabilidad de precios.

Es necesaria la organización de la producción para mantener el mercado estable y que el cultivo continúe siendo rentable.

El consumo de malanga en EE.UU. y República Dominicana crece e incentiva a los agricultores de Ecuador. Los productores buscan crear una marca nacional y mejorar sus ingresos.

3.1.1. CULTIVO, FERTILIZACIÓN, CONTROL DE MALEZAS

Las labores de cultivo consisten en dos o tres aporques manuales a los 60, 120 y 180 días después de la siembra. Los aporques tienen que hacerse en forma simultánea que las fertilizaciones.

Estos tienen doble finalidad, la primera evitar que se desarrollen magulladuras por la germinación de los cormelos y la segunda aumenta la producción de tubérculos de malanga.

Por su abundante producción de hojas grandes, la malanga tiene una actividad fotosintética muy alta, por lo tanto se recomienda la utilización de reguladores de crecimiento con el propósito de aumentar la iniciación y crecimiento de los cormelos y reducir el desarrollo de la parte vegetativa (hojas).

Se recomienda la aplicación de estiércol y cal para incrementar la producción de cormelos. Las aplicaciones de fertilizantes, da mayor resistencia a la planta si hay deficiencia de agua, y también mejora la asimilación y acumulación de agua a nivel del tubérculo.

La malanga contiene en su estructura muchos nutrientes, por consiguiente responde fácilmente a las aplicaciones de abonos orgánicos y fertilizantes químicos simples y compuestos.

La fertilización adecuada para los suelos ecuatorianos y para el cultivo de malanga, deberá hacerse mediante la aplicación de un fertilizante al momento de la siembra.

El cultivo de la malanga es afectado por la presencia de las malezas, especialmente durante los 5 primeros meses, disminuyendo significativamente los rendimientos al momento de la cosecha y se retarda demasiado la formación y el desarrollo de los cormelos.

Una buena preparación del suelo evita la presencia inmediata de las malezas. Se las puede combatir mediante controles manuales y químicos, es aconsejable combinar los dos métodos.

En nuestro medio, en general como son plantaciones relativamente nuevas época la presencia de enfermedades fungosas e insectos. Sin embargo hay enfermedades que atacan al follaje de las hojas, hay plagas que atacan a los cormelos y dañan la calidad del producto.

3.1.1.1. COSECHA, EMPAQUE, FORMAS DE EXPORTACIÓN

La cosecha se realiza aproximadamente a los 10 meses de la siembra para la malanga blanca y a los 12 meses para la malanga morada. Es aconsejable aprovechar los meses más óptimos para la cosecha en Ecuador; es decir, cuando se produce una reducción de la producción mundial para así exportar y cumplir con las exigencias de calidad en ese momento por el mercado.

La planta estará lista para ser cosechada cuando las hojas inferiores se tornen amarillentas y cuando los cormelos se cierren en la parte superior.

Aproximadamente, ocho días antes de sacar los cormos y cormelos del suelo, se procede a eliminar el follaje de la planta. La cosecha se realiza manualmente, se extrae los cormos y cormelos del suelo y luego se clasifica separando los cormelos comerciales de los no comerciales.

Después de cosechados los cormos y cormelos se transportan en cajas plásticas a las empacadoras, en donde se procede a la segunda clasificación para separar los cormelos dañados (con heridas, golpeados o quebrados), muy pequeños, delgados y puntiagudos, deformes o con lesiones de plagas. Luego de clasificados, se lava en agua con fungicida. (SICA, 2000: p. 11)

Finalmente, se secan y se empacan en cajas desde 40 hasta 50 libras. Estas cajas de acuerdo a su peso son conocidas en el mercado exterior como 208 (40 libras), 210 (45 libras) y 22KU (50 libras) (Ibid).

El peso del producto al momento de ser empacado debe ser mayor en 2 libras extras, para que la pérdida de peso por deshidratación durante el viaje no afecte el peso final del producto en el lugar de destino.

Las exportaciones de malanga se efectúan en producto fresco, congelado o procesado como harina o frituras.

El producto se conserva bien al ambiente natural y mejor aún a bajas temperaturas. Con temperaturas de 25°C y 75% de humedad relativa, la germinación de los cormelos se presenta a las seis semanas de cosechado el producto. (Servicio de Información y Censo Agropecuario, 2000)

Este tubérculo tiene un período de vida útil de 2 a 3 meses, especialmente si se la mantiene en refrigeración; sin embargo, es sensible y produce daños con el enfriamiento excesivo y la presencia de humedad.

La malanga se transporta en contenedores refrigerados de 40 pies, que contienen 960 cajas de 52 libras c/uno, dando un peso aproximado de 25.000 kilos. (Servicio de Información y Censo Agropecuario, 2000)

COMERCIALIZACIÓN

El comercio mundial de malanga al igual que el del jengibre, ñame y yuca se hace por lo general por importadores especializados en vegetales étnicos o exóticos. Comúnmente se hace a través de exportadores, con una empacadora central, que compran la producción a pequeños y medianos productores.

Estrategia de marketing

Política de producto

Se utilizará una orientación hacia el cliente, en este caso el principal comprador será la empresa exportadora. El enfoque radica en ofrecer un producto de muy buena calidad, buen precio, y a la vez brindar un buen servicio;logrando así,

entregar el producto a tiempo y cumpliendo con los requerimientos del exportador.

No existe contacto directo con el consumidor final, se asume que la empresa exportadora busca precios bajos y mejor calidad, siendo estos los más importantes diferenciadores que atraerán al principal cliente.

Estrategia de distribución

Se realizará una exportación indirecta, es decir, se vende el producto antes de que éste salga del país a un comprador local, o empresa exportadora. Esto abarata costos y reduce el riesgo, ya que al realizar una exportación directa se requeriría contratar un departamento de ventas en el extranjero o alinearse con algún agente específico lo cual implica mayores gastos.

En el contexto internacional comúnmente se utiliza el siguiente esquema en la cadena agroalimentaria de la malanga:



El productor en este esquema será La Autora, la empresa exportadora será Latitud Zero (Ing. Roberto Alzamora Endara/ Km 21 Vía Santo Domingo - La

Concordia), quien entregará el producto a un Importador Especializado el cual se encarga del manejo de una gama de productos y vende contenedores mezclados a supermercados especializados (Walmart) en los cuales los consumidores finales (hispanos y asiáticos) podrán encontrar el producto.

Estrategia de promoción

Se establecerá para asegurar que el producto tendrá éxito y las ventas vayan creciendo en el tiempo. Se pretende participar en ferias comerciales, como la III Feria Expo Agro Ecuador 2010 que se llevo a cabo en el mes de septiembre en la ciudad capital.

a. CULTIVOS NO TRADICIONALES

La constante demanda por nuevas variedades de frutas y verduras por parte de mercados europeos y norteamericanos ha impulsado la diversificación de las exportaciones, para lo cual se identifica una serie de productos llamados exóticos como algunos cultivos no tradicionales.

De hecho los productos exóticos son una buena alternativa frente a las nuevas exigencias de la producción.

En los últimos años, los cambios en la alimentación mundial se orientan a una conciencia por alimentos saludables y con valor nutricional. Sólo en Estados Unidos, este mercado representa más de 450 mil millones de dólares, con millones de latinos que demandan productos en fresco y procesados.

Existen frutas y hortalizas “exóticas” que se consumen a escala local, regional, estatal o nacional, a las que no se da importancia como productos potenciales para el desarrollo de las regiones productoras y para exportar a otras naciones.

Especies exóticas de frutas y hortalizas tienen alto potencial de comercialización, pero es necesario introducirlas en ciertos sectores de la población que no los conoce. Se debe tomar en cuenta que los productos exóticos tienen demanda, pero no están disponibles en todas las regiones, y el potencial comercial que representan grupos étnicos minoritarios que viven en el exterior y anhelan acceso a productos criollos.

La siembra de malanga podría ser acogida con gran facilidad por los productores locales, debido a su rusticidad y costo de insumos relativamente bajos. En el país el cultivo de malanga es todavía desconocido por la mayoría de agricultores. Sin embargo, en los últimos años ha habido un continuo aumento del área de siembra en el Ecuador, lo que refleja el interés y potencial del producto para los inversionistas nacionales. Estados Unidos es el principal cliente del Ecuador y de la mayoría de países productores, importa cerca del 100% de las exportaciones de malanga, debido a la alta presencia de inmigrantes centroamericanos en ese país.

La malanga es alta en nutrientes, carbohidratos y proteínas, además de ser altamente digestivo, por lo que se le considera un excelente alimento. Se consume cocida, como harina para diversos usos como frituras, también se la puede utilizar en refrescos y bebidas, sopas y pastas, ensaladas, dulces, panes, pasteles y galletas.

Este tubérculo tiene una utilización muy variada; los cormelos pueden consumirse cocidos o fritos. Es utilizado como sustituto de la papa en sopas o estofados. Tiene un contenido de almidón superior al de la yuca. Las hojas verdes de algunos ecotipos, pueden consumirse cocinados como una hortaliza.

Por lo tanto, resulta una oportunidad de mercado la aceptación de la malanga ecuatoriana en el mercado estadounidense, se debería tomar en cuenta un importante mejoramiento tecnológico para que así el país pueda colocarse

como el principal proveedor de este tubérculo a nuestro principal socio comercial.

La malanga constituye un alimento especialmente energético, ya que es rico en carbohidratos. Es probablemente el mejor alimento hipoalergénico en el mundo, por eso personas con alergias deberían consumirla, debido a que los granos de almidón son más pequeños y fáciles de digerir de todos los carbohidratos.

Además este cultivo no tradicional garantiza una alta rentabilidad, beneficiando a la nación, siendo a su vez fuente de trabajo y divisas.

Es decir, la exportación de este tubérculo puede tener una fácil aceptación y sustituir al mercado de consumo de yuca y papa.

Finalmente, resulta muy factible la idea de establecer un negocio de exportación de malanga producida en la zona de Quinindé-Esmeraldas hacia el mercado de la Florida. Debido a factores ya mencionados como su alto contenido en nutrientes y dado que el mercado de la Florida posee una gran cantidad de latinos residentes, quienes consideran a la malanga como producto básico dentro de su dieta diaria alimenticia.

4. Capítulo IV

4.1. Conclusiones

- a.** En Ecuador, la malanga es un cultivo todavía desconocido por la mayoría de agricultores. Sin embargo, la siembra de este tubérculo podría ser acogida con gran facilidad por los productores internos, debido a su rusticidad y costo de insumos relativamente bajo.
- b.** Este cultivo representa una fuente de ingresos económicos para los agricultores que se dedican a esta explotación, y debido a su alto contenido de nutrientes es un producto de exportación.
- c.** El motivo de la poca comercialización en el mercado ecuatoriano se debe a la falta de promociones en consumo de productos agrícolas de alto valor nutritivo, es por esta razón que casi toda la producción se destina a la exportación hacia mercados donde se aprecia la tendencia a consumo de variedades nutricionales de carácter natural.
- d.** El continuo aumento del área de siembra en Ecuador refleja el interés y potencial del producto para los inversionistas nacionales, asociaciones de producción y organismos no gubernamentales.
- e.** Actualmente, Estados Unidos, principal cliente del Ecuador y de la mayoría de países productores, importa cerca del 100% de las exportaciones de malanga, dada la alta presencia de inmigrantes centroamericanos en ese país. En este sentido, Ecuador tiene un mercado étnico de considerable tamaño, cuya potencialidad se basa en el aumento de la población proveniente de esos países.
- f.** El consumo tanto de frutas, verduras, tubérculos, entre otros, ha experimentado un crecimiento sostenido durante los últimos años, como

consecuencia de cambios registrados en el estilo de vida, por razones de salud y estética.

- g.** La producción de malanga se adapta a los climas y tipos de suelo de varias regiones productivas del país, sobre todo en los trópicos, donde las condiciones de adaptabilidad hacen posible su implantación como cultivo rentable y opción altamente potencial para el mercado de productos exóticos, así como una alternativa viable para participar en la reconversión de cultivos poco rentables en sistemas de producción sanos.
- h.** En corto plazo, los cultivos no tradicionales deberán tener mayor participación en el mercado agropecuario, sustituyendo a cultivos que por su baja productividad y sobreoferta internacional no sean rentables.

4.2. Recomendaciones

- a.** La producción de malanga puede ser mejorada considerablemente, tanto como artículo de subsistencia, como bien de exportación comercial y como producto de uso industrial. Al igual que ocurre con la mayoría de cultivos marginales, no se han realizado aún investigaciones en los aspectos más elementales, por la falta de difusión de nuevas tecnologías y la carencia de sistemas de comercialización a nivel nacional e internacional.
- b.** El papel de la malanga en los sistemas de agricultura sostenible debe ser estudiado cuidadosamente, sobre todo en las siembras mixtas. Aunque en estas condiciones se planta intercalada con cultivos más altos que le dan sombra y reducen su rendimiento, los ingresos adicionales que obtiene el agricultor son muy importantes.
- c.** La amplia diversidad genética debe ser explotada en forma directa, en la evaluación de cultivares por su resistencia a enfermedades, rendimiento y valor nutritivo.

- d. El futuro de la malanga está en una ampliación de los mercados de exportación, en la aplicación de tecnología para diversificar su utilización y en promover un consumo más intensivo en la alimentación popular en las regiones tropical.

- e. Se debe dar valor agregado a la malanga mediante la fritura y la elaboración tanto de harina como de sus demás derivados, así se diversificará el producto y se podrá incursionar en el futuro en un mercado mucho más amplio.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central del Ecuador (2009). URL:
<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000767>

Descargado 18/11/09

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2009). URL:
http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1_resul.cgi

Descargado 18/12/09

ESPOL, Industrialización de la malanga en el Ecuador. Universidad de
 Guayaquil. URL:

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/4737/1/7283.pdf>
 Descargado 18/11/09

Food and Agriculture Organization of the United Nations (2009). URL:
<http://www.fao.org/economic/ess/countrystat/en/> Descargado 18/11/09

Krugman, P; Obstfeld, M. (2006): Economía Internacional. Teoría y Política.
 Pearson Addison Wesley. Séptima Edición.

Market Access Map (2009). URL:
http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx Descargado

18/11/09

Servicio de Información y Censo Agropecuario (2002): Consejo Consultivo de
 Hortalizas. URL:

<http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/raices/malanga/malanga.pdf> Descargado 18/ 11/ 09

Tugores, Juan (2005): Economía Internacionales. Mc Graw Hill. Madrid-
 España.

United States International Trade Commission (2009).URL: <http://www.usitc.gov>

Descargado 18/11/09