

Modelo de gestión financiera para las operaciones de exportación del néctar de maracuyá al mercado de Florida, EUA

.....
Nelson A. Puyén F.³

Contexto: crecimiento en la exportación de maracuyá

La exportación de maracuyá en la región de Lambayeque no se vio afectada en lo que va de este año pese a la crisis financiera que se vive en el mundo, por lo tanto, representa una oportunidad para países como el Ecuador y Perú. Este fruto tiene como destino América del Norte, la Unión Europea y Asia, y lo hizo conocer el gerente general de la Asociación Macrorregional de Productores para la Exportación (AMPEX) en Lambayeque, Carlos Querevalú.

En Lambayeque han comenzado a operar, desde inicios de 2009, dos nuevas plantas procesadoras de jugo de maracuyá, donde el precio de chacra de plantación pasó de 0.60 ctvs. por kg a 1 sol y 75 ctvs., “lo que es una maravilla para el productor porque recibe más dinero por la misma producción y eso genera todo un desarrollo de la actividad económica en la zona de influencia de los valles de Olmos y Motupe”.

Los exportadores de esta fruta en Lambayeque tienen contratos de venta hasta inicios de 2010. Eso garantiza la sostenibilidad de la demanda y de la producción, sin embargo, no hay que pecar de optimista porque al ser un producto agrícola no podemos superar la demanda del mercado. Hay que saber controlar la oferta con información de mercado para evitar que esta sobrepase la demanda porque si sucede esto los precios comienzan a bajar.

Una de las plantas procesadoras de maracuyá es de capitales ecuatorianos y opera con normalidad en el distrito de Olmos, la otra es netamente de inversionistas peruanos, instalada en Tongorrape, Motupe. Ambas pertenecen a Quicornac. El maracuyá es exportado en presentaciones de cilindros, jugo concentrado y simple.

Desarrollo

Quicornac se dedica a la producción y exportación de jugos, purés y concentrados de la más alta calidad requerida por sus clientes, de acuerdo con las normas y estándares de seguridad alimentaria, a través de la operación eficiente y eficaz de su selecto equipo de profesionales.

Poseen el control sobre 8.000 hectáreas de fruta de la pasión (maracuyá) cubierto por una red de más de 5.000 agricultores que entregan la fruta a los cientos de centros de acopio ubicados en todo el Ecuador y Perú. La oferta de frutas es diversa, y de diversos orí-

3 Universidad Señor de Sipán. Lambayeque, Perú.

genes, asegurando la entrega oportuna y la trazabilidad. Sus objetivos son constantemente cumplir con la satisfacción integral de sus clientes. Calidad, fiabilidad y servicio al cliente han sido la clave para ayudar a ganar la reputación de ser el fruto preferido de muchos clientes en más de 32 países de todo el mundo. Pero para ello, se debe determinar un tamaño de planta que responda al ciclo de vida de este producto en la demanda internacional, del abastecimiento de la producción de maracuyá por parte de las zonas agrícolas y sobre todo la gestión financiera para articular esta cadena de suministro internacional.

Discusión

La Organización Mundial de Comercio (OMC) viene ocupándose de la cuestión de la escasez de financiación del comercio para los países en desarrollo y los países de bajos ingresos desde la crisis financiera asiática; ya que esos países son las principales víctimas de la revaluación general de los riesgos y de la falta de liquidez que caracterizan los períodos de crisis financiera, según Auboin y Meier-Ewert. A petición de una serie de Gobiernos, la OMC procura impulsar la reactivación de los complejos vínculos y redes de partes interesadas que hay en el mercado de la financiación del comercio, a fin de mantener las corrientes de financiación y mitigar de ese modo al menos una de las causas de la contracción de los flujos comerciales.

Muchas empresas agroindustriales tienen problemas de cumplimiento con la entrega de la mercadería por una mala gestión financiera en los procesos de comercialización de la cadena de suministro, afectando el precio de sus productos por incumplimiento de entrega según penalidades establecidas en contratos de compra y venta internacional.

Conclusiones

Podemos concluir que la experiencia de exportación de una empresa agroexportadora en la Región de Lambayeque pasa por varias etapas de negociación tanto en la financiación del preembarque y posembarque y dependiendo de la trayectoria bancaria de la empresa el exportador puede adquirir ventajas en sus costos financieros que influyen en la formación del precio internacional. Para ello se sugiere el diseño de un modelo de gestión financiera para solventar estas operaciones y cubrir riesgos de incumplimiento por falta de disponibilidad de capital de trabajo.