

Universidad Técnica del Norte  
FICAYA  
CARRERA DE INGENIERÍA EN  
AGRONEGOCIOS AVALÚOS Y CATASTROS

**“Producción y comercialización de la uvilla (*Physalis peruviana* L) en la provincia de Imbabura”**

**AUTOR: DENNIS ESPINOZA**

# PROBLEMA



## Comercialización

- Los productos agrícola ecuatoriano en los mercados internacionales se enfrentan a ciertas limitaciones debido a las normas de calidad y condiciones existentes que obstaculizan la entrada y la permanencia en estos mercados.
- Además los pequeños productores se han visto afectados por las cadenas de intermediación donde la mayor parte de la ganancia van principalmente a los intermediarios. La falta de información de la oferta, demanda, costos de producción, crea en el productor un bajo poder de negociación por lo cual siguen dependiendo de los intermediarios.



# Justificación

Esta investigación es importante por que los productores de uvilla tienen grandes perspectivas de rentabilidad, pese a los problemas que se tienen en la parte comercial, se ve buscar estrategias que permitan mejorar las condiciones de la vida de los productores.

# OBJETIVOS

## GENERAL

Realizar el estudio de la producción y comercialización de la uvilla (*Physalis peruviana* L.) en la provincia de Imbabura.



## ESPECÍFICOS

Determinar los niveles de oferta de la uvilla en la provincia de Imbabura.

Identificar los mercados potenciales y rutas de comercialización de la uvilla.

Proponer estrategias óptimas de comercialización de uvilla en la provincia de Imbabura.



# MÉTODOLÓGÍA

## Fase I.- Determinar los niveles de oferta de la uvilla en la provincia de Imbabura.

### Recursos

Encuestas aplicadas en el año 2017.

245 productores ubicados en los cantones: Otavalo, Pimampiro, Ibarra, Cotacachi.

### Variables



Extensiones de uvilla cultivadas.

El rendimiento.

El manejo de los cultivos.

Los costos de producción.

La rentabilidad.

El destino de la uvilla en la provincia.

Cantidad de kilogramos que comercializan.

Lugares en donde venden.





## METODOLOGÍA

### Fase II.- Identificar los mercados potenciales y rutas de comercialización de la uvilla.

Se realizó una investigación de campo.

Encuestas y entrevistas.

46 comerciantes ubicados en los cantones; Ibarra, Otavalo, Pimampiro, Cotacachi, Antonio Ante.

9 representantes de las asociaciones, ubicados en los cantones de Otavalo, Ibarra, Cotacachi.

Variables

La situación actual de la comercialización de la uvilla.

Determinar los canales de distribución.

Las características de comercialización de la uvilla.

La cantidad adquirida.

El costo del kg de uvilla.



## MÉTODOLOGÍA

Fase III.- Proponer estrategias óptimas de comercialización de uvilla en la provincia de Imbabura.

Estadística  
descriptivas.

Estrategias

Encuestas y entrevistas  
a  
245 productores  
y 46 comerciantes

Desarrollo de la matriz  
DAFO.

Fortalecimiento de la  
asociatividad para  
mejorar la  
comercialización.

Creación de una  
empresa  
deshidratadora de  
uvilla.

# RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

## Fase I: Determinación de los niveles de oferta de la uvilla en la provincia de Imbabura.

### Producción por cantón.

**Ibarra:** 132.241Kg/año  
(12%)  
**Pimampiro:**  
210.450Kg/año (19%)  
**Cotacachi:**  
241.767Kg/año  
(22%)  
**Otavallo:** 495.192Kg/año  
(46%)  
**Total:** 1.079.650Kg/año  
**1.079Tm/año**

### Superficie de Producción

#### Pequeños entre 0,01 Ha a 0,5 Ha

194 productores  
encuestados  
61%

#### Medianos entre 0,51 Ha a 1 Ha

76 productores  
encuestados  
31%

#### Grandes entre 1,1Ha 1,5 Ha

19 productores  
encuestados  
8%

### Rendimiento por hectárea

#### Total:

3.450Kg/ciclo  
9.166Kg/año

**Ibarra:** 3.250Kg/ciclo

9.033Kg/año

**Pimampiro:**

3.360Kg/ciclo

9.438Kg/año

**Cotacachi:** 3.380Kg/ciclo

9.526Kg/año

**Otavallo:** 3.290Kg/ciclo

9.166Kg/año

### Número de productores

#### Ibarra:

47 productores

**Pimampiro:**

60 productores

**Cotacachi:**

200 productores

**Otavallo:**

185 productores

#### Total:

492 productores

### Costos de Producción

#### Costo de producción

##### 1 Ha:

7.035 USD

##### Rendimiento:

9.290 Kg/ año

##### Utilidad:

5.506,5 USD

##### Costo Kg:

0,75 USD



# RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

## Fase II: Identificación de los mercados potenciales y rutas de comercialización de la uvilla.

### Lugares de comercialización

### Destinos de la producción.

### Condiciones de comercialización

### Márgenes de ganancia

### Mercados Potenciales

**Asociación:**  
759.478Kg/año  
70%

**Intermediarios**  
220.304Kg/año  
20%

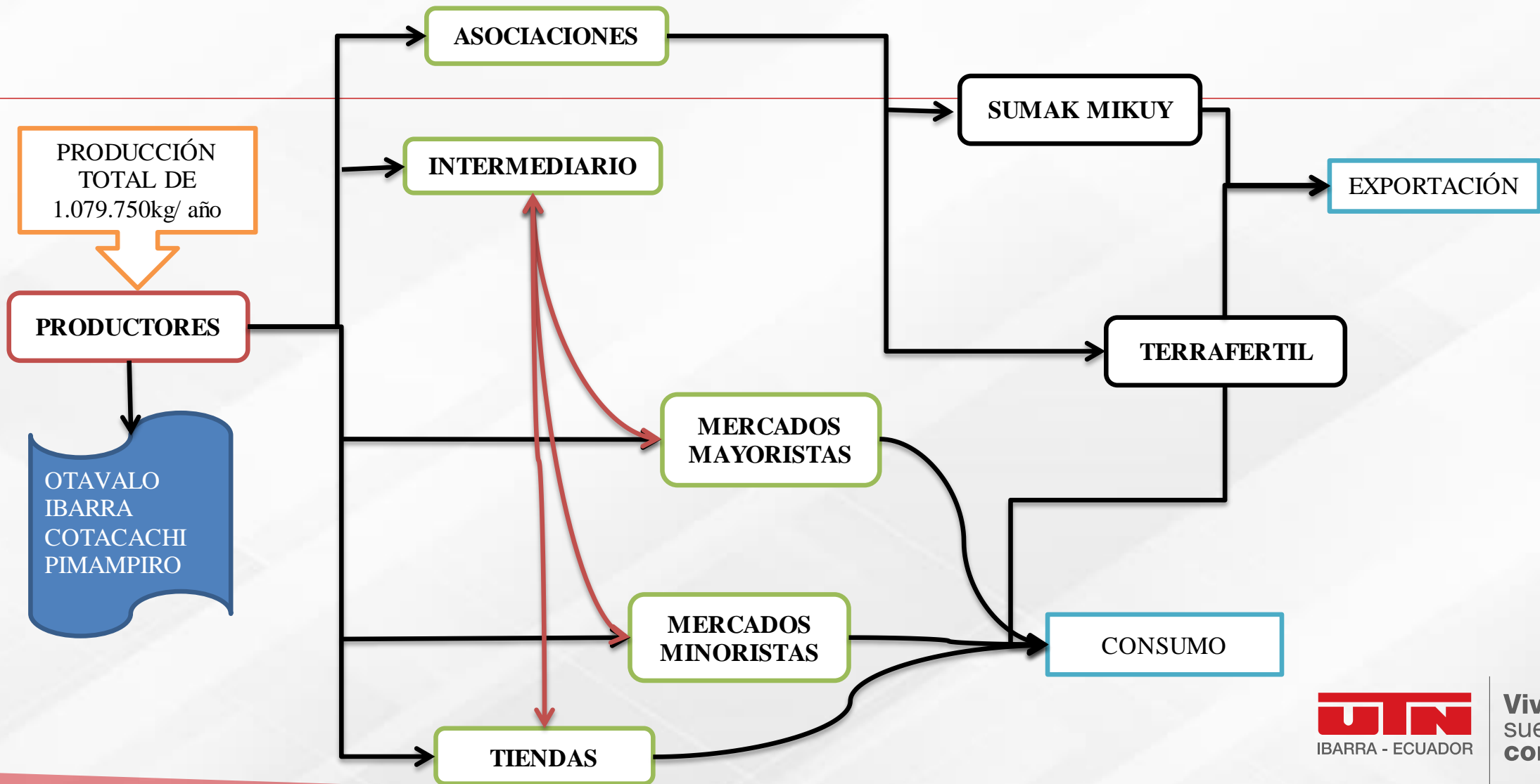
**Mercado mayoristas y minoristas:**  
69.135Kg/año  
6%

**Tienda:**  
30.833Kg/año  
4%

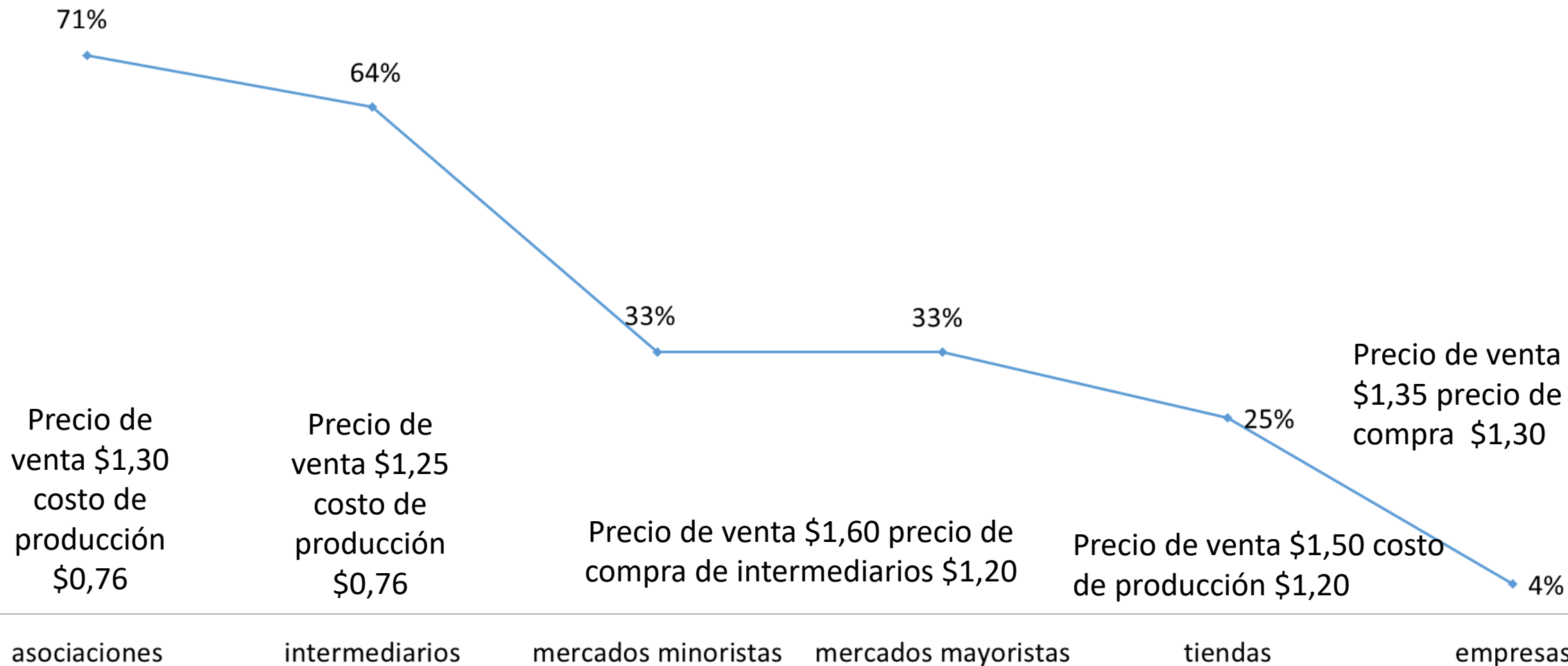
**Asociaciones:** Color - Amarillo.  
Tamaño - Mediano, grande  
Sin capuchón  
Uvilla Orgánica  
**Otros actores de la cadena de comercialización:** Color - Amarillo.  
Tamaño - Mediano, grande  
Sin capuchón ó con capuchón  
Uvilla Orgánica ó convencional

**La Unión Europea, Estados Unidos, Francia, Alemania, España, Países Bajos, Bélgica.**

# CADENA DE COMERCIALIZACIÓN

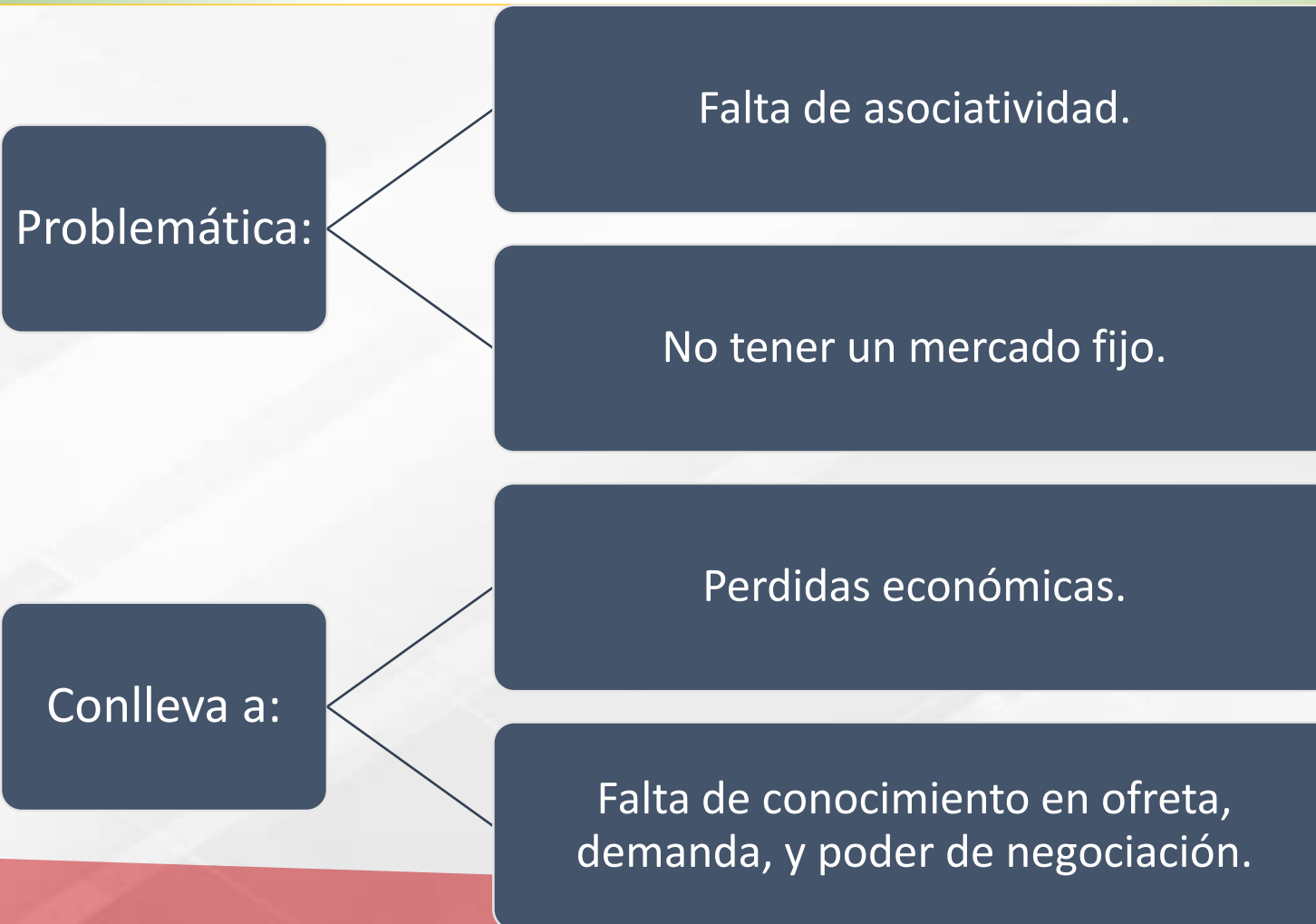


# MARGENES DE GANANCIA



## Fase III Proponer estrategias de comercialización de la uvilla en la provincia de Imbabura.

**Primera estrategia:** Fortalecimiento de la asociatividad para mejorar la comercialización.



# ASPECTOS LEGALES

<b>Asociaciones</b>	<b>Presencia Jurídica</b>	<b>Nombramiento actualizado</b>	<b>RUC – RISE</b>	<b>N° socios</b>
Paktapurisunchi – Otavalo	SI	NO	SI	100
Plaza Pallares – Otavalo	SI	NO	NO	30
Sampesing– Otavalo	SI	SI	SI	50
Asoprohorman – Ibarra	SI	NO	SI	12
El Abra – Ibarra	SI	NO	SI	30
28 de octubre – Ibarra	SI	NO	NO	5
Sumak Mikuy – Cotacachi	SI	SI	SI	80
Chacrata – Cotacachi	SI	NO	SI	40
Mushuk Tarpuy – Cotacachi	SI	SI	SI	80

**Fase III Proponer estrategias de comercialización de la uvilla en la provincia de Imbabura.**

**Segunda estrategia:** Creación de una empresa deshidratadora de uvilla

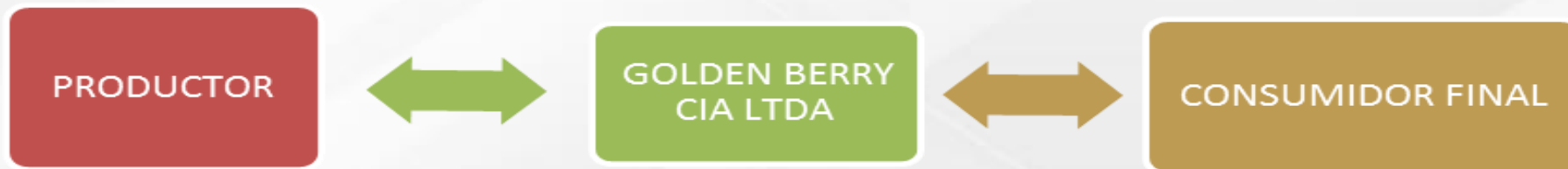
**Ubicada en Otavalo.**

**GOLDEN BERRY**

**7 trabajadores permanentes.**

	<b>Año</b>	2019
<b>Capacidad de la planta</b>	kg/año	28.800
<b>Capacidad</b>	kg/mensual	2.400
<b>Capacidad</b>	kg/semanal	600
<b>Capacidad</b>	kg/diario	150
<b>Capacidad/deshidratador</b>	kg/diario	50

**Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución)**



# FINANCIAMIENTO

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>valor</b>
Maquinaria y equipo	39.000
Materiales de producción	300
Equipos de oficina	1.566
Gastos instalación	1.000
Gastos registro sanitario	500
Capital de trabajo	15.351
<b>Total inversión</b>	<b>57.717</b>

30% se realizara el préstamo a Banecuador, quienes realizan prestamos desde \$500 a \$50.000 con un plazo de pago de 60 meses

Descripción	Total (USD)	TOTAL (%)
<b>Efectivo</b>	5.771,70	10%
<b>Bienes</b>	23.086,80	40%
<b>Ayuda por parte de entidades</b>	11.543,40	20%
<b>Préstamo bancario</b>	17.315,10	30%
<b>Total</b>	57.717,00	



Vive,  
sueña,  
construye



# PRESENTACIÓN – INGRESOS ANUALES

<b>Presentación (gramos)</b>	<b>Costo operación (USD/u)</b>	<b>Ganancia (25%)</b>	<b>Precio venta (USD/u)</b>	<b>Capacidad planta anual</b>	<b>Ingreso anual (USD)</b>
Funda de 18g	0,16	0,04	0,2	213.333	42.666,60
Funda de 50g	0,45	0,11	0,56	115.200	64.512,00
Funda de 100g	0,9	0,23	1,13	57.600	65.088,00
Funda de 200g	1,8	0,45	2,26	28.800	65.088,00
Funda a granel de 10 kg	90,2	22,55	112,75	768	86.592,00
	<b>TOTAL</b>				<b>323.946,60</b>

La venta de la uvilla deshidratada tiene fines de exportación se prevé que en los 10 años siguientes se pueda llegar a comercializar a países que se encuentran en la Unión Europea.

<b>Importadores</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>	<b>Tm</b>
<b>Alemania</b>	0	0	15	32	138	46	16	0	26	83
<b>Países Bajos</b>	0	0	0	23	122	3	10	10	50	31
<b>Reino Unido</b>	0	0	7	3	13	36	19	54	24	31
<b>Australia</b>	0	0	0	8	11	5	0	1	38	11
<b>Canadá</b>	0	0	5	1	1	0	0	0	0	8
<b>Israel</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
<b>Estados Unidos</b>	0	1	3	1	26	48	35	90	72	5
<b>Polonia</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
<b>Francia</b>	3	0	0	1	1	0	3	1	1	1
<b>España</b>	35	23	5	0	1	73	51	0	0	1

# Conclusiones

- La producción en la provincia de Imbabura es de 1,079 Tm/año. El costo de producción de 1 ha es de 7.035 USD, el precio del kilo de uvilla varía desde 1,20 a 1,35 USD. El costo de mantenimiento es de \$4.902.
- Los actores de la cadena de comercialización son las asociaciones, mercado mayorista y minorista, empresas y tiendas. Terrafertil y Sumak Mikuy, son empresas que se encargan del procesamiento y exportación de la uvilla deshidratada.
- La consolidación y fortalecimiento de asociaciones, la industrialización y la capacitación para mejoramiento productivo, permiten mejorar la comercialización.

## Recomendaciones

- La producción debe tecnificarse, para ello es necesario que los productores reciban la capacitación de entidades gubernamentales especializadas en manejo de cultivos. De esta forma el productor puede tener el respaldo y la confianza para seguir invirtiendo en la producción de uvilla y obtener los rendimientos apropiados.
- Existen productores que no pertenecen a asociaciones; especialmente en el canton Pimampiro; entre las ventajas de pertenecer a una asociación están: poder de negociación, acceso a nuevos mercados, capacidad de crédito, resolver y enfrentar problemas de manera conjunta, por esta razón se recomienda dar a conocer los beneficios que generan el estar asociados, a las personas que no pertenecen a ninguno de estos grupos.
- Se recomienda realizar investigaciones, sobre porque existió la deserción de los productores de uvilla en la parroquia de la Esperanza - Ibarra. Con esto se puede determinar la realidad productiva y comercial por la que atraviesa la parroquia y por ende la provincia.



Forma de comercializar la uvilla en el Cantón Pimampiro.



Venta de la uvilla en el Cantón Pimampiro.



Forma es que se pesa la uvilla en la asociación Paktapurisunchi



Acopio de uvilla en Mushuk Tarpuy asociación peterteciente a Cotacachi



Cultivo de uvilla en la parroquia de Esperanza perteneciente a Ibarra



Acopio de uvilla en la asociacion Sampesing – San Pablo de Lago – Otavalo.



Uvilla que no cumple con las condiciones para ser adquirida en las asociaciones.



Centro de acopio de uvilla Terrafertil en el cantón Pimampiro