



Junio 2018 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE FRUTAS TROPICALES LIOFILIZADAS AL MERCADO DE EMIRATOS ÁRABES-DUBAI

C.P.A. Elizabeth Arias Domínguez, MGt

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Guayaquil - Ecuador

eariasd@ulvr.edu.ec

Melany Fonseca Lecaro

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Guayaquil - Ecuador

melany_dfl@outlook.com

Geovanna Vélez Mera

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Guayaquil – Ecuador

animorev@gmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Elizabeth Arias Domínguez, Melany Fonseca Lecaro y Geovanna Vélez Mera (2018): “Plan de exportación de frutas tropicales liofilizadas al mercado de Emiratos Arabes-Dubai.”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (junio 2018). En línea:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/06/exportacion-frutas-tropicales.html>

Resumen

La liofilización, es conocida como un método benigno para deshidratar los alimentos y sistemas biológicos; y aunque posee un limitante en los costos de operación tiene un gran beneficio como la conservación de alimentos perecederos en características como su sabor y aroma. Para extraer la humedad de un elemento, primero se lo congela a una temperatura por debajo de menos 50 grados (-50°); luego para conseguir la destilación del agua, se reduce la presión y luego se suministra calor.

La presente investigación tuvo como objetivo desarrollar un plan de exportación de frutas tropicales liofilizada, concretamente el ananá (piña) y el banano, con el objetivo de aportar al crecimiento de la empresa Sweet Encanto de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, con destino al mercado de Emiratos Árabes Unidos – Dubái. Se la realizó por medio de una investigación de tipo exploratoria. Se utilizó métodos y técnicas como: encuestas y observación; con un enfoque mixto. Los resultados sacaron a la luz que existe una demanda a satisfacer, además se recomienda utilizar herramientas digitales o medios necesarios para dar a conocer el producto, a precios considerables con una buena presentación para tener resultados positivos para su comercialización.

En base a lo estudiado sobre la empresa Sweet Encanto se propone proveer a sus clientes internacionales, al mercado de Emiratos Árabes-Dubái, piña y banano liofilizados obtenidos mediante un proceso que cumpla los altos estándares de calidad para que de esta forma se provea al mercado de manera frecuente y permanentemente.

Palabras clave

Exportación, Emiratos-Árabe, frutas tropicales, liofilización.

Abstract

Lyophilization is known as a benign method to dehydrate food and biological systems; and although it has a limitation on operating costs, it has a great benefit such as the conservation of perishable foods in characteristics such as flavor and aroma. To extract moisture from an element, it is first frozen at a temperature below 50 degrees below zero; then to get the distillation of the water, the pressure is lowered and then heat is supplied.

The objective of this research was to develop an export plan for lyophilized tropical fruits, specifically pineapple and bananas, with the aim of contributing to the growth of the Sweet Encanto company in the city of Guayaquil, province of Guayas, destined to the market of United Arab Emirates - Dubai. It was done through exploratory research. We used methods and techniques such as: surveys and observation; with a mixed approach. The results revealed that there is a demand to satisfy, in addition it is recommended to use digital tools or necessary means to publicize the product, at considerable prices with a good presentation to have positive results for its commercialization.

Based on what has been studied about the company Sweet Encanto, it is proposed to provide its international customers, the Arab Emirates-Dubai market, freeze-dried pineapple and banana obtained through a process that meets the high quality standards so that it is provided to the market. Frequently and permanently.

Keywords

Export, Emirates-Arabic, tropical fruits, lyophilization

Introducción

El patrón de especialización del Ecuador desde hace varias décadas ha sido el primario exportador, en donde los productos que son ofrecidos al mercado internacional poseen poca o nula tecnificación provocando un desequilibrio en la balanza comercial, al preferir importar bienes con alto grado de valor añadido gracias a la tecnificación empleada; no obstante, a través de los años se ha considerado hacer un cambio de este patrón, mediante la incorporación de valor agregado a los productos que son exportados, buscando de esta manera una equiparación en la balanza comercial del país.

Por otro lado, las frutas y vegetales son productos perecederos, y dentro del proceso productivo que se realiza existe un alto grado de desperdicios, debido a los controles de estética que se tienen para ofrecer un producto presentable al consumidor. No obstante, la fruta desperdiciada, especialmente el ananá y el banano no pierden sus nutrientes esenciales, además de encontrarse en buen estado para ser consumidas, de ahí es que nace el proceso de liofilización de estas frutas, es decir, se utiliza el ananá y el banano que han sido consideradas como desperdicios para pasar por la técnica de liofilización, provocando una reducción del “desperdicio” e incrementando la eficiencia de la industria. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2016) indica que los desperdicios ocurren durante la distribución y consumo, y se encuentran relacionados de manera directa con la conducta de desperdicios de vendedores mayoristas y minoristas, también los locales destinados al expendio de comida y consumidores que resuelven deshacerse de alimentos que aún tienen valor nutricional.

Hoy en día, alrededor del mundo, las personas están optando por cambiar su estilo de vida y sus hábitos de consumo, queriendo seguir un régimen de vida más saludable, y con ello han surgido

oportunidades de negocios que ofrecen a las personas productos que se ajustan a sus necesidades. De esta manera, la creación de piña y banano liofilizados es una gran alternativa para el consumo de fruta en niños, jóvenes y adultos, tomado como un snack nutritivo y consumible a cualquier hora del día, aportando valores nutricionales. No obstante, el principal problema al que se enfrenta la fruta liofilizada es el factor precio, siendo un poco más cara que la fruta fresca debido al proceso productivo por el que necesita pasar.

Empero, la industria alimentaria ha evolucionado en cuando a los procesos productivos que emplea para la conservación de productos altamente perecibles tales como carnes, frutas y vegetales, consiguiendo un producto final con las cualidades y características óptimas para el disfrute de los consumidores y manteniendo sus valores nutricionales. Es así que el ananá y el banano liofilizados pueden ser considerados como una alternativa a los productos de confitería o los snacks convencionales, al ser un producto sano y nutricional.

Ahora bien, la fruta liofilizada se caracteriza por tener una gran similitud con la deshidratada; sin embargo, existen pequeñas diferencias entre ambas, desde su producción hasta su textura. Dichas frutas pueden considerarse como el acompañamiento perfecto para una dieta: son bajas en calorías, altas en fibras, permite controlar la ansiedad, poseen antioxidantes y nutrientes y mantiene su sabor.

Según Innovative Cooking (2017), desde hace varias décadas se utiliza la técnica de eliminación de agua en los alimentos, la cual por lo general es aplicada en el café, pero hoy en día se la está utilizando en otros tipos de alimentos como las frutas, ya que permite preservar el aroma y sabor; incluso pueden llegar a durar hasta doce meses dentro del empaquetado adecuado.

En la figura 1 se detallan las fases de liofilización a las cuales se ven sometidas las frutas para la exportación en este estudio.

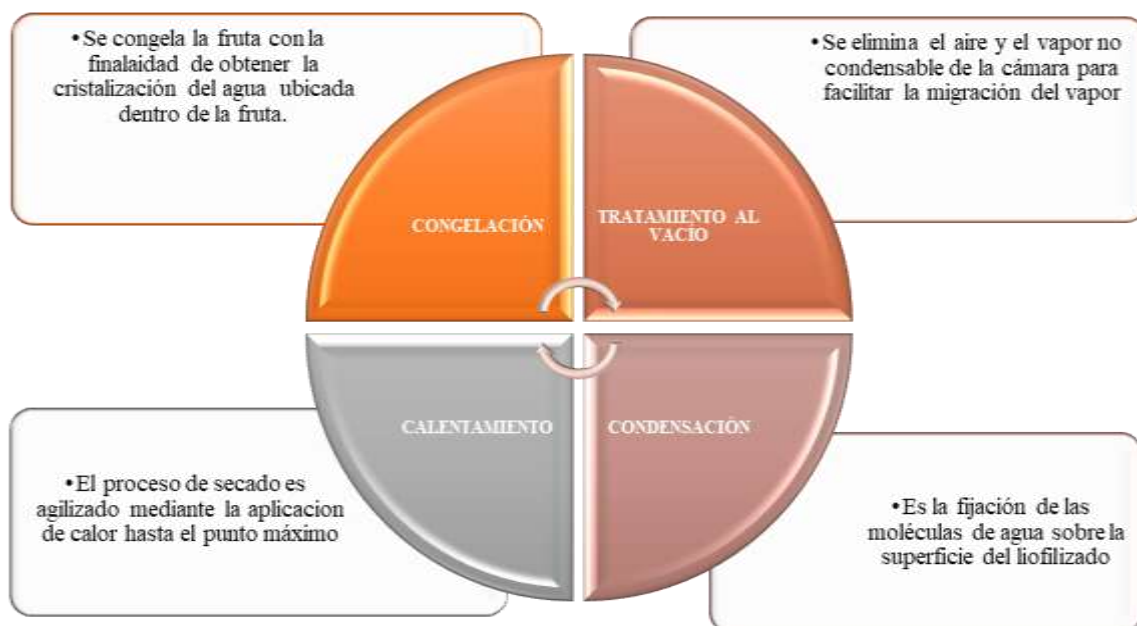


Figura 1. Fases de la liofilización.

Para Maritza López (2016), la técnica de liofilización es el mejor método para conseguir fruta seca puesto que durante el proceso la fruta no pierde sus nutrientes naturales ni su sabor, además que no se le agregan ningún tipo de químicos o conservantes, provocando que la demanda de este producto crezca gracias a la aceptación de los consumidores.

Producción De Banano En Ecuador

A mediados de la década del cuarenta y a inicios de la década del cincuenta, la producción y exportación de banano se dio con mayor intensidad en Ecuador, provocando el muchas veces citado “boom” bananero (1944-1948). Dado los acontecimientos de la Segunda Guerra Mundial (SGM) y las plagas en las producciones bananeras de Centroamérica como el “mal de panamá” y la “sigatoka negra”, fueron factores determinantes para que Ecuador aprovechara sus ventajas comparativas para fomentar la producción de esta fruta, alcanzado así un reconocimiento mundial de ser un país productor y exportador de una fruta de calidad. Y gracias a las condiciones ambientales que posee el Ecuador, tanto de tierra como del clima que permiten que esta fruta se coseche durante todo el año, fue posible registrar en sus inicios aproximadamente 160 mil hectáreas del banano Gros Michel, más conocido como banano de seda (Pro Ecuador, 2016).

Según información de Pro Ecuador (2016) el país tiene el mayor porcentaje de la oferta de banano siendo muy apetecido en los mercados europeos, asiáticos y de Norteamérica por su calidad, sabor y durabilidad convirtiéndose en el segundo producto de mayor exportación después del petróleo. De acuerdo al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) (2017), en Enero del 2017 el valor de las cajas de 43 libras era de \$ 6,26. Reflejando la importante participación de este producto dentro de la generación de divisas y de empleo.

El banano ecuatoriano tiene aproximadamente 43 mercados internacionales a donde va dirigida el 95% de la producción nacional, representando así el 20% del total exportable no petrolero; el 27% de las remesas agropecuarias, el 8% de las exportaciones generales y el 2% del PIB Nacional (Pro Ecuador, 2016).

De acuerdo con la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) (2016) durante el primer trimestre del 2014 exportaron 76'807,621 cajas de banano, teniendo un crecimiento del 7,42% en el 2015 al exportar 82'504,761 cajas, no obstante para el 2016 apenas se alcanzó un crecimiento del 2,03% con la exportación de 84'178,60 cajas de banano.

Producción De Frutas No Tradicionales En El Ecuador

Gracias a la posición geográfica y al clima que tiene Ecuador es posible cultivar una extensa variedad de productos (vegetales o frutas) considerados como no tradicionales tales como la piña, papaya, mango, guayaba, entre otros, las cuales conforman un porcentaje de la oferta exportable que tiene el país.

La Piña en Ecuador

Una de las frutas que produce Ecuador es la piña, la cual contiene altos porcentajes de fibra, vitamina C, B1 y B6. La vitamina C de manera general ayuda a prevenir enfermedades como la gripe y resfriados, además ayuda a la formación del colágeno; por su parte la vitamina B1 conocida como tiamina, ayuda a la correcta funcionalidad del sistema nervioso y a mantener la piel en buen estado; y, finalmente la vitamina B6 es la que ayuda a la producción natural de hemoglobina ayudando en la prevención de la anemia (Revista Líderes, 2016). Además, esta fruta es posible encontrarla en cualquier época del año y las más importantes plantaciones de esta fruta poseen certificaciones internacionales exportando la fruta enlatada o al vacío.

La piña es considerada como la fruta no tradicional con mayor exportación, según datos del Banco Central del Ecuador, en donde expresa que dicha fruta generó aproximadamente \$15 millones de dólares en el primer trimestre del 2016, siendo sus destinos principales Emiratos árabes Unidos, Republica Checa y Chile (Revista Líderes, 2016). Ahora bien, en Ecuador se producen dos variedades de piñas: la cayena lisa más conocida como la Hawaiana utilizada principalmente en la agroindustria, y la Golden Sweet o MD2, la cual tiene mayor demanda en el exterior (Altamirano, 2013, pág. 34).

Por otro lado, para poder realizar la exportación del ananá y banano liofilizados es necesario conocer la clasificación arancelaria a la cual pertenecen, según Dubai Customs, quien es la autoridad aduanera de Dubai (2015), todos los países que integran el Consejo Aduanero del Golfo (CCG) para poder importar, manejan el código del sistema arancelario; por lo tanto, a continuación se presentan las partidas a utilizar para el presente proyecto las cuales son: la partida 0804 para la piña y la partida 0803 para el banano.

Tabla 1. Clasificación Arancelaria

País (Miembro de la OMC)	informante	Nomenclatura Original			Designación del código SA
		Nivel del código SA	Versión SA	Código SA	
(1)		(2)	(3)	(4)	(23)
Emiratos Unidos	Árabes	6	SA07	80430	Piñas “ananás”, frescas y secas
		6	SA07	80300	Bananas o plátanos, frescos o secos

FUENTE: *Dubai Customs*, basado en la LAR (Base de datos de aranceles consolidados), 2017.

ASPECTOS SOCIALES

Organización política – administrativa

Tabla 2. Organización política- administrativa de Emiratos Árabes Unidos

ASPECTO	DESCRIPCIÓN
Emiratos que lo conforman	Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Ras Al Khaimah, Sarjah y Umm Quwain. Abau
Capital	Abu Dhabi
Emiratos más representativos	Abu Dhabi (centro de la industria del petróleo y del gas) Dubái (turismo, construcción, servicios y el de más crecimiento).
Población Total	9.269.612
Población de los principales emiratos	Dubái (2.173.344) Abu Dabi (1.031.875) Al Ain (435.994)
Densidad	111 habitantes/km ²
Lengua Oficial	Árabe

FUENTE: (Santander Trade, 2017)

En relación al marco político de Emiratos Árabes Unidos (EAU), esta mantiene una forma de gobierno federal, la cual está compuesta por los 7 emiratos y está concatenada en la constitución, además de que no existen partidos políticos. Ahora bien, cada emirato está gobernado por un emir el cual mantiene la autonomía en su gestión, teniendo mayor flexibilidad en la distribución de poderes y en las regulaciones de materia económica, donde cada uno maneja las concesiones de licencia de actividad, registro de empresas, promoción empresarial y de exportaciones, generación de inversiones y de actividades industriales.

La Guía Comercial de Pro Ecuador (2014) menciona el nivel administrativo que mantiene EAU, en la tabla 3 se muestra la división administrativa.

Tabla 3. Administración de Emiratos Árabes Unidos

ADMINISTRACIÓN	DESCRIPCIÓN
Consejo Supremo Federal o Consejo Supremo	Máximo órgano de decisión política. Está conformado por un integrante de cada emirato, posee el poder ejecutivo y legislativo.
Consejo de Ministros	Es el poder ejecutivo de los EAU, da seguimiento a la política general, propone políticas federales.
Consejo Nacional Federal	Órgano Consultivo y de deliberación. Conformado por 40 miembros representando a los siete emiratos.
Consejo Superior de Seguridad Nacional	Cumple la función de discutir las políticas de seguridad de la Federación.
Corte Federal de Justicia	Conformada por sistemas federales y locales.
Ministerios Relevantes	Ministerio de Comercio Exterior Ministerio de Economía

FUENTE: (Pro Ecuador, 2014)

Relaciones Internacionales – Organismos Adscritos

La política exterior de EAU es competencia del Gobierno Federal, la misma que se encuentra basada en una serie de principios que tienen como finalidad buscar la justicia en las relaciones internacionales que rigen entre los Estados. Entre los organismos a los cuales está suscrito EAU están el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) y OMC (Organización Mundial de Comercio); los cuales le ofrecen beneficios tales como el mínimo trato de los países(naciones) más favorecidos (NMF) a los participantes comerciales de la OMC, con excepción de Israel. No obstante, EAU no forma parte de los convenios plurilaterales de la OMC, a excepción del Acuerdo sobre Tecnología de la información.

EAU es un mercado que actualmente presenta una constante expansión y desarrollo, y es considerado como el centro de la economía del Medio Oriente ya que mantiene suspendidas las barreras comerciales y de promoción de negocios, además en algunas ocasiones reduce o elimina los aranceles aduaneros para obviar la doble imposición. De esta manera ofrece incentivos para la entrada de socios de nuevos negocios, en donde ambas partes resulten beneficiadas por las preferencias comerciales.

En materia comercial, la EAU forma parte del CCG y cada miembro posee una lista en donde se detallan los productos que están restringidos o prohibidos, dichos productos deben satisfacer las especificaciones de entrega y presentación de documentación exigida para poder entrar al territorio de estos países, de esta manera evitan el comercio desleal o la entrada ilegal de productos que puedan afectar al consumidor.

Dubái es considerada como un destino para las exportaciones o como la base de reexportación al resto del mundo por muchas empresas extranjeras, lo cual genera la integración económica regional y mundial. En este sentido EAU otorga beneficios a las empresas que pretenden diversificar ya sea geográfica o industrialmente buscando satisfacer las demandas de los consumidores y ajustarse a las exigencias del mercado (Pro Ecuador, 2014).

ASPECTOS ECONÓMICOS

Comercio bilateral (Ecuador – Emiratos Árabes Unidos)

Son cuatro los factores que actualmente los consumidores buscan al momento de adquirir un nuevo producto alimenticio: conveniencia, salud, goce sensorial y placer (Clementz & Delmoro, 2011, pág.

153). Dicha tendencia es tomada como un indicador para poder determinar el grado de aceptación que tendrá la piña y banano liofilizados que se pretende exportar a EAU.

Ahora bien, Ecuador actualmente tiene buenas relaciones comerciales con EAU, tomando como referencia la guía comercial de EAU de Pro Ecuador (2014) el banano representa el producto de mayor importación de EAU, debido a que EAU al poseer tierras desérticas es difícil cultivar este tipo de frutas, siendo su principal proveedor de banana Filipinas (50%) seguido de Ecuador con el 25%. Durante el periodo 2008-2012 ha presentado una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) del 13,99% y en el 2013 este producto tuvo una participación del 18,19%.

Por otra parte las frutas no tradicionales también son muy demandadas en el mercado internacional, siendo así que para el 2015 la fruta con mayor exportación fue el “mango, mangostanes frescos o secos” con una representación de USD 37,5 millones, seguido por las piñas (ananás) frescas y secas que representaron USD 31,9 millones (Pro Ecuador, 2016).

TABLA 4. Exportaciones del sector por producto

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL SECTOR DE FRUTAS NO TRADICIONALES							
MILES USD							
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ENE
0804.50.20.00	MANGOS Y MANGOSTANES FRESCOS O SECOS	24,085	35,410	38,047	33,355	37,522	2,162
0804.30.00.00	PIÑAS (ANANÁS) FRESCAS Y SECAS	41,851	30,150	25,628	28,272	31,967	2,992
0807.20.00.00	PAPAYAS FRESCAS	5,024	5,269	2,734	4,334	4,448	341
0810.90.40.00	PITAHAYAS (CEREUS SPP.)	319	438	759	1,243	3,249	454
0810.90.10.00	GRANADILLA, MARACUYÁ (PARCHITA) Y DEMÁS FRUTAS DE LA PASIÓN	429	532	472	641	1,178	171
0805.50.10.00	LIMONES (CITRUS LIMON, CITRUS LIMONUM)	551	544	120	58	380	68
0810.90.30.00	TOMATE DE ÁRBOL (LIMA TOMATE, TAMARILLO) (CYPHOMANDRA BETACEA)	80	102	207	300	380	24
0810.90.20.00	CHIRIMOYA, GUANÁBANA Y DEMÁS ANONAS (ANNONA SPP.)	50	19	60	144	242	19
0810.90.50.00	UCHUVAS (UVILLAS) (PHYSALIS PERUVIANA)	225	375	430	87	213	40
0810.90.90.90	LAS DEMÁS FRUTAS O FRUTOS FRESCOS	274	80	51	21	102	0
DEMÁS PRODUCTOS		3,606	2,760	1,060	1,642	526	82
TOTAL		76,494	75,679	69,568	70,099	80,207	6,354

FU

ENTE: Banco Central del Ecuador (BCE), 2016

ELABORADO POR: (Pro Ecuador, 2016)

Con respecto a las exportaciones de piñas de la partida 0804.30.00.00 entre los principales destinos están:

- India, Pakistán, Egipto, Estados Unidos, Australia, Alaska, Sudáfrica, Brasil, Canada, Chile, Perú, México, China, Colombia

Materiales y métodos

La presente investigación es de tipo exploratoria ya que como lo indica Hernández Sampieri (2014) este tipo de trabajo permite hacer las primeras aproximaciones referentes al problema. Es por ello que resulta necesario tener conocimiento o en su defecto explorar el mercado al cual se quiere llegar con el producto, es decir, identificar las ventajas y desventajas de hacer la exportación de fruta

lioofilizada al mercado de EAU, además de determinar lo beneficios económicos que conlleva este proyecto, para así ver su viabilidad, factibilidad y rentabilidad.

Dado el patrón de especialización que tiene Ecuador, las exportaciones de banano se realizan en su estado natural, y por parte de la piña, esta no es muy conocida en el mercado internacional, siendo así que la investigación se basa en la exploración con fines de diversificación de la oferta exportable del Ecuador y determinando los posibles mercados potenciales para el destino de los productos ecuatorianos.

Como método y técnicas se utilizó principalmente las encuestas que fueron realizadas a los cinco importadores en Dubái, por factor ubicación se realizaron encuestas virtuales y además se contó con la colaboración de un agente en Dubái el cual ayudó a la recolección de datos.

Resultados

1. ¿Qué tan interesado se encuentra en importar las frutas liofilizadas a Dubái?

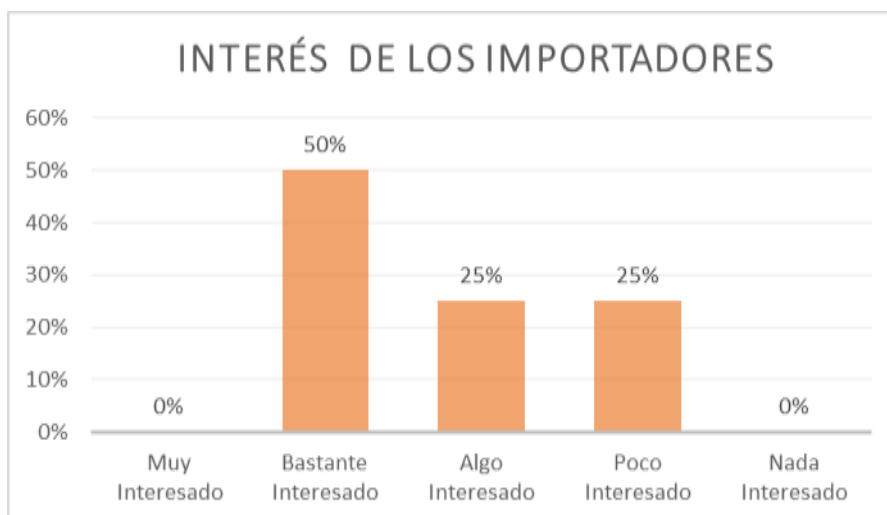


Figura 2. Pregunta 1.

En la figura 2 es posible observar el interés que tienen los actuales importadores de Dubái por la fruta liofilizada, en donde el 50% de dichos importadores se muestran bastante interesados con importar la fruta seca desde Ecuador, el 25 % está algo interesado con importar la fruta y el otro 25% se muestra indiferente ante la importación de dicha fruta ante la oferta de otros productos de diferentes países.

2. En el caso que decida importar el producto, ¿Por medio de que vía de transporte realizaría la importación?

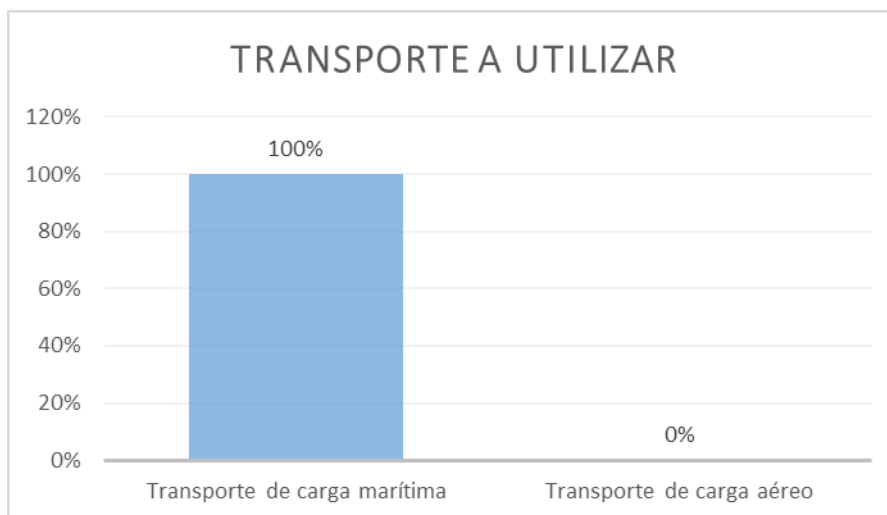


Figura 3. Pregunta 2.

De acuerdo a la figura 3, los usuarios encuestados indicaron que el medio de transporte a utilizar para la importación de la fruta liofilizada desde Ecuador es el envío de carga marítima, esto es debido a que este medio de transporte les representa menores costos, en contraste con el transporte aéreo que es mucho más costoso, a pesar de que por vía marítima el producto demora más en llegar dada la lejanía del destino, por lo que es preciso que el producto vaya embalado correctamente a fin de que sufra alteraciones en su presentación durante el traslado.

3. Las frutas liofilizadas tienen un porcentaje alto de acogimiento por parte del cliente, considerando esos datos ¿Cada cuánto (tiempo) realizaría la importación del mismo?

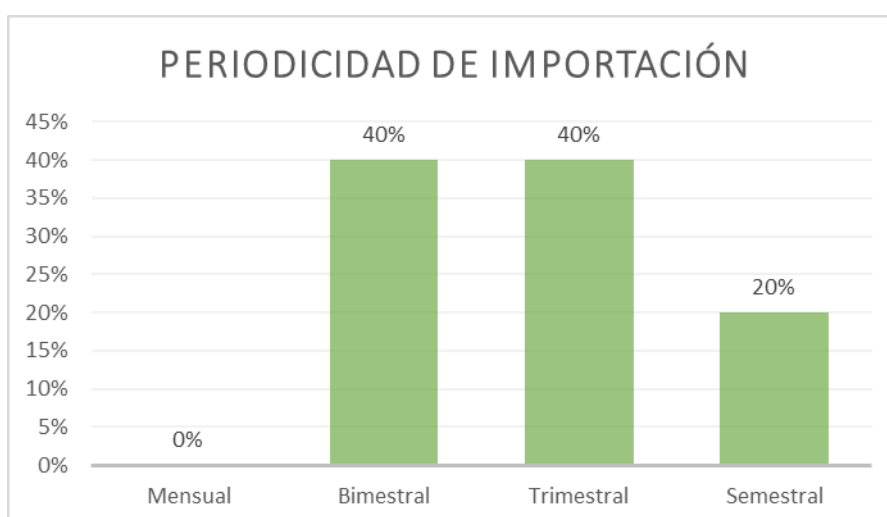


Figura 4. Pregunta 3.

En la figura 4 se muestran los resultados de los encuestados, los cuales indicaron que de acuerdo a la acogida que tenga el producto en el mercado, realizarían una importación bimensual y trimestral ambas con una representación del 40%, no obstante, el 20% indicó que dicha importación la

realizarían cada seis meses. En este sentido hay que tener en cuenta el tiempo en que demora en llegar el producto desde Ecuador a Dubái, además de que por preferencia de los importadores el transporte a utilizar es el marítimo, por lo tanto, es de vital importancia que se realice una planificación adecuada tanto en tiempo como en costos para poder abastecer el mercado de Dubái.

4. ¿Cuál es la forma de pago con la que trabaja normalmente para sus importaciones?

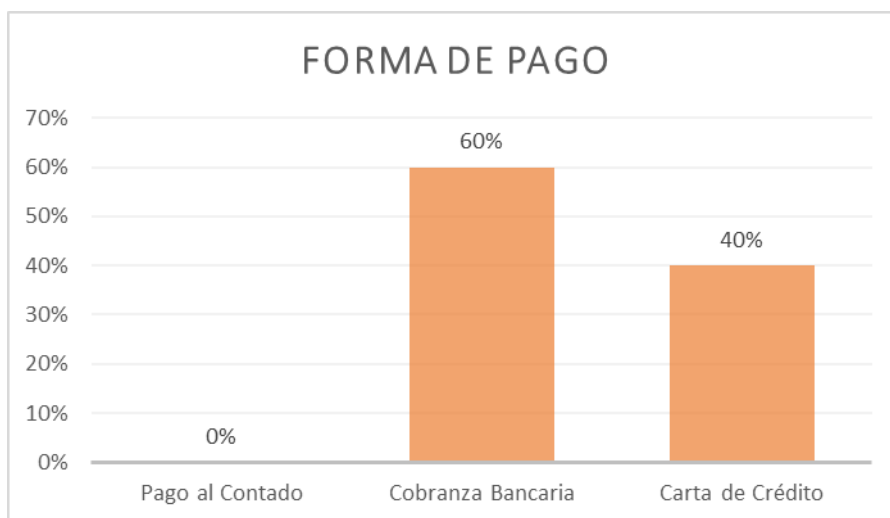


Figura 5. Pregunta 4.

En la figura 5 se puede observar que los importadores prefieren trabajar con la cobranza bancaria, es decir mediante depósitos directamente en la cuenta del exportador; el pago al contado no es una opción para ellos dado la falta de seguridad y credibilidad que se maneja en los negocios internacionales para realizar una transacción. La carta de crédito es otra forma de pago que emplean los importadores ya que esta les hace adquirir un compromiso de pago a futuro con su proveedor, mostrando así su responsabilidad al realizar el pago cuando debe efectuarse.

5. Ecuador se maneja con el incoterm FOB para las importaciones, ¿Cuán favorecedor es ese incoterm es ese tipo de negociación?

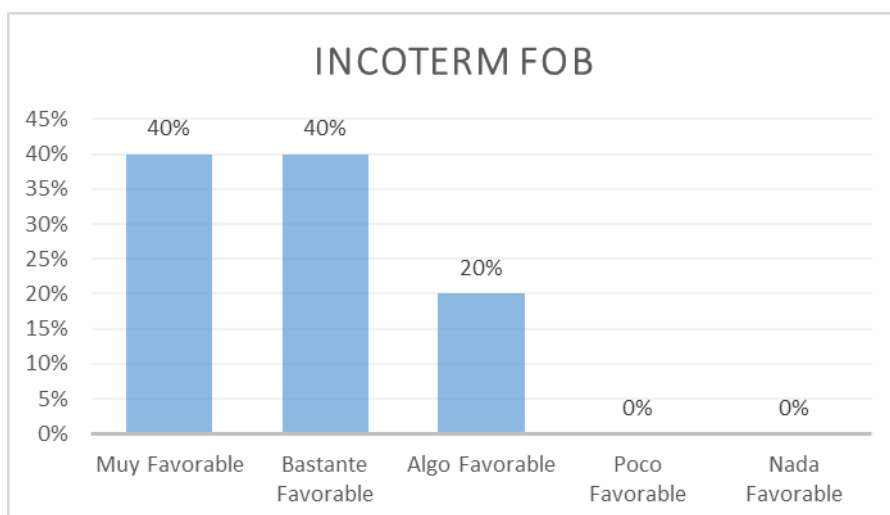


Figura 6. Pregunta 5.

El incoterm que generalmente se usa para las importaciones en Ecuador es el FOB, y según la figura 6, los importadores de Dubái, encuentran muy favorable el empleo de este incoterm, aunque un 20% lo encuentra algo favorable. Cabe destacar que en este incoterm la responsabilidad del vendedor llega hasta cuando el producto o mercancía se encuentra a bordo del buque, los gastos por seguro, flete y demás ya son incurridos por parte del comprador. Es por eso que algunos importadores no ven muy favorable esta condición de entrega de la mercancía, en su lugar muchos prefieren utilizar el CIF.

6. ¿Conoce las condiciones y calidad de los competidores directos e indirectos, establecidos en el mercado de Dubái?

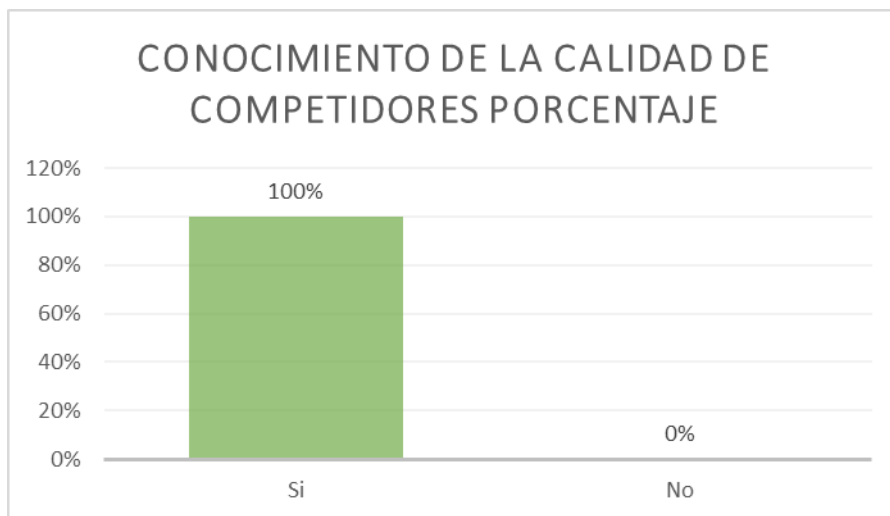


Figura 7. Pregunta 6.

De acuerdo a los datos recolectado por los encuestados, el 100% conoce las condiciones y la calidad de los competidores directos e indirectos que se encuentran en el país de destino, tal como lo muestra la figura 7, en donde se refleja que los importadores dicen que sí tienen el conocimiento de cómo se manejan sus competidores lo cual resulta favorable para Ecuador, debido a que la calidad de la fruta que exporta el país es catalogada como una de las de mejor calidad a nivel mundial, haciéndose una ventaja a nivel comparativo para Ecuador.

7. ¿Ha establecido condiciones de negocio con sus posibles clientes?

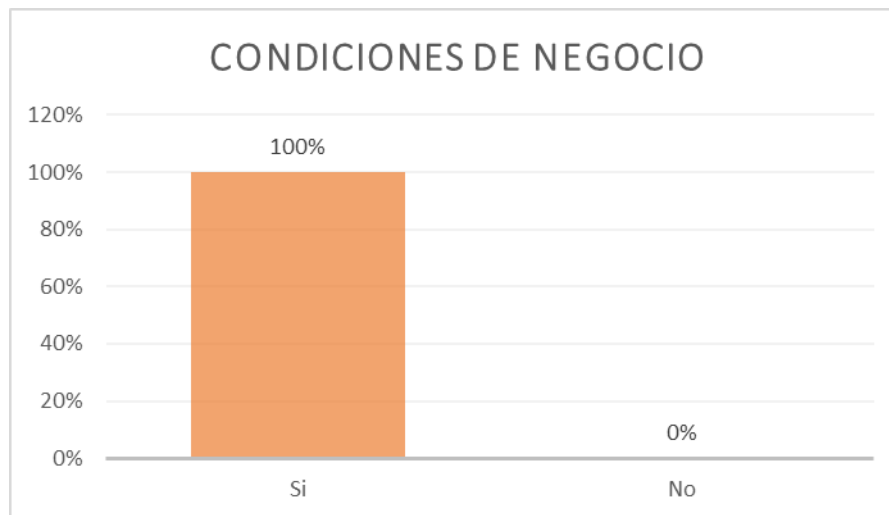


Figura 8. Pregunta 7.

De acuerdo a la figura 8, los encuestados señalaron que si mantienen condiciones de negocios con sus clientes, ya que al estar ya establecidos en el mercado de Dubái es necesario que mantengan dichas condiciones; los clientes de estos importadores trabajan con productos que contienen fruta deshidratada, en especial la piña, por lo que resulta más fácil y conveniente que adquieran el nuevo producto que se pretende importar.

8. ¿Estaría dispuesto a realizar la función de intermediario, realizando la acción de importar y exportar a sus países vecinos de Emiratos Árabes Dubái?

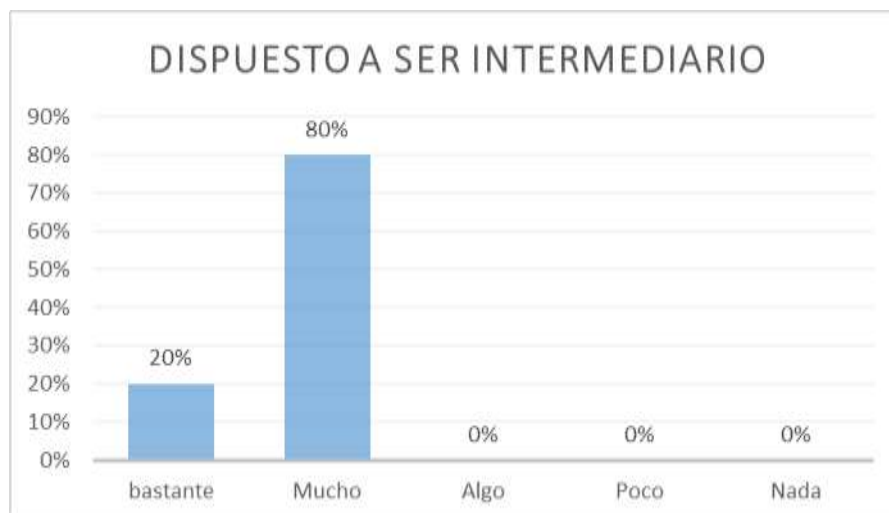


Figura 9. Pregunta 8.

En relación a la figura 9, el 80% de los encuestados si está dispuesto a ejercer la función de intermediario, importando desde Ecuador, y exportando a los países vecinos a EAU. Cabe recalcar que las empresas encuestadas son importadoras de diferentes productos provenientes de diferentes países, lo cual le hace más fácil la tarea de ser intermediaria. Los que respecta a la fruta liofilizada, esta opción sería muy ventajosa ya que puede llegar a más países del Medio Oriente.

9. ¿Qué aspecto considera más importante al momento de establecer una relación de compra-venta con la empresa exportadora?

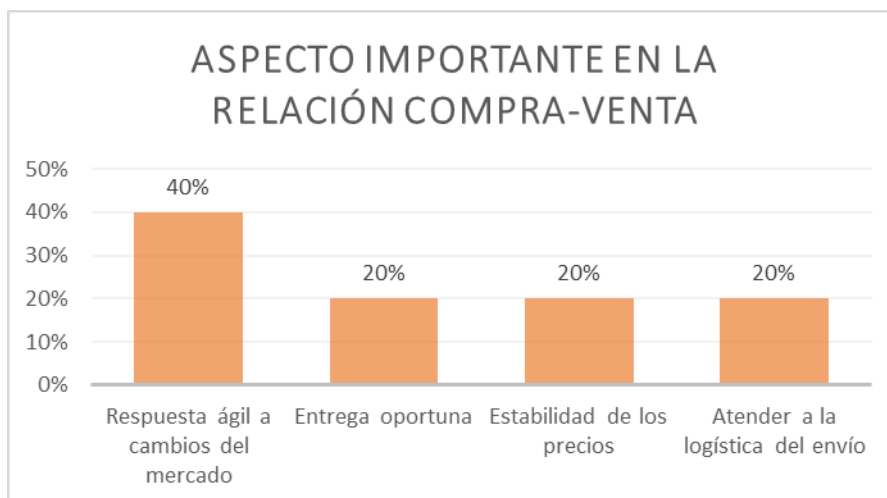


Figura 10. Pregunta 9

En la figura 10 se puede observar que los importadores consideran a la respuesta ágil a cambios al mercado como el aspecto más importante en la relación compra-venta, con una representación del 40%; a esto le sigue la entrega oportuna, la poca variabilidad de los precios y la atención que se le dé a la logística de envío con un 20% de representación cada una. Bajo este contexto, es importante que la empresa exportadora mantenga estas características para no perder competitividad en el mercado extranjero.

10. ¿Qué característica de una empresa exportadora piensa es más relevante?

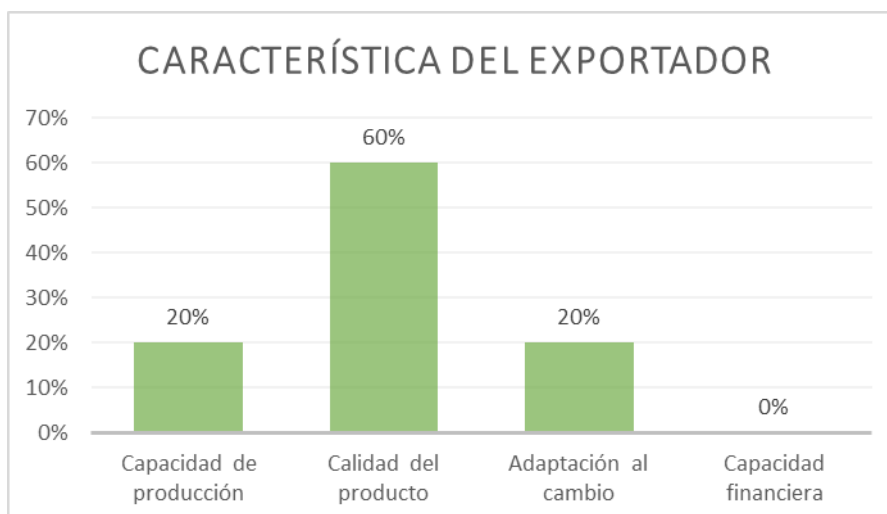


Figura 11. Pregunta 10.

Respecto a la figura 11, la característica más relevante en una empresa exportadora según los importadores es la calidad del producto con un 60% de representación, seguido del nivel de producción y de la adaptación al cambio con un 20% cada una. En este sentido es importante que la empresa que va a exportar la fruta liofilizada a Dubái, se haga una evaluación interna en cuanto a

determinar si el producto que va a exportar es de calidad tomando como referencia aquellos que ya están en el mercado, además de ver su capacidad productiva para poder responder a la demanda del mercado.

Discusión

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los importadores de frutas secas o deshidratadas en Dubái, fue posible obtener información relevante en cuanto a la preferencia de dichos importadores al momento de considerar trabajar con una nueva empresa o un nuevo producto. En este sentido, los importadores si se encuentran interesados con el producto que se les está ofreciendo (piña y banano liofilizados), además es primordial que la empresa exportadora les ofrezca un producto de calidad, que satisfaga con las expectativas del mercado objetivo, además de que se considere un medio de transporte que optimice los costos, en este caso, dada la lejanía del mercado objetivo se considera al transporte marítimo como la mejor opción para llevar el producto, considerando la condición de entrega de mercancía FOB, no obstante, los importadores preferirían que el exportador entregue la mercadería ya en el mercado destino, debido a la extensión del viaje y es preciso que este constate que el producto haya llegado en óptimas condiciones. Es importante que los importadores hagan una planificación sobre las importaciones que pretende realizar con el propósito de que el mercado no quede desabastecido por mucho tiempo, además es necesario que considere las preferencias del consumidor, y los cambios en el mercado.

Finalmente, para que el producto tenga la acogida esperada en el mercado internacional, es importante realizar una buena promoción del producto, el precio sea competitivo en el mercado con relación a los demás productos similares al que se ofrece, considerar los plazos de entrega de la fruta y de estar pendiente de la logística del traslado del producto. Teniendo siempre presente que el producto puede llegar a más mercados del Medio Oriente, ganando competitividad a nivel mundial.

Conclusiones

El resultado del presente proyecto permitió descubrir la potencialidad de exportación del producto en los Emiratos Árabes-Dubái. Ecuador que es un país agricultor, la bondad de su clima y la fertilidad de sus tierras, hacen que sus productos sean muy apetecidos y puedan entrar con éxito en mercados como el de Dubái. Por otra parte, mediante el estudio de las preferencias y necesidades de los importadores de este tipo de producto en Dubái, fue posible determinar que estos se encuentran interesados con el producto que se está ofreciendo: la piña y banano liofilizados, siendo atractivo para el consumidor en el mercado objetivo.

De acuerdo a los análisis de las proyecciones financieras del proyecto, fue posible comprobar la rentabilidad del proyecto dado el impacto socioeconómico que causará en el sector agrícola del país, generando empleo, aumentando el nivel de ingresos y aportando al equilibrio de la balanza comercial del país exportador. El interés de las personas, sobre todo de aquellas que tienen suficiente poder adquisitivo, en la alimentación sana, abren inmensas posibilidades para países como Ecuador, que tienen una riqueza agrícola que satisface a cualquier mercado y si se añade valor agregado a estos como la técnica de liofilización las posibilidades se incrementan de forma exponencial.

Bibliografía

Revista Líderes. (2016). La piña lidera los envíos de frutas no tradicionales. *Revista Líderes*.

AEBE. (2016). *Banano*. Obtenido de www.aebe.com.ec

Altamirano, A. (01 de 2013). *Comercialización de piñas a los Estados Unidos de América, con la finalidad de incentivar las exportaciones de los pequeños productores*. Obtenido de Repositorio Universidad del Pacífico: http://repositorio.upacifico.edu.ec/bitstream/40000/274/1/TNE_UPAC_17553.pdf

Clementz, A., & Delmoro, J. (2011). Snacks Frutales. *Invenio*.

Dubai Customs. (2015). *Dubai Customs*. Obtenido de Government of Dubai: goo.gl/SQuUsY

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta edición ed.). México: Mc Graw Hill.

Innovative Cooking, S. (2017). *Enciclopedia cocinista: Fruta Liofilizada*. Obtenido de cocinista.es: <https://www.cocinista.es/web/es/enciclopedia-cocinista/ingredientes-modernos/fruta-liofilizada.html>

López, M. (2016). *Formulación del proceso de liofilización en frutas y hortalizas como valor agregado a su presentación a mercados tipo exportación*. Obtenido de unimilitar-dspace.metabiblioteca.org: goo.gl/dFjZoK

MAGAP. (2017). *Acuerdo Ministerial N° 265*. Quito: MAGAP. Obtenido de goo.gl/e4rpDc

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2016). *Pérdidas y desperdicios de alimentos en américa latina y el caribe*. Santiago de Chile: Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-i5504s.pdf>

Pro Ecuador. (2014). *Guía comercial Emiratos Árabes Unidos*. Quito: Dirección de inteligencia comercial e inversiones, Pro Ecuador. Obtenido de https://issuu.com/pro-ecuador/docs/gu__acomercialeau14

Pro Ecuador. (2016). *Oferta exportable: banano y plátano*. Recuperado el 17 de Junio de 2016, de proecuador.gob.ec: www.proecuador.gob.ec

Pro Ecuador. (2016). *Perfil sectorial de frutas no tradicionales 2016*. Obtenido de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/PERFIL-FRUTAS-NO-TRADICIONALES.pdf>

Pro Ecuador. (2016). *ProEcuador*. Recuperado el 11 de Mayo de 2016, de www.proecuador.gob.ec

Santander Trade. (2017). *Emiratos Árabes Unidos: Presentación General*. Obtenido de
es.portal.santandertrade.com: goo.gl/wpVLeK