

ESTUDIO DE UNA OFERTA COMERCIAL DE PULPAS DE LULO (*Solanum quitoense*)

Luz Marina Carvajal de Pabón^{★1}

RESUMEN

Este es un ejercicio práctico, soportado en información vigente de la producción agrícola nacional y en las oportunidades del mercado internacional que permite evaluar la factibilidad económica de ofrecer pulpas de lulo desde Colombia hacia los mercados internacionales. En este caso es conveniente cuestionarse: ¿Cuál es el costo y la rentabilidad en la oferta?. Para dar una respuesta se construyó una hoja de cálculo con las componentes de los costos más relevantes en la producción, transformación y comercialización.

Palabras clave: *Solanum quitoense*, pulpa de lulo, comercialización.

SUMMARY

This is a practical exercise, with the national yield and the opportunities of the international market, that it offers a mechanism of support to study the possibility and the profit value to set up a production and commercialization program of lulo pulps since Colombia toward the international markets. In this case is convenient to be questioned: Which is the cost and the profit value in the offering?, to give an answer was built a leaf of I calculate with the components of the most prominent costs in the production, transformation and commercialization.

Key words: *Solanum quitoense*, pulp of lulo, commercialization.

1 Profesora Asociada. Facultad de Química Farmacéutica. Departamento de Alimentos. Universidad de Antioquia. Dirección de correspondencia: lcarvaja@muiscas.udea.edu.co

ANTECEDENTES

Investigaciones previas¹ muestran que en Antioquia, el lulo se ha sembrado tradicionalmente en el Occidente del departamento, en los municipios de Dabeiba y Frontino, región que reúne las condiciones agro climáticas necesarias para el cultivo. En el ámbito nacional el lulo pasó de 3518 Hectáreas sembradas en 1995 a 5199 Hectáreas sembradas en 1999² con una participación de Antioquia del 0,2% frente al departamento del Huila que tiene una participación en el mercado del 46%³. La demanda de productos de lulo es de 20 a 60 toneladas por año⁴, sin embargo es interesante anotar que en una evaluación sensorial aplicada a consumidores, por la universidad de Cornell, ellos, mostraron preferencia por el sabor del lulo sobre el de manzana en una relación de tres a uno⁵, y su inusual color verde fue considerado interesante para los entrevistados.

Las proyecciones del precio del puré de lulo en Colombia se consideran excesivas (cerca de \$1.20/libra), un costo atractivo estaría entre 80 y 90 centavos de dólar por libra⁶. El precio de pulpas de jugos similares como la pulpa de maracuyá han oscilado entre US 3.3/kilo y US 2.15/kilo entre Octubre de 1999 y Mayo de 2000, alcanzando la cifra de 2.25 dólares por kilo en septiembre de 2001, con un incremento considerable presupuestado para el año 2002

PROPUESTA

Aprovechando las crecientes importaciones de jugos de frutas tropicales de Europa⁷ y la orientación del mercado detallista de alimentos en Estados Unidos, que en los últimos años se ha caracterizado por ampliar la sección de frutas y verduras con una población hispana cercana a los 35´5 millones de habitantes en el año 2000 (12.5% de población total del país)⁸, y las condiciones agro ecológicas favorables de Colombia para el desarrollo de una amplia y varia-

da gama de productos frutícolas; se plantea la oportunidad de implementar una unidad productiva centrada en la producción de pulpa de lulo como alternativa que permite mayores oportunidades de comercialización. Esta propuesta invita a considerar la competitividad y sostenibilidad de la oferta, identificando y controlando los costos de producción, transformación y comercialización. Este trabajo pretende servir de guía para la identificación de los eventos importantes en la toma de decisiones tendientes a la transformación de lulo en pulpa para ser ofrecidas en los mercados internacionales

CONCLUSIONES

La oferta de lulo en presentación de pulpa aséptica podría ser una alternativa de exportación en Colombia, si se considera: el promedio de precios (\$1500/kilo) sostenido en la Central Mayorista de Antioquia durante los años 1998, 1999, 2000, 2001 y 2002 (Grafico 1) y los costos totales en los que se incurre al producir en Colombia, pulpa aséptica de lulo para su comercialización en el mercado de EE.UU. ingresando por el puerto de Miami (Tabla 1). Estos resultados arrojan un precio de venta en dólares para el consumidor en Miami de 89.5 centavos de dólar la libra, manteniendo precio de compra al agricultor en \$1300/kilo y un margen al comprador mayorista de 15%, este es un precio competitivo de acuerdo a los referentes disponibles de 80-90 centavos de dólar la libra⁶. Los componentes del costo de producción de pulpa de lulo se modelaron de acuerdo a los rendimientos reales de la fruta, a los trayectos posibles y a las comisiones usuales, sin embargo para que el ejercicio mantenga vigencia se ha construido una hoja electrónica que le permitirá al usuario cambiar las variables y calcular los costos diferenciados de cada etapa de la exportación. Este archivo se pone a disposición de los suscriptores de la revista Vitae- Órgano de Difusión de la Facultad de Química Farmacéutica a partir del presente número.

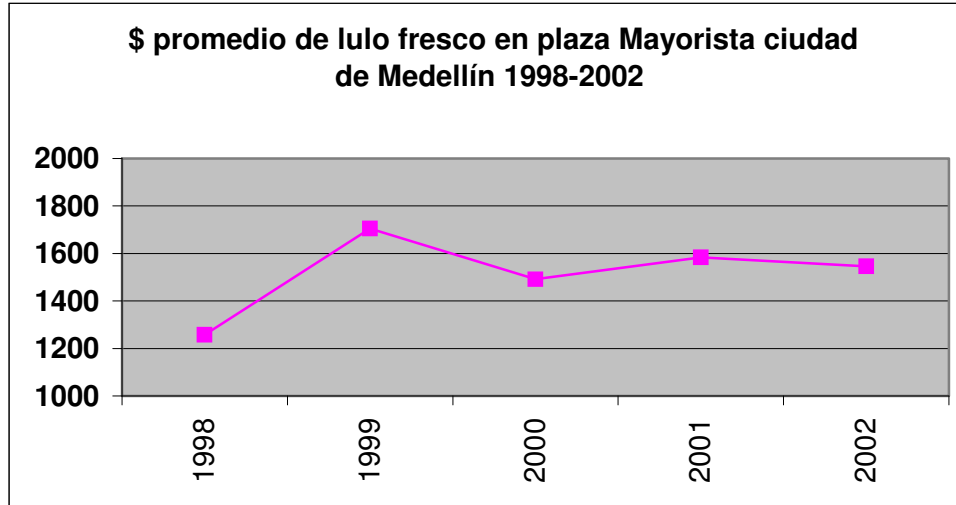


Grafico 1. promedio del costo (\$/kilo) de lulo fresco en Central Mayorista de Antioquia 1998-2002

Tabla 1. Componente de costos de pulpa de lulo colombiano para el mercado de exportación

Tasa de Cambio Pesos/ Dólar	2700
Promedio de precio pagado al agricultor (pesos/kilo)	1300
Kilómetros de transporte hasta planta de proceso	145
Porcentaje de comisión para el agente de compra	15
Porcentaje de margen para el importador	15
Fruta	Lulo

CALCULOS

ITEM	Lulo
Gramos por libra americana	454
Pesos por libra pagada al agricultor	590.2
Precio pagado al agricultor (US cents/lb)	21.86
Transporte hasta planta de proceso(US cents/lb)	5.37
Comisión para el agente comprador (promedio de pesos por libra)	3.28
Costo de Fruta en Planta (US cents/lb)	30.51
Costo de maquila en planta	3.70
Costo por libra antes de pulpa	34.21
% Rendimiento de la fruta	60
Costo de producción por libra de pulpa congelado (US cents/lb)	57.02
Porcentaje de Margen para el exportador	15
Costo de ventas, administración y margen para el exportador (porcentaje)	8.55

ITEM	Lulo
Precio al exportador, FOB Planta de Proceso en Colombia	65.57
Manejo adicional en Colombia y transporte al mercado americano	10
Inspección en puerto de entrada	1
US comisión del intermediario americano (Broker) y manejo en puerto	1.25
Costo de distribución CIF para el Importador (sumatoria)	77.82
Margen para el Importador	11.67
Arancel	
Precio de venta en US para el consumidor (US cents/lb)	89.50
Precio propuesto para competir con otras pulpas y generar interés (US cents/lb)	80 - 90
Referencias de precios de compra en mercado americano	ND

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1 <http://huitoto.udea.edu.co/FrutasTropicales/index.shtml>. Agosto 20 de 2002.
- 2 Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Área de cosecha y producción nacional de frutas tropicales. Lulo, mora, maracuyá, piña, mango, guayaba, guanábana. Págs. 35-42. 1997.
- 3 Anuario Estadístico de Antioquia 1995-1996. Gobernación de Antioquia. Departamento Administrativo de Planeación. Medellín, Colombia. Págs. 10-12.1998.
- 4 ACDI/VOCA. Four exotic tropical fruits and their prospects in the US marketplace: Curuba, Lulo, Mora and Tomate de Arbol. Washington, D.C. 56 págs. 1998.
- 5 Análisis Internacional del Sector Hortofrutícola para Colombia. Universidad de los Andes. Santa Fe de Bogotá. Págs. 26-31. Oct 1994.
- 6 Cámara de Comercio de Medellín. Comercialización internacional de productos hortofrutícolas. págs 3-4. 1996.
- 7 Corporación Colombia Internacional. Precios de jugos de frutas tropicales en la Unión Europea. Inteligencia de Mercados. No 40; pág. 2, 2001.
- 8 Corporación Colombia Internacional. Frutas y verduras frescas: una estrategia competitiva clave. En: Monitoreo de Mercados. Estados Unidos: Frutas y Hortalizas. SIM. No 2; pág. 5, Julio-septiembre 2002.

Fecha de recibo: Octubre 3 de 2002

Fecha de aceptación: Octubre 29 de 2002