



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**INSTITUTO DE POSTGRADO**



Instituto de  
**Posgrado**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE AGROEMPRESAS Y AGRONEGOCIOS**

**TEMA:**

“FACTORES CLAVE QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL CULTIVO DE UVILLA *Physalis peruviana* L. DE LA PARROQUIA DE QUIROGA”

Trabajo de Investigación previo a la obtención del Título de Magister en  
Gestión de Agroempresas y Agronegocios

**AUTORA:** Ing. Eliana Maylin Pillajo Anaguano

**DIRECTORA:** MSc. María Lucitania Montalvo Vásquez

IBARRA – ECUADOR

2019

## CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de Directora de la tesis de grado titulada “**FACTORES CLAVE QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL CULTIVO DE UVILLA *Physalis peruviana* L. DE LA PARROQUIA DE QUIROGA**”, presentado por: **Eliana Maylin Pillajo Anaguano** para optar por el grado de Magister en Gestión de Agroempresas y Agronegocios, doy fe de que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación privada y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 25 días del mes de julio de 2019

**Lo certifico**

(Firma) 

MSc. María Lucitania Montalvo Vásquez

CI.: 1001232824

**DIRECTORA DE TESIS**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**



Instituto de  
Posgrado

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DEL CONTACTO</b>			
CÉDULA DE IDENTIDAD	1719816116		
APELLIDOS Y NOMBRES	Pillajo Anaguano Eliana Maylin		
DIRECCIÓN	Natabuela, La Tola, Panamericana Norte y Luis Gómez		
E-MAIL	ely_may0101@hotmail.es empillajoa@utn.edu.ec		
TELEFONO FIJO	(06) 253-5158	TELÉFONO MOVIL	0997617448
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
TÍTULO:	“FACTORES CLAVE QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL CULTIVO DE UVILLA <i>Physalis peruviana</i> L. DE LA PARROQUIA DE QUIROGA”		
AUTOR:	Eliana Maylin Pillajo Anaguano		
FECHA:	25/07/2019		
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>			
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSTGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Magister en Gestión de Agroempresas y Agronegocios		
DIRECTORA:	MSc. María Lucitania Montalvo Vásquez		

## **2. CONSTANCIAS**

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

En la ciudad de Ibarra, a los 25 días del mes de julio de 2019

### **LA AUTORA**



Eliana Maylin Pillajo Anaguano

CI: 1719816116

## REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

**Guía:** POSGRADO – UTN

**Fecha:** Ibarra, 25 de julio de 2019

**Eliana Maylin Pillajo Anaguano:** “FACTORES CLAVE QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL CULTIVO DE UVILLA *Physalis peruviana* L. DE LA PARROQUIA DE QUIROGA”, /Trabajo de grado. Magister en Gestión de Agroempresas y Agronegocios. Universidad Técnica del Norte.

**DIRECTORA:** MSc. María Lucitania Montalvo Vásquez

**El principal objetivo de la presente investigación fue,** Evaluar los factores clave que afectan en la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L. en la parroquia de Quiroga. Entre los objetivos específicos tenemos: Diagnosticar la situación actual de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L. Evaluar los Puntos Críticos que afectan la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L. Plantear alternativas que incrementen la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L.

**Fecha:** Ibarra, 25 de julio de 2019



MSc. María Lucitania Montalvo Vásquez

**Directora**



Eliana Maylin Pillajo Anaguano

**Autora**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado principalmente a Dios por proveerme de sabiduría y voluntad para culminar la carrera de postgrado, que constituye una meta de superación profesional y personal muy importante en mi vida.

A mi esposo por su apoyo en todo momento, mi hija Alejandra, mi inspiración y la fuerza que me impulsa a cumplir mis metas, que con cada sonrisa y abrazo me llenan el alma y le dan sentido a mi vida.

A mis padres y hermanos por su confianza depositada en mí, por su amor incondicional y su compañía en momentos difíciles.

A mis suegros por el apoyo incondicional en el transcurso de la carrera.

***Eliana Maylin Pillajo Anaguano***

## **RECONOCIMIENTO**

Mi más sincero agradecimiento a los señores Néstor Quilo y David Andrango, quienes compartieron su tiempo y conocimientos en la fase de campo del presente trabajo de investigación.

Mi reconocimiento a la Mgs. Lucitania Montalvo, por sus contribuciones y recomendaciones para el enriquecimiento del presente documento.

*Eliana Maylin Pillajo Anaguano*

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS .....	II
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	III
REGISTRO BIBLIOGRÁFICO .....	V
DEDICATORIA .....	VI
RECONOCIMIENTO.....	VII
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	VIII
RESUMEN.....	XV
SUMMARY .....	XVII
CAPITULO I.....	1
INTRODUCCIÓN .....	1
1.1. Contextualización del problema.....	1
1.2. Problema de Investigación .....	2
1.3. Objetivos de la investigación .....	3
1.3.1. Objetivo general .....	3
1.3.2. Objetivos específicos.....	4
1.4. Preguntas de investigación.....	4
1.5. Justificación.....	4
CAPITULO II .....	6
MARCO REFERENCIAL .....	6
2.1. Análisis de la competitividad .....	6
2.1.1. Nivel macro .....	6
2.1.2. Nivel meso.....	6
2.1.3. Nivel micro.....	7
2.2. Factores que determinan la competitividad.....	7
2.2.1. Factores no económicos .....	8
2.2.2. Factores económicos .....	9
2.3. Cadena productiva.....	9
2.3.1. Producción.....	10



2.3.2. Transformación .....	10
2.3.3. Comercialización.....	10
2.4. Propósito e importancia de la cadena productiva.....	12
2.5. Estrategias de competitividad .....	13
CAPITULO III.....	14
MARCO METODOLÓGICO.....	14
3.1. Descripción del área de estudio.....	14
3.2. Enfoque y tipo de investigación.....	17
3.2.1. Enfoque de investigación .....	17
3.2.2. Tipo de investigación .....	18
3.3. Procedimiento de investigación .....	18
3.3.1. Fase 1: Diagnostico de la situación actual de la cadena productiva del cultivo de uvilla.....	18
3.3.2. Fase 2: Evaluación de los puntos críticos que afectan en la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla. ....	20
3.3.3. Fase 3: Plantear alternativas que fortalezcan los puntos críticos la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla <i>Physalis peruviana</i> L. ....	20
3.4. Población.....	21
3.5. Métodos.....	21
3.6. Técnicas e Instrumentos.....	22
3.6.1. Análisis documental .....	22
3.6.2. Censo.....	22
3.6.3. Observación directa.....	23
3.6.4. Taller participativo .....	23
CAPITULO IV.....	24
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	24
4.1. La competitividad de la uvilla a nivel macro .....	24
4.2. La competitividad de la uvilla a nivel meso.....	26
4.3. La competitividad de la uvilla a nivel micro.....	27
4.3.1. Factores no económicos .....	27
4.3.2. Factores económicos .....	37
4.3.3. Nivel de asociatividad .....	44

4.4.	Evaluación de puntos críticos de la cadena productiva de uvilla.....	44
4.4.1.	Factores no económicos .....	45
4.4.2.	Factores Económicos.....	48
4.4.3.	Punto crítico 11: Nivel de Asociatividad .....	49
4.5.	Estrategias cadena productiva de uvilla .....	49
4.5.1.	Matriz FODA .....	49
4.5.2.	Matriz de evaluación de factores internos (EFI) .....	50
4.5.3.	Matriz de evaluación de factores externos (EFE) .....	51
4.5.4.	Matriz interna y externa .....	52
4.6.	Construcción de estrategias para incrementar la competitividad.....	54
4.6.1.	Estrategias de producción.....	54
4.6.2.	Estrategias de comercialización .....	57
4.6.3.	Estrategias de asociatividad .....	59
CAPITULO V .....		60
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		60
5.1.	Conclusiones .....	60
5.2.	Recomendaciones.....	61
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....		62
ANEXOS.....		66

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comunidades y barrios de la parroquia Quiroga.....	16
Tabla 2. Exportación de uvilla .....	24
Tabla 3. Principales países importadores de uvilla .....	25
Tabla 4. Producción Nacional de uvilla .....	26
Tabla 5. Distribución de la producción de uvilla en el país .....	27
Tabla 6. Edad y género de los productores de uvilla.....	29
Tabla 7. Nivel de educación de los productores de uvilla.....	30
Tabla 8. Tenencia de la tierra de los productores de uvilla.....	31
Tabla 9. Área de producción del cultivo de uvilla .....	32
Tabla 10. Control de plagas y enfermedades .....	35
Tabla 11. Disponibilidad de agua para riego.....	36
Tabla 12. Factor financiamiento.....	37
Tabla 13. Costos de producción para una hectárea de uvilla con manejo convencional en la parroquia Quiroga.....	39
Tabla 14. Costos de producción para una hectárea de uvilla orgánica en la parroquia Quiroga.....	40
Tabla 15. Canal de comercialización de la producción de uvilla .....	41
Tabla 16. Precio de venta de uvilla en los canales de comercialización .....	43
Tabla 17. Nivel de asociatividad de los productores de uvilla .....	44
Tabla 18. Matriz FODA .....	50
Tabla 19. Matriz de evaluación de factores internos.....	51
Tabla 20. Matriz de evaluación de factores externos .....	52

Tabla 21. Resumen interna y externa .....	53
Tabla 22. Matriz interna y externa .....	53
Tabla 23. Estrategias de producción.....	55
Tabla 24. Estrategias de comercialización .....	58
Tabla 25. Estrategias de asociatividad .....	59

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Tipos de canales de distribución .....	12
Figura 2. Ubicación de la Zona de Estudio .....	15
Figura 3. Zonificación agroecológica de cultivo de uvilla en la parroquia Quiroga .....	28
Figura 4. Edad y género de los productores de uvilla .....	30
Figura 5. Nivel de instrucción de los productores.....	30
Figura 6. Tenencia de la tierra.....	31
Figura 7. Área de producción del cultivo de uvilla .....	32
Figura 8. Control de plagas y enfermedades .....	35
Figura 9. Disponibilidad de agua para riego .....	36
Figura 10. Factor financiamiento .....	37
Figura 11. Canal de comercialización de la producción de uvilla.....	42
Figura 12. Cadena de la comercialización de uvilla en la zona de estudio .....	42
Figura 13. Nivel de asociatividad de los productores de uvilla.....	44
Figura 14. Puntos críticos de factores no económicos .....	45

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario a productores de uvilla .....	66
Anexo 2. Ficha de observación .....	68
Anexo 3. Propuesta de trabajo con los productores de uvilla .....	69
Anexo 4. Construcción del esquema de la cadena productiva de uvilla .....	70
Anexo 5. Lista de participantes en el taller .....	71
Anexo 6. Lista de productores encuestados .....	72
Anexo 7. Levantamiento de encuestas .....	73
Anexo 8. Matriz de relación diagnóstica.....	74

## RESUMEN

“FACTORES CLAVE QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL CULTIVO DE UVILLA *Physalis peruviana* L. DE LA PARROQUIA DE QUIROGA”

**Autor:** Ing. Eliana Maylin Pillajo Anaguano

**Correo:** ely\_may0101@hotmail.es

Durante décadas en Ecuador no se dio importancia al cultivo de uvilla, por ello fue reemplazada por otros cultivos e inclusive algunas comunidades la concebían como plaga. El fruto de esta especie ha ido adquiriendo relevancia comercial por su aroma y sabor dulce, tanto en los mercados nacionales como extranjeros. Los principales países orientados a la exportación son Ecuador, Colombia, Chile y Sudáfrica. El problema central en la producción agrícola de la uvilla se caracteriza por la carencia de asistencia técnica y capacitación que poseen los agricultores sumado a esto la descapitalización para invertir y el desinterés en la asociatividad. En este sentido el objetivo general se centró en evaluar los factores clave que afectan en la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla en la parroquia de Quiroga, para ello se utilizó la metodología de análisis de competitividad en cadenas productivas propuesto por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), el cual se enfoca en tres niveles de análisis meta, meso y micro, considerando que en el nivel micro se examinaron los factores no económicos y económicos del área de estudio. En el diagnóstico realizado a través del censo se pudo identificar que los productores de uvilla en la parroquia de Quiroga cultivan en extensiones menores a una hectárea, la principal ventaja competitiva de los productores es su sistema de producción orgánica lo que añade atractivo a la uvilla en el mercado internacional y en la agroindustria. Se encontró que la comercialización presenta dos canales indirectos largos y un canal indirecto corto. A su vez, los puntos críticos identificados a través del taller participativo se relacionan con la fase producción y comercialización, de igual manera el nivel asociativo es una debilidad lo que provoca una limitada competitividad y representatividad de los productores. En razón a los puntos críticos identificados y en

función a la herramienta de diagnóstico FODA, se propuso estrategias basadas en las dimensiones de producción, comercialización y asociatividad que tienden a la implementación para crecer y construir.

**Palabras clave:** Competitividad, *Physalis peruviana* L., cadena productiva, estrategias.



## SUMMARY

“KEY FACTORS AFFECTING THE COMPETITIVENESS OF THE PRODUCTIVE CHAIN OF UVILLA *Physalis peruviana* L. DE LA PARROQUIA DE QUIROGA”

**Autor:** Ing. Eliana Maylin Pillajo Anaguano

**Correo:** ely\_may0101@hotmail.es

During decades in Ecuador one did not give importance to the culture of uvilla, for it was replaced by other cultures and inclusive some communities were conceiving her as plague, the fruit of this species acquires commercial relevancy for his aroma and sweet flavor, so much on the domestic as foreign markets, orientated to the export in Ecuador, Colombia, Chile and South Africa principally. The central problem in the agricultural production of the uvilla is characterized by the lack of technical assistance and training that the farmers possess added to this the decapitalization to invest and the disinterest in the asociatividad. In this respect the general aim centred on evaluating the key factors that they affect in the competitiveness of the productive chain of the culture of uvilla in Quiroga's parish, for it there was in use the methodology of analysis of competitiveness in productive chains proposed by the Inter-American Institute of Cooperation for the Agriculture (IICA), which focuses in three levels of analysis, goal, meso and mike in turn in this level there are analyzed not economic and economic factors of the area of study. In the diagnosis realized across the census it was possible to identify that the producers of uvilla in Quiroga's parish cultivate in minor extensions to a hectare, the principal competitive advantage of the producers is that there predominates a system of organic production what makes him attractive on the international market and of the agroindustries. One thought that the commercialization presents two indirect long channels and an indirect short channel. In turn the critical identified points were in the phase production and commercialization of equal way the associative level is a weakness what provokes a limited competitiveness and representation of the producers. In reason to the critical identified points and in function to the tool of diagnosis FODA, one proposed strategies based on the dimensions of production, commercialization and asociatividad that tend to the implementation to grow and to construct.

**Keywords:** Competitiveness, *Physalis peruviana* L., production chain, strategies.

## CAPITULO I

### INTRODUCCIÓN

#### 1.1. Contextualización del problema

En Ecuador la uvilla presenta un gran potencial en el mercado internacional en razón de su carácter exótico y nutricional y por otra parte el cambio en los hábitos alimenticios de la población que ahora buscan el consumo de frutas y hortalizas. Los países a los que Ecuador ha realizado exportaciones de uvilla están principalmente Rusia, Holanda, España y Alemania, según (Moreno & Pássaro Carvalho, 2015).

Villacrés, Arias & Brito (2013) mencionan que uno de los factores de competitividad de la uvilla es su origen exótico, lo cual incentiva su mercado mundial especialmente por su sabor y sus características medicinales. Siendo necesario informar al consumidor final sobre su procedencia, sus bondades, propiedades nutricionales, maduración, factores de calidad y alternativas de preparación.

Dado el auge que ha mostrado la uvilla en el mercado mundial, la competencia se hace mayor, por lo cual es imprescindible mantener altos estándares de calidad y aprovechar cualquier ventaja competitiva que se pueda tener (Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, 2008, pág. 9).

En el Ecuador las zonas de cultivo para la uvilla están localizadas en la región interandina, en las provincias de: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua y Azuay, aproximadamente existen 200 hectáreas sembradas de uvilla cuyo rendimiento

depende mucho del manejo del cultivo, variando en rangos de entre 5 y 7 toneladas métricas por hectárea (Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG], 2014).

En base a la zonificación agroecológica del cultivo de uvilla elaborada por el MAG (2014), la parroquia de Quiroga posee un grado de aptitud moderado para el cultivo de uvilla; esto quiere decir que la parroquia tiene áreas en donde las condiciones naturales de suelo, relieve y clima presentan limitaciones ligeras y pueden ser mejoradas con prácticas de manejo adecuadas.

La uvilla al ser una de las frutas más apreciadas en los mercados internacionales, muchos agricultores de la parroquia de Quiroga se han motivan a cambiar sus cultivos tradicionales como el maíz suave, trigo, cebada, haba, etc., e incursionar en la producción de este rubro, como una alternativa para mejorar sus ingresos económicos.

## **1.2. Problema de Investigación**

Las condiciones favorables del clima y suelo del Ecuador permiten la producción agrícola de calidad, así como la diversidad de productos tradicionales y no tradicionales.

Durante décadas anteriores en los países como Colombia, Ecuador y Chile, no se dio importancia a su cultivo, la uvilla fue reemplazada por otros cultivos e inclusive algunas comunidades la concebían como plaga, sin embargo, desde la década de 1980, el fruto de esta especie adquiere relevancia comercial por su aroma y sabor dulce, tanto en los mercados nacionales como extranjeros, orientadas a la exportación en Ecuador, Colombia, Chile y Sudáfrica principalmente (Macas Acosta, 2016, pág. 37).

Las condiciones geográficas y climáticas de los pisos ecológicos andinos ecuatorianos brindan condiciones favorables para el cultivo de la uvilla.

La zona de mayor aptitud para el cultivo de uvilla está en el callejón interandino: Mira, Otavalo, Cotacachi, Carchi, Ambato y Cuenca, sin embargo, las restricciones de los productos frutícolas en el país han sido la baja cantidad a ofertar, calidad y continuidad (Macas Acosta, 2016, pág. 22) .

La temperatura estable a lo largo del año y los prolongados periodos de luminosidad de la zona ecuatorial determinan, entre otros factores, que la uvilla de Ecuador tenga una mayor producción de almidón, lo que resulta en un sabor menos ácido, estas características hacen que esta fruta sea apetecida principalmente en el mercado europeo, donde se cotiza entre \$7 y \$12 el kilo (Brito, 2012).

La producción agrícola se caracteriza por los bajos niveles de productividad originados por los altos costos de producción que no se compensan con los precios pagados en los mercados tradicionales, la falta de tierra (minifundización), carencia de recursos económicos (descapitalización), falta de asistencia técnica y capacitación, falta de riego y abonos orgánicos (Hinojosa Rojas & Ipiiales Pupiales, 2014, pág. 4).

Hinojosa y Pupiales (2012) afirman que, "la calidad de los productos finales en lo referente a su tamaño, color y peso se ve afectada por el uso excesivo de agroquímicos, contaminación del agua en ríos y acequias y pérdida de fertilidad en los suelos" (pág.5).

Es de suma importancia investigar sobre el cultivo de uvilla y sus procesos productivos, con la finalidad de identificar las fortalezas y principalmente los puntos críticos que se presentan con respecto a la competitividad en la cadena productiva de este cultivo; y de esta forma proponer alternativas que fortalezcan la cadena y que permitan el posicionamiento de los pequeños productores en la cadena productiva.

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

- Evaluar los factores clave que afectan en la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L. en la parroquia de Quiroga

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Diagnosticar la situación actual de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L.
- Evaluar los Puntos Críticos que afectan la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L.
- Plantear alternativas que incrementen la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L.

### **1.4. Preguntas de investigación**

- ¿Cómo se desarrolla la fase productiva del cultivo de uvilla en la parroquia de Quiroga?
- ¿Cuáles son los principales canales de comercialización de la uvilla?
- ¿Cuáles son los puntos críticos de la cadena productiva del cultivo de *Physalis peruviana*?
- ¿Qué alternativas estratégicas se deben considerar para fortalecer la cadena productiva de la uvilla?

### **1.5. Justificación**

El problema de muchas cadenas productivas es que, no permiten que los eslabones más vulnerables añadan valor agregado al producto ni mejoren su competitividad para incrementar sus ingresos, por lo general estos problemas se asocian a la falta de acceso de los pequeños productores a tecnología, información, conocimiento o infraestructuras que les permitan mejorar la producción y la capacidad de negociación.

Es importante contribuir al desarrollo de las actividades productivas y ser más competitivos, aprovechando adecuadamente los recursos naturales, involucrando a

todos los actores de la cadena productiva y democratizando los medios de producción, así como los medios de comercialización, tal como lo indica el objetivo 5 "Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria" del Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 elaborado por la SENPLADES (2017, pág. 81):

Para cambiar el patrón productivo utilizado en la economía ecuatoriana a lo largo de su historia, se requiere fortalecer y potenciar la integración de las cadenas productivas locales, al incrementar la relación espontánea entre actores implicados en la provisión de bienes y servicios desde la producción primaria hasta la llegada al consumidor, lo cual incluye el circuito de comercialización y de incentivos afinados, bien concebidos y oportunos.

Esta iniciativa de estudio se encuadra en el Segundo Eje del Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021, que promulga en su objetivo número 6 la soberanía alimentaria y el buen vivir rural (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [SENPLADES], 2017, p.36).

Con este antecedente, es de suma importancia investigar sobre la problemática de la uvilla, con el fin de identificar dentro de la cadena productiva los factores claves que afectan la competitividad y de esta forma encontrar respuestas a estas limitantes y plantear alternativas que fortalezcan estos puntos críticos.

Es viable desarrollar este trabajo de investigación por su potencial social, económico, competitivo, comercial y otros aspectos de desarrollo territorial.

## **CAPITULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1. Análisis de la competitividad**

La competitividad en el sector agrícola se relaciona con la capacidad que poseen los productores para mantenerse, ampliarse o mejorar de manera continua su participación en el mercado, y al mismo tiempo obtener beneficios positivos.

El plano operativo de la competitividad depende del nivel de análisis al cual se esté haciendo referencia, del producto analizado y del objetivo específico que se persigue alcanzar con el análisis. “El enfoque sistémico distingue tres niveles de análisis, distintos pero interrelacionados entre sí, cuyo fin es examinar la competitividad: el nivel macro, el nivel meso y el nivel micro” (Sepúlveda y Rojas, 1999, pág.13).

A continuación, se detalla cada uno de los niveles de análisis citados en la metodología del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

##### **2.1.1. Nivel macro**

Este ámbito consta de elementos como datos de exportación, principales competidores y los principales países exportadores, datos que permitan conocer la situación del producto en comparación con otros competidores (IICA, 2003).

##### **2.1.2. Nivel meso**

En este nivel se destacan cifras estadísticas de la producción y principales competidores a nivel nacional, elementos que permiten visibilizar la situación del producto a nivel nacional (IICA, 2003).

### **2.1.3. Nivel micro**

Se identifican factores internos de la unidad de producción, influyen los recursos de la unidad agropecuaria, los costos, los esquemas de organización, las prácticas culturales en el campo y esquemas de comercialización (IICA, 2003).

## **2.2. Factores que determinan la competitividad**

Las propuestas metodológicas para medir la competitividad "tienden a incluir solo factores económicos, los cuales se ven fácilmente reflejados en los costos y en los precios, sin embargo, hay una gama de factores no vinculados al precio que pueden determinar el nivel de competitividad de cualquier unidad de análisis" (Cordero Salas, Chavarría, Echeverría y Sepúlveda, 2013, págs. 16-18).

Desde el punto de vista del IICA (2003), la competitividad de una cadena productiva se da a partir de "ambos tipos de factores, económicos y no económicos, es decir, la competitividad debe entenderse desde el punto de vista económico sin olvidar los elementos sociales, ambientales que vienen dados por el entorno y que están fuera del control de los productores" (pág.7).

Bobadilla Soto, Rivera Herrejón y Del Moral Barrera, en su estudio Factores de competitividad del cultivo de lechuga realizado en el año 2010, para el análisis de la competitividad utilizó el enfoque propuesto por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), que se basa en un análisis de factores económicos y no económicos, adaptando dicha metodología a la situación concreta de los productores estudiados.



Según el IICA (2003), uno de los factores no económicos que más influye en la competitividad es el “factor de localización, ya que hace referencia a todos los elementos geográficos que caracterizan el sitio donde está ubicada la unidad de análisis” (pág.10).

### **2.2.1. Factores no económicos**

Dentro de los factores no económicos destaca la disponibilidad y la calidad de los factores de producción que afectan la competitividad, ellos son: los recursos naturales, infraestructura, el recurso humano o mano de obra y recursos de las unidades de producción.

#### **2.2.1.1. Recursos naturales**

Es el elemento que condiciona la sostenibilidad del modelo de crecimiento de cualquier unidad territorial.

#### **2.2.1.2. Infraestructura**

Alude a los factores físicos, financieros y sociales que sirven de apoyo; la infraestructura física incluye la infraestructura tecnológica pero no solo ello es importante sino también los caminos de acceso. La infraestructura social también es fundamental, pues se refiere a la articulación de una serie de instituciones que confieren un valor agregado, como: educación, salud, vivienda y transporte. A su vez la infraestructura financiera que se refiere a la existencia de oportunidades que permitan el acceso al crédito, al tipo y número de servicios que brindan, esto se relaciona con el costo y disponibilidad del capital.

### **2.2.1.3. Recurso humano o mano de obra**

La disponibilidad del personal es el elemento que le otorga mayor flexibilidad a una unidad productiva.

### **2.2.1.4. Recurso de las unidades de producción**

Son todas aquellas actividades que se desarrollan durante el proceso de cultivo y que influyen de alguna manera en la producción.

## **2.2.2. Factores económicos**

Este factor está relacionado principalmente con la determinación de los costos de producción parte importante para el éxito de la actividad agrícola, para poder conocer si el precio al que se vende la producción permite lograra rentabilidad. Lo que interesa para el análisis es la relación entre los costos, los volúmenes de producción y la utilidad obtenida.

### **2.2.2.1. Financiamiento**

El mercado financiero desempeña un papel determinante en la disponibilidad y en la calidad de recursos con que cuenta la empresa. La adquisición de recursos productivos pocas veces se lleva a cabo con recursos financieros propios. Por el contrario, se recurre al endeudamiento o al apalancamiento.

## **2.3. Cadena productiva**

Una cadena productiva se la puede definir como un “conjunto de actores involucrados directamente en la producción, transformación, distribución y comercialización de un producto (Thomas, 2015). La cadena incluye oferentes de

insumos, productores, transformación y comercialización; quienes participan en algún eslabón de la cadena a través de la compra o venta de un producto, incluye también un conjunto de actores que forman parte de su contexto institucional y organizacional.

### **2.3.1. Producción**

Es el primer eslabón de la cadena de productiva y se la puede identificar como una “actividad aplicada a la creación de bienes y a la prestación de servicios para ser ofrecidos a los consumidores a fin de satisfacer sus necesidades” (Hinojosa Rojas & Ipiates Pupiales, 2014). La combinación de los factores productivos, tanto material, conocimientos y habilidades, capital y tecnología que, mediante la aplicación de mano de obra, permite llegar a obtener un producto final o la prestación de un servicio y cumplir con las exigencias de los clientes.

Los actores principales en el primer eslabón de esta cadena son los productores campesinos de uvilla, que mediante la combinación de los recursos que tienen a su disposición cultivan esta fruta andina. Se incluye en este eslabón la adquisición de insumos para la producción y la cosecha.

### **2.3.2. Transformación**

La transformación involucra el cambio de una cosa, para obtener otra distinta. Los actores que intervienen en este eslabón realizan actividades de clasificación, limpieza, empaque y deshidratación, es decir son labores de post cosecha que incorporan un valor agregado para una mejor satisfacción del consumidor.

### **2.3.3. Comercialización**

La comercialización se refiere al “conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es

decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean” (Greco, 2006, pág. 386).

La comercialización es un proceso necesario para mover los bienes desde el productor al consumidor y poder satisfacer las necesidades. Los actores que intervienen en este eslabón son conocidos como intermediarios que se encuentran en los centros urbanos, dependiendo de la extensión de la cadena pueden existir varios comercializadores.

#### **2.3.3.1. Canales de comercialización**

Los canales de comercialización se caracterizan por el número de nivel o intermediarios que separan la propiedad del producto durante su distribución. Villanueva y Toro (2017) afirman que se puede diferenciar el canal directo y el canal indirecto, donde:

- **Canal directo:** el productor vende directamente al consumidor o usuario final, no existe la presencia de intermediarios.
- **Canal indirecto:** se caracteriza porque uno o varios intermediarios toman la propiedad del producto, su tamaño se mide por el número de integrantes que existen entre el productor y el consumidor final. El canal corto se caracteriza por la presencia de un intermediario entre el productor y el usuario final, mientras que en el canal largo intervienen muchos intermediarios en las etapas de propiedad que recorre el productor hasta el cliente (Villanueva y Toro, 2017).

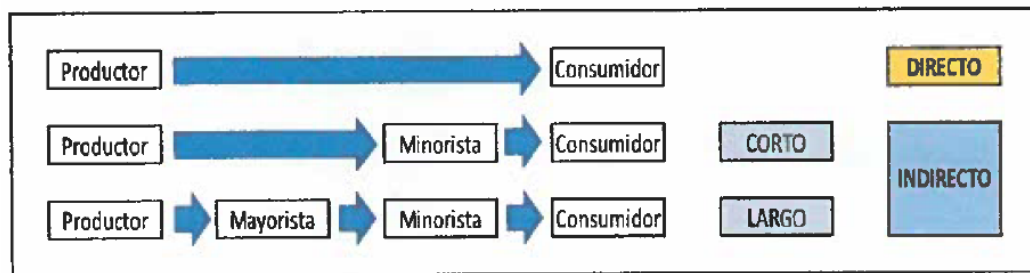


Figura 1. Tipos de canales de distribución  
Fuente: (Villanueva & Toro, 2017)

#### 2.4. Propósito e importancia de la cadena productiva

El propósito fundamental que persigue la cadena es insertar a pequeños productores en el mercado, dinamizar la economía y crear fuentes de empleo directo e indirecto reduciendo así la migración campo - ciudad, mejorar los ingresos de los pequeños productores por su mayor acceso al mercado e incremento de la productividad y calidad de sus productos (Hinojosa & Ipiates, 2014).

Este enfoque trata de vincular los sectores pobres de los países en vías de desarrollo con los mercados nacionales e internacionales para de esta forma permitir el desarrollo territorial de las zonas rurales y reducir los niveles de pobreza. Esta herramienta de acción que analiza la realidad de sus actores pretende aprovechar los recursos humanos, naturales y sociales.

La importancia de las cadenas productivas radica en potenciar los recursos productivos, así también, en el análisis de la capacidad productiva de un determinado territorio (Gutiérrez, 2015).

Hinojosa e Ipiates (2014), afirman que las cadenas productivas permiten el desarrollo del empleo local, incentivan la educación hacia la producción creando la necesidad de contar con servicios de apoyo, lo que estimula el empleo de profesionales

tanto del territorio y de la ciudad, así también permite distinguir el peso económico que tiene determinada producción y atraer la inversión pública.

## **2.5. Estrategias de competitividad**

El plan de fortalecimiento de la competitividad de la cadena productiva se nutre principalmente de la identificación de factores de mayor incidencia en el desempeño de la cadena productiva de la zona de estudio, para adelantar estrategias y acciones de mejora (Erazo Córdoba y Salas Muñoz, 2014).

A su vez los mismos autores afirman que las estrategias de competitividad buscan fortalecer los procesos de las fases de producción, cosecha y poscosecha, donde se incurren en errores que traen consecuencias en el producto final. Esto no significa que los demás eslabones no sean importantes en el desempeño competitivo, sin embargo, el focalizar estas estrategias permite alcanzar resultados generales.

La asociatividad es un factor representativo y requiere de acciones claves que aporten con el fortalecimiento de la competitividad de la cadena productiva, teniendo en cuenta que con el trabajo organizado se puede lograr resultados positivos (Erazo Córdoba y Salas Muñoz, 2014).

Erazo y Salas (2014) afirman que el plan de fortalecimiento de la competitividad en una cadena productiva debe focalizar tres estrategias: producción, comercialización y asociatividad.

## CAPITULO III

### MARCO METODOLÓGICO

#### **3.1. Descripción del área de estudio**

La parroquia de Quiroga se encuentra ubicada geográficamente en el cantón Cotacachi, en la provincia de Imbabura a 2,4 km de la cabecera cantonal de Santa Ana de Cotacachi, en la vía a la laguna de Cuicocha, a 5km de Otavalo, a 25 km de la capital provincial Ibarra y a 93 km de la ciudad de Quito capital del Ecuador. Quiroga posee una extensión aproximada de 33,6 km<sup>2</sup> (3.362,7 Ha), según los límites que consta en el Consejo Nacional de Límites (CONALIS), mismos que no son definitivos, en virtud que los procesos de conflicto de límites aún se encuentran en trámite. La parroquia de Quiroga se creó el 19 de marzo de 1913 bajo ordenanza municipal mediante acuerdo presidencial No. 595 del 29 de abril del mismo año (GAD parroquial de Quiroga , 2015). La población de acuerdo al último censo del año 2010 es de 6.454 habitantes y representa el 16,2% de la población total del cantón de Cotacachi (GAD parroquial de Quiroga, 2015).

La parroquia está ubicada junto al núcleo urbano de la ciudad de Cotacachi y colinda con la Reserva Ecológica Cotacachi-Cayapas (RECC), desde las comunidades de Cuicocha hasta Ugshapungo. Posee zonas de vida correspondientes a bosque muy húmedo montano y bosque húmedo montano bajo, con temperaturas que oscilan los nueve grados centígrados y los quince grados centígrados, mientras que las precipitaciones varían de 1.000 a 1.300 mm anuales (GAD parroquial de Quiroga, 2015).

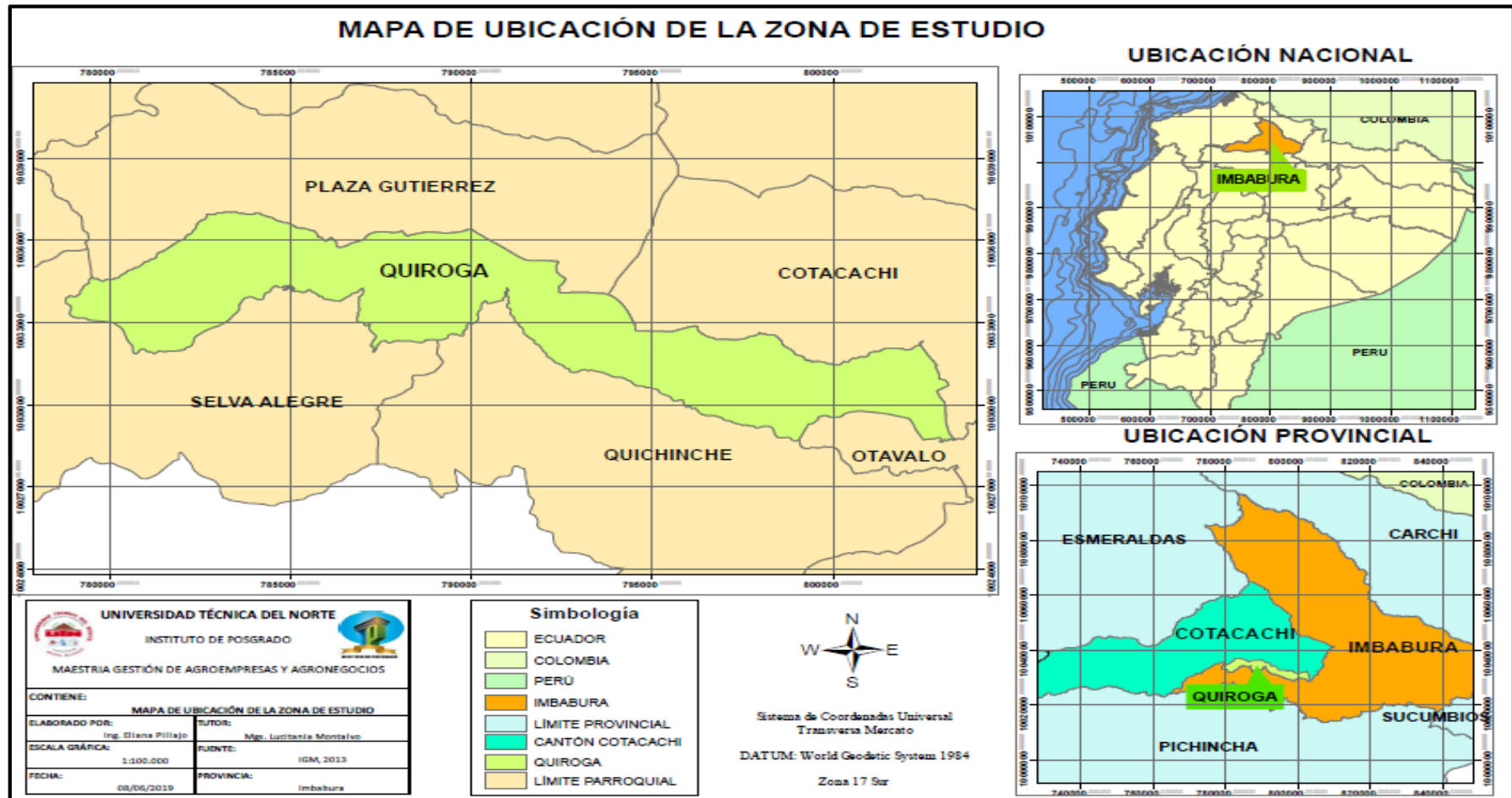


Figura 2. Ubicación de la Zona de Estudio  
Nota: IGM, 2013



Según el diagnóstico participativo en asamblea parroquial, Quiroga cuenta con 11 comunidades y 1 barrio en el centro parroquial, en donde actualmente la parroquia de Quiroga cuenta con 1.441 familias, y con un promedio de 5 miembros en cada familia existe una población total de 7.205 habitantes según el diagnóstico participativo de la asamblea parroquial realizada en Quiroga (GAD parroquial de Quiroga, 2015).

**Tabla 1.** *Comunidades y barrios de la parroquia Quiroga.*

<b>COMUNIDADES / BARRIOS</b>	<b>FAMILIAS</b>
Cabecera parroquial: Barrio La Victoria	470
Cumbas Conde	94
San José de Punge	150
Guitarra Uco	80
San Antonio de Punge	57
Domingo Sabio	86
San Martín	106
Arrayanes	36
Cuicocha Centro	195
Cuicocha Pana	92
Ugsha Pungo	30
San Nicolás	45
<b>Total, familias</b>	<b>1.441 Familias</b>
<b>Total, población</b>	<b>7.205 Habitantes</b>

*Nota:* PDOT Quiroga (2015).

Según datos obtenidos del diagnóstico parroquial realizado por los técnicos del MAG Imbabura, entre los principales productos agrícolas que se puede identificar en la parroquia de Quiroga son: el maíz suave para choclo con una superficie de siembra

aproximada de 27 hectáreas, maíz suave seco con 13 hectáreas, haba 18 hectáreas, papa 17 hectáreas, uvilla 14 hectáreas y chocho 12 hectáreas. Existe una variación importante en el cultivo de uvilla, su incremento en los últimos 4 años es de 6 hectáreas, debido a la apertura de los mercados para la comercialización de este producto en Ibarra, Quito y Ambato (MAG, 2016).

En lo que respecta a la Agricultura, específicamente a la producción de uvilla, esta se desarrolla en la parte sur de Cotacachi que comprende las comunidades: San Martín, Cumbas Conde, Cuicocha centro y Cuicocha pana, en donde se concentran la mayor cantidad de uvilleros. La producción de uvilla en esta localidad se maneja por minifundios en lotes desde 600 m<sup>2</sup>, se estima unos 101 productores en toda la Parroquia de Quiroga (MAG, 2016).

### **3.2. Enfoque y tipo de investigación**

#### **3.2.1. Enfoque de investigación**

En el presente estudio se utilizó un enfoque mixto ya que integran elementos de la investigación cualitativa y cuantitativa, para realizar una discusión conjunta con la información recolectada (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

El uso del enfoque mixto permitió examinar, describir y entender la situación actual de la cadena productiva de la uvilla, las actividades que se realizan, la interacción de los diferentes niveles de intermediación, al mismo tiempo los datos extraídos contribuyeron en el análisis, consolidación e interpretación de los mismos.

### **3.2.2. Tipo de investigación**

En el presente estudio los tipos de investigación utilizados fueron: descriptiva y propositiva. Hernández *et al.*, (2014) afirman que "los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis" (pág. 537).

La investigación con alcance descriptivo consistió en medir de manera independiente o conjunta cómo se manifiesta el objeto de estudio (Posso, 2013). Por medio de este tipo de investigación se procuró descubrir los ángulos, dimensiones y procesos en los que se desenvuelve la cadena productiva de la uvilla en la parroquia Quiroga, de igual forma, dar a conocer sus particularidades, limitantes y puntos críticos.

La investigación propositiva se utilizó como mecanismo para un mejor entendimiento sobre los elementos que conforman la cadena productiva en base al diagnóstico e identificación de los puntos críticos, con la finalidad de formar un grupo de ideas que permitan plantear alternativas que fortalezcan las deficiencias encontradas.

### **3.3. Procedimiento de investigación**

#### **3.3.1. Fase 1: Diagnóstico de la situación actual de la cadena productiva del cultivo de uvilla.**

Se inició con la aplicación de un cuestionario (Véase anexo 1) a los pequeños productores rurales de la zona de estudio mediante una serie de interrogantes que

permitieron recabar la información necesaria del perfil socioeconómico de los productores, aspectos productivos y aspectos de comercialización. El cuestionario se compuso de 22 preguntas y se aplicó a 101 productores de uvilla para lo cual se coordinó con el Agrónomo Edgar Flores técnico del Ministerio de Agricultura y Ganadería, los señores Néstor Quilo y David Andrango representantes del centro de acopio de uvilla, con la finalidad de asegurar la participación de todos los agricultores asociados y no asociados. Se aplicó la técnica del censo dado que se levantó la información a los 101 productores, la aplicación del cuestionario duró aproximadamente 7 minutos por agricultor y se realizó los días 8, 11, 12, 13 y 15 de diciembre del 2018, en las comunidades Cumbas Conde, San Martín, Cuicocha centro y Cuicocha pana.

Antes de levantar la información se realizó una prueba piloto a 5 agricultores, con la finalidad de validar el instrumento de recolección de información (formato de cuestionario). Establecer el grado de facilidad que tiene el productor para dar las respuestas, con la prueba piloto se tuvo la oportunidad de formular las preguntas independientes generadas por la interacción personal, lo que facilitó la posibilidad de profundizar en algún tema que emerja durante el censo.

Igualmente, la observación (Véase anexo 2) implicó realizar salidas de campo a las comunidades Cumbas Conde, San Martín, Cuicocha centro y Cuicocha pana, con el propósito de recopilar información relacionada a la cosecha, condiciones de almacenamiento y transporte.

Los costos de producción por hectárea de cultivo de uvilla con manejo orgánico y convencional fueron elaborados con la participación de 11 productores y 1 técnico en territorio del MAG a través de un taller participativo, realizado el 12 de enero de 2019 en la comunidad de Cumbas Conde.

Adicionalmente a las técnicas e instrumentos mencionados anteriormente como insumos para extraer información primaria, se accedió a fuentes de información secundaria, tales como: INEC, Censo Nacional Agropecuario, se ha revisado también estudios regionales, sectoriales y de negocios, realizados durante los últimos 5 años en el Ecuador, y referidos a la provincia de Imbabura y el Cantón Cotacachi.

### **3.3.2. Fase 2: Evaluación de los puntos críticos que afectan en la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla.**

Una vez realizado el diagnóstico de la situación actual de la cadena productiva de uvilla, se procedió a describir la cadena y de cada uno de sus eslabones relacionados con la provisión de insumos, producción, cosecha/poscosecha y comercialización, para ello se aplicó como técnica el taller participativo (Véase anexo 3). Se realizó un esquema de la cadena productiva de uvilla (Véase anexo 4), lo que permitió identificar los eslabones, los actores y los puntos críticos en cada una de ellos. El taller participativo se realizó el 12 de enero de 2019 en la comunidad de Cumbas Conde, se contó con la participación de 11 productores y 1 técnico del MAG, el taller duró 2 horas con 30 minutos (Véase anexo 5).

### **3.3.3. Fase 3: Plantear alternativas que fortalezcan los puntos críticos la competitividad de la cadena productiva del cultivo de uvilla *Physalis peruviana* L.**

En base a los datos obtenidos en la fase uno y dos, se elaboró la herramienta de diagnóstico FODA con el propósito de establecer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se generan en la cadena productiva de la uvilla. Para ello se aplicó el método de puntaje ponderado propuesto por Marlin y Salazar (2014), cabe

recalcar que este método se desarrolló en el taller participativo con los productores, en el cual se explicó la metodología, relacionada con la asignación del peso a cada uno de los factores considerando al 0 como menos importante y 1 como absolutamente importante. Posteriormente, se añadió una calificación entre 1 y 4 a cada uno de los factores a efecto de indicar su importancia, finalmente se multiplico el peso y la calificación para obtener el peso ponderado, con el cual se identificó que las estrategias a plantear son para crecer y construir.

Tomando en cuenta la situación de la cadena productiva de la uvilla en la parroquia de Quiroga y la deficiente relación entre los actores, en esta fase se formularon alternativas que permitan mejorar los puntos críticos identificados, que involucran: estrategias de producción relacionadas al manejo del cultivo, estrategias de comercialización concernientes a la cadena y estrategias de asociatividad referentes a la integración de los productores.

### **3.4. Población**

Dentro de la investigación la población está conformada por 101 productores uvilleros de la parroquia de Quiroga ubicados en las comunidades: Cumbas Conde, San Martín, Cuicocha centro y Cuicocha pana, quienes constituyen el universo del estudio y con quienes se trabajó. El listado de productores se presenta en el anexo 6.

### **3.5. Métodos**

Rojas y Sepúlveda (1999) proponen un análisis de la competitividad a través de tres niveles analíticos; un nivel macro, meso y micro. A su vez, Ibañez y Caro (2001) plantean un modelo de análisis de la competitividad a través de factores no económicos

(elementos del entorno recursos naturales y ambiente) y económicos (precios, costos, tasa de beneficio) para identificar los factores de competitividad.

### **3.6. Técnicas e Instrumentos**

Para el desarrollo de la presente investigación se emplearon las siguientes técnicas e instrumentos que permitió recolectar información.

#### **3.6.1. Análisis documental**

El análisis documental es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar los documentos de forma unificada sistemática para facilitar su recuperación. Comprende el procesamiento analítico- sintético que, a su vez, incluye la descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas (Dulzaides Iglesias y Molina Gómez, 2004).

Esta técnica nos permitió la recolección de datos de fuentes secundarias como lo son: libros, boletines, revistas y folletos.

#### **3.6.2. Censo**

El censo fue aplicado a todos los productores de la uvilla de la parroquia Quiroga, mediante el cual se pudo conocer aspectos relacionados a la producción, pos cosecha, comercialización, asociatividad y el ámbito socio económico. El cuestionario se detalla en el anexo 1.

##### **3.6.2.1. Cuestionario**

Para la técnica de censo, se utilizó como instrumento el cuestionario, a través de ellas se pudo recolectar información como edad, género y nivel de instrucción de los

productores, también aspectos relacionados a la producción de uvilla, el área que el productor destina para este cultivo y aspectos de comercialización (Véase anexo 1).

### **3.6.3. Observación directa**

Como apoyo se utilizó la técnica de la observación directa no estructurada lo cual fue un complemento el momento de la toma de información.

#### **3.6.3.1. Diario de campo**

El diario de campo es un instrumento que se utilizó en la observación directa donde se registraron los puntos más relevantes que se generaron durante el estudio y que fueron de utilidad al momento de la interpretación de resultados (Véase anexo 2).

### **3.6.4. Taller participativo**

Esta técnica nos permitió obtener información estratégica del comportamiento de la competitividad del cultivo de uvilla mediante la participación de los actores principales y se obtuvo una interpretación enriquecida por diversas perspectivas.



## CAPITULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. La competitividad de la uvilla a nivel macro

En el Ecuador la entidad pública encargada de la promoción de exportaciones es el Ministerio de Comercio Exterior, quienes realizan gestiones efectivas a través del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR para promocionar las exportaciones e inversiones, así también, dar a conocer la oferta de productos tradicionales y no tradicionales del país, favoreciendo la introducción de Ecuador en el comercio internacional.

La uvilla se produce en diferentes países como Colombia, Zimbabwe, Malasia, China, Kenia, Sudafrica, Nueva Zelanda, Francia, España, Costa Rica, Ecuador, Perú, Bolivia, México y Chile (Pro Ecuador, 2017). Los principales competidores son Colombia y Zimbabwe, la fruta ecuatoriana compite con calidad y permanencia en el suministro, por lo cual logra un precio de preferencia en el mercado mundial al igual que la fruta colombiana, mientras que Zimbabue compite con precio, debido a los menores costos de fletes que tiene ese país.

A continuación, se presenta una historial de las exportaciones de uvilla en los últimos 5 años.

Tabla 2. *Exportación de uvilla*

<b>Año</b>	<b>Exportaciones (toneladas)</b>
2013	3.115
2014	3.220
2015	3.307
2016	3.380
2017	3.439

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

Según el Banco Central del Ecuador, en el año 2016 a nivel nacional se registraron 8 empresas que exportaron uvilla como fruta fresca, de éstas, 5 se localizan en la provincia de Pichincha, 2 en Guayas y 1 en Manabí.

Fajardo, Recalde, Flores, Parra, & Acurio (2017), sugieren que, el potencial de obtener mayores volúmenes para exportar por vía marítima, sin embargo, la oferta es inestable y esa es la principal debilidad identificada, además la variación de los precios en el mercado, la falta de seriedad y organización de los productores han provocado problemas en la comercialización de esta fruta al exterior.

Según Pro Ecuador (2016) afirma que, históricamente Alemania, Holanda y España han sido los principales destinos de la uvilla ecuatoriana, debido a la demanda de frutas exóticas frescas y por la cantidad de compatriotas que residen en estos países, principalmente España.

En base a datos obtenidos por el Banco Central del Ecuador, los principales países europeos importadores de uvilla ecuatoriana en el 2017 fueron: Holanda, España, Alemania e Italia, en la tabla 3 se puede observar los volúmenes importados por estos países.

Tabla 3. *Principales países importadores de uvilla*

<b>País importador</b>	<b>Volumen (toneladas)</b>	<b>Valor FOB (miles USD)</b>
Holanda	90,97	335,7
España	70,21	226,4
Alemania	10,69	120,0
Italia	9,2	53,7
Otros	2,3	22,4

Fuente: Banco Central del Ecuador

#### 4.2. La competitividad de la uvilla a nivel meso

Según datos tomados de Pro Ecuador se estima que en el país existe una producción de uvilla de 4.925 toneladas por año, de esta producción el 60% es absorbido por agroindustrias y empresas exportadoras.

En la tabla 4 se presenta un historial de la producción de uvilla a nivel nacional de los últimos cinco años.

Tabla 4. *Producción Nacional de uvilla*

<b>Año</b>	<b>Toneladas</b>
2013	4.450
2014	4.600
2015	4.725
2016	4.835
2017	4.925

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

La uvilla ecuatoriana no posee ningún tipo de restricción para ingresar a la Unión Europea, sin embargo, su exportación decrece durante el verano, pues en esa época del año existe mayor consumo a nivel local. En Ecuador esta fruta se cosecha principalmente en las provincias de Pichincha, Imbabura, Carchi, Cotopaxi y Tungurahua, su producción se ha extendido en buena parte de la Sierra como consecuencia de las oportunidades de exportación existentes, sin embargo, factores como el desarrollo de semillas, tecnología y asesoramiento técnico permitirían mejorar su competitividad internacional.

Las estadísticas disponibles determinan que en Ecuador se cultiva entre 350 y 400 hectáreas de uvilla distribuidas en las provincias de Pichincha, Imbabura, Carchi y en la Sierra Centro. El rendimiento va de seis a veinte toneladas por hectárea esto debido a las diferentes formas del manejo del cultivo.

*Tabla 5. Distribución de la producción de uvilla en el país*

<b>Ciudad</b>	<b>Porcentaje</b>
Imbabura	40%
Pichincha	27%
Carchi	10%
Sierra central	23%

Fuente: (Pro Ecuador, 2017)

### **4.3. La competitividad de la uvilla a nivel micro**

En la parroquia Quiroga la uvilla era considerada una planta silvestre y de adorno en los patios de las casas, pero hoy es catalogado como una fuente de ingresos económicos y de beneficios alimentarios para decenas de familias, es por ello que se analizaran los factores económicos y no económicos de la cadena productiva de la uvilla, con el afán de medir su competitividad.

#### **4.3.1. Factores no económicos**

Los factores no económicos de la competitividad generan oportunidades a los agentes participantes de las unidades productivas, estos factores constituyen las características de los recursos naturales, infraestructura, recursos humanos, recursos de la unidad de producción y financiamiento.

##### **4.3.1.1. Recursos naturales**

El área de influencia se encuentra localizada en la parroquia de Quiroga, específicamente en las comunas San Martín, Cuicocha, Cuicocha pana y Cumbas Conde, donde se concentra la mayor producción de uvilla de la zona.

En la figura 3, se representa la zonificación agroecológica económica del cultivo de uvilla en la parroquia Quiroga, se puede identificar que el 55% de la parroquia posee un grado de potencialidad nula, es decir posee zonas agroecológicas marginales y no

aptas con restringida o nula accesibilidad a servicios e infraestructura de apoyo a la producción.

Únicamente el 12% de la parroquia que corresponde a 522,1 hectáreas, tienen un grado de potencialidad alta, que se refiere a zonas agroecológicamente óptimas y que poseen alta y media accesibilidad a servicios e infraestructura de apoyo a la producción. El 1% (42 hectáreas) posee una potencialidad media que podría ser aprovechadas para la producción de uvilla con prácticas de manejo adecuadas.

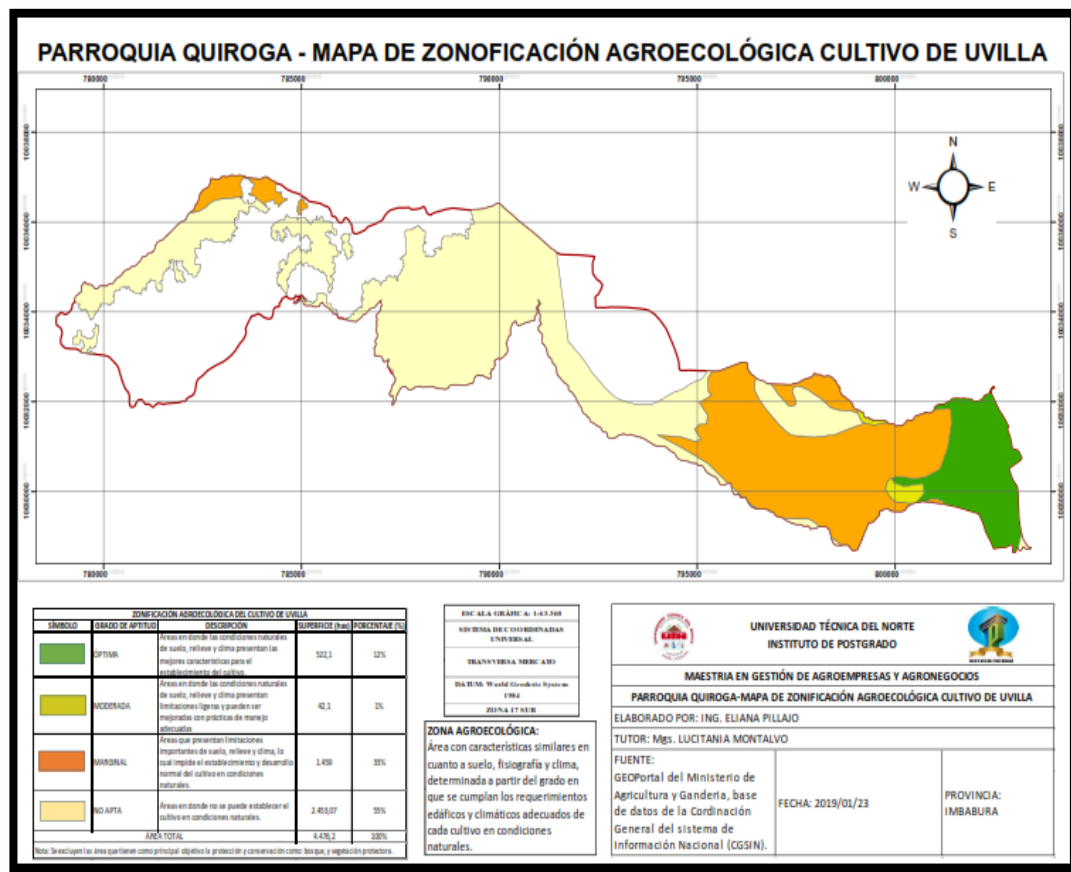


Figura 3. Zonificación agroecológica de cultivo de uvilla en la parroquia Quiroga  
Fuente: Sistema de Información Nacional

#### 4.3.1.2. Infraestructura vial

En lo que respecta a la infraestructura vial la parroquia cuenta con dos accesos principales de primer orden que conectan a la cabecera parroquial con la laguna de

Cuicocha y la ciudad de Otavalo, así también se puede identificar vías de segundo y tercer orden que conectan a la cabecera parroquial con las comunidades.

Para el indicador de transporte, la parroquia cuenta con servicio de transporte público de las comunidades al centro poblado Quiroga cada 30 minutos y una línea de bus directo a la ciudad de Otavalo cada hora, lo que permite a los productores transportar en este medio la producción a los diferentes centros de comercialización, es por ello que por comodidad el transporte del producto lo hacen en baldes y no en gavetas como se lo recomienda técnicamente.

#### **4.3.1.3. Recurso humano o mano de obra**

##### **a) Edad y género de los productores**

El 68,32% de los productores de uvilla están representados por el género femenino, de ellos, el 32,67 están dentro del rango de edad entre los 18 a los 40 años, seguidos por el 30,69% que se encuentran en un rango de edad de 41 a 60 años y con el 4,95% mayores a 61 años. El género masculino representa el 32,68%, dentro de este grupo el 19,80% está dentro del rango de edad de 18 a 40 años, el 8,91% de 41 a 60 años y el 2,97% son mayores a 61 años.

*Tabla 6. Edad y género de los productores de uvilla*

<b>Género</b>	<b>Edad</b>			<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
	<b>18 a 40 años</b>	<b>41 a 60 años</b>	<b>Mayor a 61 años</b>		
Femenino	33	31	5	69	<b>68,32%</b>
Masculino	20	9	3	32	<b>32,68%</b>
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>40</b>	<b>8</b>	<b>101</b>	<b>100,00%</b>

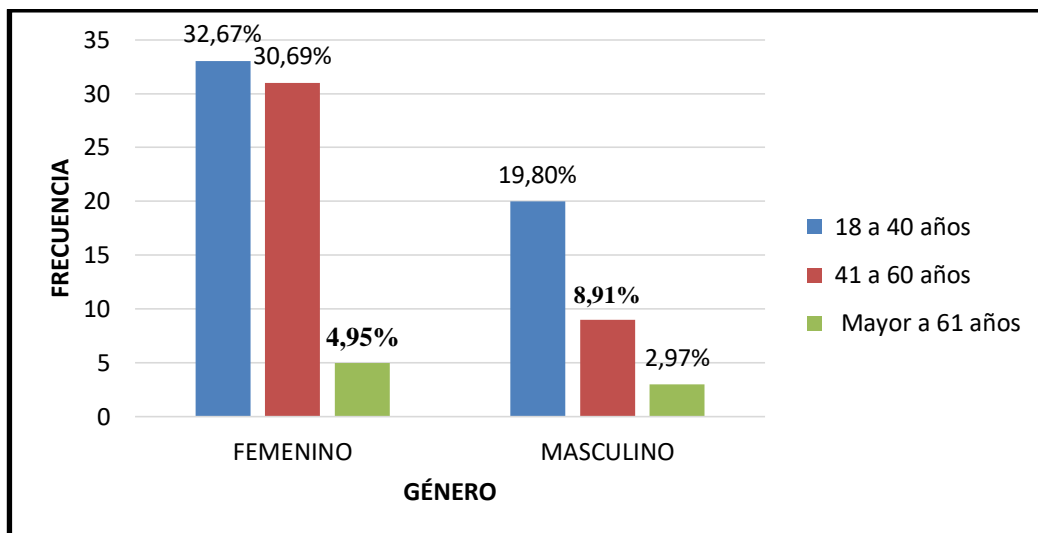


Figura 4. Edad y género de los productores de uvilla

#### b) Nivel de educación

Según las encuestas, todos los productores dedicados al cultivo de uvilla tienen algún nivel de educación. El 77% tiene un nivel de educación primaria, el 22% un nivel secundario y el 1% nivel de educación superior.

Tabla 7. Nivel de educación de los productores de uvilla

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	78	77,2%
Secundaria	22	21,8%
Superior	1	1,0%
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

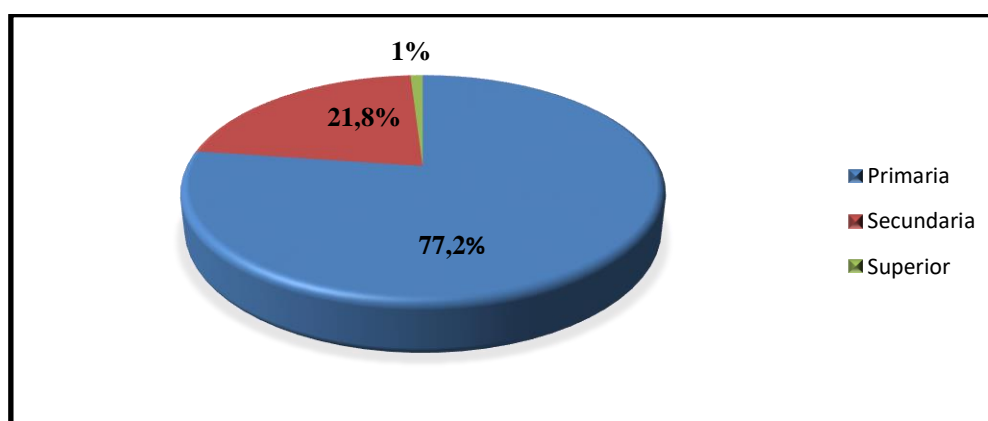


Figura 5. Nivel de instrucción de los productores

Honjosa & Ipiates (2012) recalcan que, la falta de educación y capacitación de cualquier participante de la cadena productiva repercute negativamente en la producción, comercialización y distribución del producto.

#### 4.3.1.4. Recursos de la unidad de producción

##### a) Tenencia de la tierra

De los productores censados el 63% son dueños de la tierra en que cultivan, el 25% arriendan los lotes para cultivar y el 12% trabajan en sociedad, esto quiere decir que comparten los costos de producción con el propietario de la tierra y la producción se dividen a la mitad.

Tabla 8. Tenencia de la tierra de los productores de uvilla

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Propio	64	63%
Arrendado	26	26%
En sociedad	11	11%
Total	101	100%

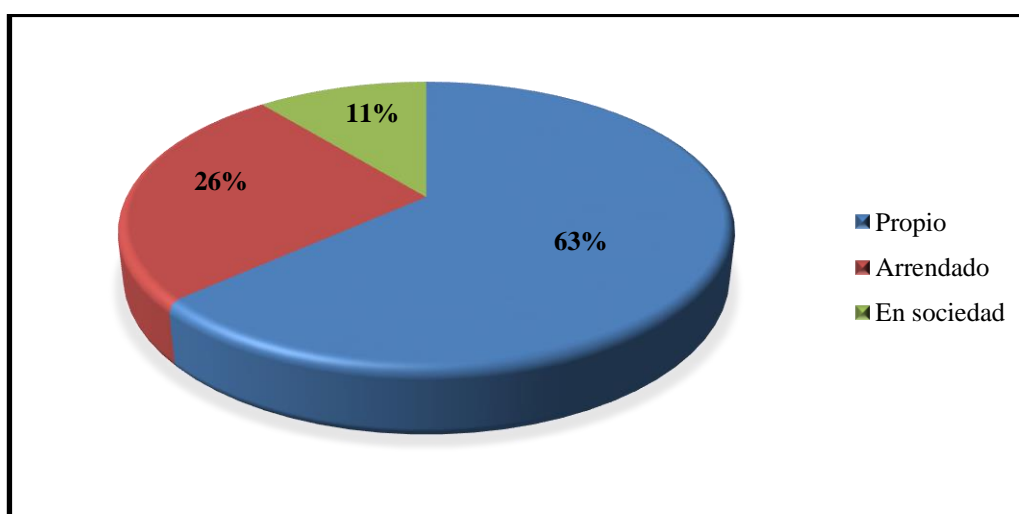


Figura 6. Tenencia de la tierra



### b) Área de producción

En lo que respecta a la superficie cultivada el 40% de los productores encuestados cultivan entre 600 a 1.500 m<sup>2</sup> al año; un 38% siembran entre 1.501 a 2.500 m<sup>2</sup> y solo un 22% cultivan en extensiones entre 2.501 m<sup>2</sup> a 5.000 m<sup>2</sup>. En este punto es importante destacar que la limitación más representativa para ampliar la extensión de cultivo es el factor económico para la inversión, el difícil acceso a los créditos productivos en bancos y/o cooperativas, hace que los productores se limiten en el incremento de la producción.

Tabla 9. Área de producción del cultivo de uvilla

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
600-1500 m2	41	41%
1501-2500 m2	38	38%
2501-5000 m2	22	22%
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

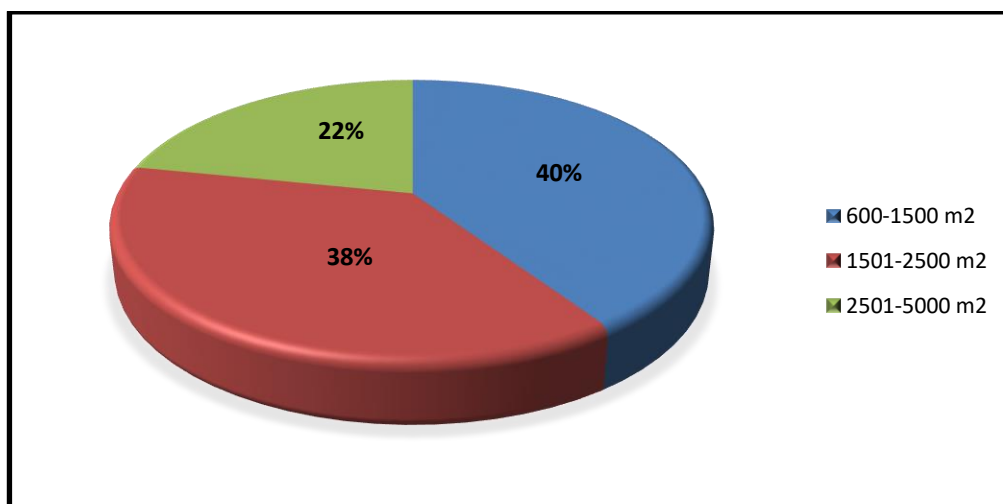


Figura 7. Área de producción del cultivo de uvilla

### c) Provisión de insumos

Se ha identificado que la provisión de insumos específicamente de plántulas el 42% de los productores las adquieren a través del centro de acopio localizado en la cabecera

parroquial de Cotacachi, a un valor de 0,15 centavos por planta, las adquieren de 20 centímetros de alto en bandejas germinadoras. Este canal de distribución de plántulas les garantiza a los productores facilidades de pago y calidad de la variedad, sin embargo, se presenta de 3% a 5% pérdida al momento del trasplante esto puede deberse a que la mayoría de productores no cumple con el proceso de aclimatación antes del trasplante en el sitio definitivo. El 58% restante de los productores adquieren las plántulas en viveros locales no certificados a un valor de 0,20 centavos por plántula.

La compra de los insumos agrícolas se realiza en los almacenes agropecuarios que se encuentran en la zona, donde adquieren abonos y fertilizantes, el cultivo también requiere de otros insumos para actividades como el tutoreo de las plantas, para ello el productor necesita comprar alambre, clavos, pingos y piola, materiales que lo adquieren en las ferreterías de la localidad.

#### **d) Preparación del suelo y sistema de plantación**

En lo referente a la preparación del suelo, generalmente los agricultores realizan un arado e incorporan al suelo los restos de cosechas anteriores con materia orgánica que disponen, las más frecuentes son de bovino y gallinaza previamente descompuestos. El trasplante se realiza en hoyos de 40x40x40 cm con la incorporación de materia orgánica que tienen a disposición, la distancia de plantación más empleada por los productores es de 1,50m x 1,50m con una densidad promedio de 4.444 plantas por hectárea. La variedad más cultivada es la manzana, el 61% de los encuestados cultivan esta variedad, 39% restante cultivan la variedad redonda.

#### **e) Sistema de tutoreo y poda**

El sistema de tutoreo más utilizado por los productores es el tradicional, que consiste en colocar un poste al inicio y al final del surco y postes cada cuatro metros a lo largo del surco, finalmente colocan una hilera de alambre a 1,50m de altura para realizar el amarre. La poda al igual que el tutoreo es fundamental, esta labor tiene influencia directa sobre el desarrollo y calidad de los frutos, también ayuda a reducir la incidencia de plagas y enfermedades en la planta, existen dos podas importantes la de formación y la sanitaria o de mantenimiento. El 75% de los productores si realizan podas y un 25% restante no realiza esta labor cultural.

#### **f) Fertilización**

En lo referente a fertilización, todos los productores fertilizan sus cultivos ya sea con productos orgánicos, químicos o la combinación de los dos, la frecuencia de fertilizaciones y los productos que se utilizan varían de acuerdo a las recomendaciones de las casas comerciales y al recurso económico. El 42,6% (43 productores) productores encuestados usan fertilizantes químicos, un 29,7% (30 productores) utiliza únicamente productos orgánicos y el 27,7% (28 productores) utiliza una combinación de los dos. Es importante recalcar que los productores carecen de conocimientos técnicos en lo que respecta a la fertilización del cultivo de uvilla y se basan únicamente en las recomendaciones de las casas comerciales donde adquieren los insumos; los productores que realizan fertilización orgánica utilizan insumos que tienen a disposición como lo son el estiércol descompuesto de bovinos y gallinaza, así como también elaboran bioles. Es relevante señalar que la fertilización orgánica lo hace de forma empírica en base a experiencias adquiridas, sin ser sustentada en base a un requerimiento previo a un análisis de suelo.

### g) Control de plagas y enfermedades

En este punto es importante resaltar que el 51% de los productores utilizan productos orgánicos para el control de plagas y enfermedades, el 35% utilizan productos químicos generalmente de franja verde y azul, mientras que un 14% combina los productos químicos y orgánicos para para el control fitosanitario, como se puede apreciar en la figura N° 8.

Tabla 10. Control de plagas y enfermedades

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Químico	35	35%
Orgánico	52	51%
Combinado	14	14%
Total	101	100%

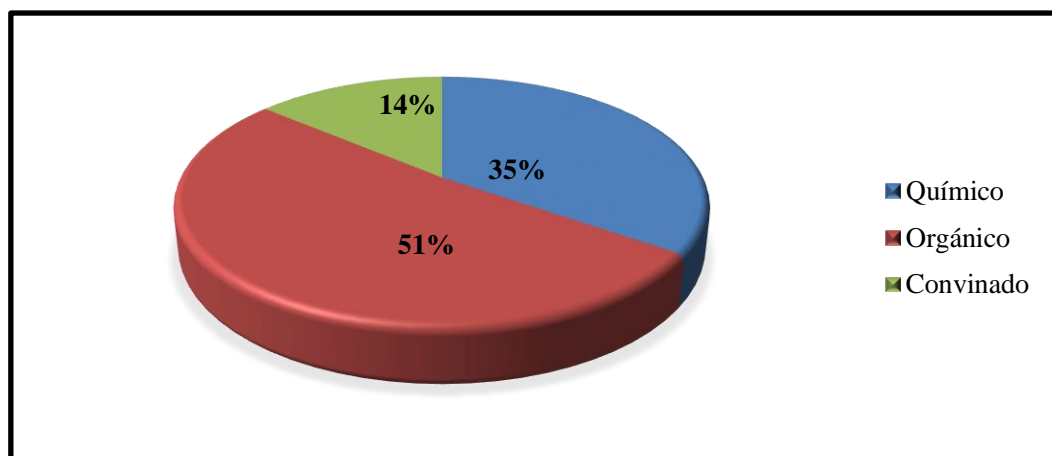


Figura 8. Control de plagas y enfermedades

### h) Agua para riego

Con respecto al recurso agua para riego en el cultivo de uvilla el 82% de los productores no disponen de agua para riego, dependen netamente del agua de lluvia, mientras que el 18% de los productores si dispone de este recurso, donde el agua proviene de rio o quebrada y en algunos casos los productores han implementado sistemas caseros de recolección de agua de lluvia.

Tabla 11. Disponibilidad de agua para riego

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	18%
No	83	82%
Total	<b>101</b>	<b>100%</b>

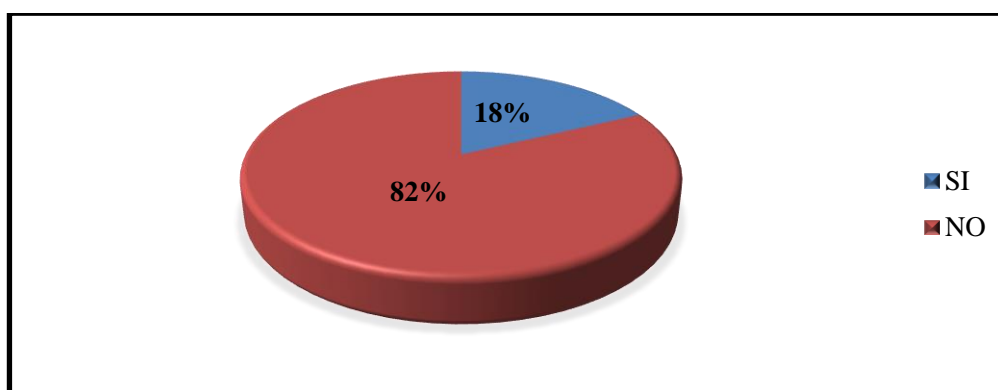


Figura 9. Disponibilidad de agua para riego

#### i) Cosecha y poscosecha

En el taller participativo se pudo conocer que el principal indicador que los productores identifican para la cosecha de la uvilla es el color del capuchón; cuando el capuchón se torna verde amarillento quiere decir que la uvilla esta lista para ser cosechada, todos los productores realizan esta labor el día anterior a su comercialización, por lo tanto, la actividad de pos cosecha consisten quitar el capuchón y una rápida selección del fruto; basada en características como: fruta sana, de buena consistencia y sin rajaduras.

En lo que respecta al empaque del producto para la comercialización, el 72,3% (73 productores) de productores colocan la fruta seleccionada en baldes y un 27,7% (28 productores) en gavetas de cinco kilos.

#### j) Transporte

Los productores no disponen de un transporte propio para el traslado de la uvilla desde la granja hasta el mercado o sitio de entrega del producto por lo que se ven

obligados a transportar la mercadería en el bus de servicio público lo que provoca daños y golpes de la fruta. Cuando la producción es mayor se ven en la necesidad de alquilar camionetas para el transporte.

#### 4.3.2. Factores económicos

Los factores económicos se ven reflejados principalmente en los costos de producción y el precio de venta del producto, elementos que permitirán analizar su competitividad en este aspecto.

##### 4.3.2.1. Factor financiamiento

En lo que respecta al financiamiento el 77% de productores de uvilla utilizan dinero propio para financiar los costos de implementación del cultivo, mientras que el 23% recurren a préstamos a través cooperativas o crédito informal. El inconveniente que se presenta es la existencia de productores que no cumplen con los requisitos que los bancos y cooperativas requieren para facilitar un crédito productivo.

Tabla 12. *Factor financiamiento*

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Propio	78	77%
Bancos o cooperativas	23	23%
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

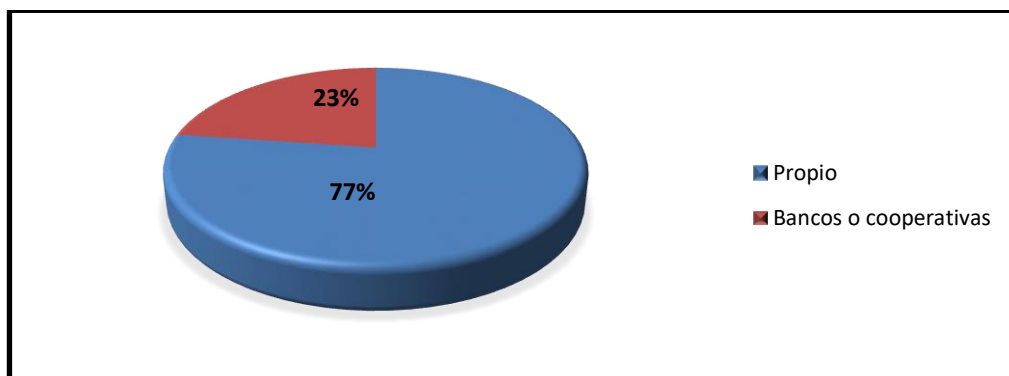


Figura 10. Factor financiamiento

#### **4.3.2.2. Factor eficiencia productiva**

Bobadilla *et al.* (2010), asegura que la eficiencia productiva se refleja en los costos unitarios de producción, los cuales dependen a su vez de los costos por hectárea (labores y precio de insumos) y los rendimientos.

En la parroquia Quiroga se cultiva alrededor de 14 hectáreas con una producción promedio de 3.250 kg/ciclo en cultivo orgánico y 4.500 kg/ciclo en cultivo convencional. Según informe de los productores la superficie cultivada aumento en los últimos años. Los rendimientos varían ampliamente por las condiciones de manejo del cultivo, ya que se lo hace de forma empírica. Los costos de producción son diferentes en cada unidad de producción ya que cada productor presenta diferente área productiva y a su vez el manejo que está dado por la capacidad económica que posee el agricultor.

Es así que a través de un taller participativo realizado con productores y técnico en territorio del Ministerio de Agricultura y Ganadería se elaboró un promedio de los costos de producción por hectárea de cultivo de uvilla con manejo orgánico y convencional, el mismo que se detalla en la tabla 13.

Tabla 13. Costos de producción para una hectárea de uvilla con manejo convencional en la parroquia Quiroga.

LABOR O ACTIVIDAD	CONCEPTO	Unidades	COSTOS			
			Cantidad	Costo	Total/ha	
1.	PREPARACIÓN DEKL SUELO					
	Tractor Rastra	horas	2	20,00	40,00	
2.	VARIEDAD	Redonda/manzana	plantas	4.444	0,20	888,80
3.	PLANTACIÓN	Distancia de plantación 1,5*1,5m				
	Trazado y hoyado	Jornales	3	20,00	60,00	
	Plantación	Jornales	3	15,00	45,00	
	Riego	Jornales	2	15,00	30,00	
4.	FERTILIZACIÓN					
	A) Fertilización de fondo					
	10-30-10	kg	300	1,00	300,00	
	Sulpomag	kg	300	0,74	222,00	
	B) Fertilización de mantenimiento					
	Al mes de la plantación	Jornales	5	15,00	75,00	
	Urea	kg	34	0,82	27,88	
	10-30-10	kg	135	1,00	135,00	
	Muriato de potasio (0-0-60)	kg	180	1,00	180,00	
5.	LABORES CULTURALES					
	Deshierba y coronamiento	Jornales	2	15,00	30,00	
	Postes	postes	2.000	0,20	400,00	
	Riego	Jornales	2	15,00	30,00	
	Alambra 1016	lb	105	0,50	52,50	
	Poda y tutoreo	Jornales	2	15,00	30,00	
6.	CONTROLES FITOSANITARIOS					
	Control fitosanitario	Jornales	2	15,00	30,00	
	Cipermetrina	litro	4	10,00	40,00	
	Azufre micronizado	kg	7	9,00	63,00	
7.	COSECHA					
	Gavetas/baldes	gaveta	10	5,00	50,00	
	Cosecha manual	Jornales	6	15,00	90,00	
8.	POSCOSECHA					
	Descapuchonado y selección	Jornales	4	15,00	60,00	
9.	TRANSPORTE	Traslado al lugar de comercialización	transporte público o privado	20,00	20,00	
10.	COSTOS DIRECTOS		TOTAL:		2.899,18	
11.	RENDIMIENTO	Rendimiento promedio	kg	4.500	0,90	4.050,00
12.	BENEFICIO				1.150,82	
13.	COSTO DE PRODUCCIÓN		kg		0,64	
14.	MARGEN DEL PRODUCTOR		kg		0,26	



Tabla 14. *Costos de producción para una hectárea de uvilla orgánica en la parroquia Quiroga.*

LABOR O ACTIVIDAD	CONCEPTO	Unidades	COSTOS AÑO 1			
			Cantidad	Costo	Total/ha	
1	PREPARACIÓN DEKL SUELO					
	Tractor Rastra	horas	2	20,00	40,00	
2	PLANTAS	manzana y redonda	plántulas	4.444	0,15	666,60
3	PLANTACIÓN	Distancia de plantación 1,5*2m				
	Trazado y hoyado (hoyos de 25cm de largo, ancho)	Jornales	3	15,00	45,00	
	Plantación	Jornales	3	15,00	45,00	
	Fertilización de fondo (materia orgánica descompuesta)	Jornales	2	15,00	30,00	
4	FERTILIZACIÓN					
	Abonamiento de fondo	Materia orgánica descompuesta (bovino, gallinaza y cuy) (\$3/saco de 30kg)	kg	4.444	0,10	444,40
		riego	jornal	1	15,00	15,00
			kg			
	B) Fertilización de mantenimiento	Fertilización foliar (bioles)	Jornales	1	10,00	10,00
		Biol (3 tanques)	litros	600	0,10	60,00
5	LABORES CULTURALES	Deshierba y coronamiento	Jornales	2	15,00	30,00
		Postes	postes	2.000	0,20	400,00
		Riego	Jornales	1	15,00	15,00
		Alambra 1016 (105 libras)	lb	105	0,50	52,50
		Piola	lb	30	1,00	30,00
		Poda y tutoreo	Jornales	2	15,00	30,00
6	CONTROLES FITOSANITARIOS					
		Aplicación Bio insumos	Jornales	1	15,00	15,00
		Bio insumos (3 tanques) más azufre y cobre	litro	600	0,15	90,00
7	COSECHA	Gavetas/baldes	gaveta	10	5,00	50,00
		Cosecha manual	Jornales	6	15,00	90,00
8	POSCOSECHA	Descapuchonado y selección	Jornales	3	15,00	45,00
9	TRANSPORTE	Traslado al centro de acopio	Transporte público		10,00	10,00
10	COSTOS DIRECTOS		TOTAL:			2.213,50
11	RENDIMIENTO	Rendimiento promedio	kg	3.250	1,20	3.900,00
12	BENEFICIO					1.686,50
13.	COSTO DE PRODUCCIÓN		kg			0,68
14.	MARGEN DEL PRODUCTOR		kg			0,52

Es importante señalar que los costos de plantas, labores culturales y fertilización representan los valores más altos con respecto al costo total. Considerando el rendimiento promedio proporcionado por los agricultores, el costo de producción por kilo de uvilla es de \$0,68 centavos con manejo orgánico y con manejo convencional corresponde a \$0,64 centavos.

El promedio de producción por hectárea definida por los productores en cultivo orgánico y convencional fue de 3.250 kg/ciclo y 4.500 kg/ciclo respectivamente, el precio de venta por kilo de uvilla orgánica es de \$1,20 dólares y de uvilla convencional a un promedio de \$1 dólar, esto significa un ingreso bruto de \$1.686,50 y 1.600,82 dólares correspondientemente.

Debido a que los productores cultivan en superficies muy pequeñas les es posible utilizar mano de obra familiar en porcentaje importante y reducir de esta manera los gastos en efectivo.

#### 4.3.2.3. Comercialización de la uvilla

En lo que respecta a la comercialización del producto el 45% de la población encuestada entrega su producción a un Centro de Acopio localizado en la cabecera parroquial de Cotacachi, el 47% lo venden a acopiadores que llegan a comprar en finca y un 8% lo hacen en ferias locales.

Tabla 15. *Canal de comercialización de la producción de uvilla*

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ferias locales	8	8%
Acopiadores en finca	48	47%
Centro de acopio	45	45%
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

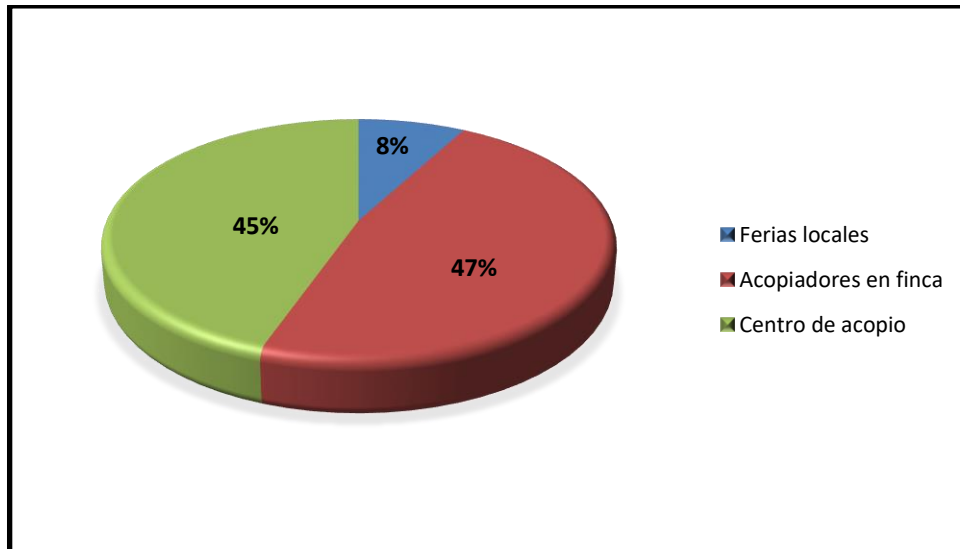


Figura 11. Canal de comercialización de la producción de uvilla

### k) Cadena de comercialización

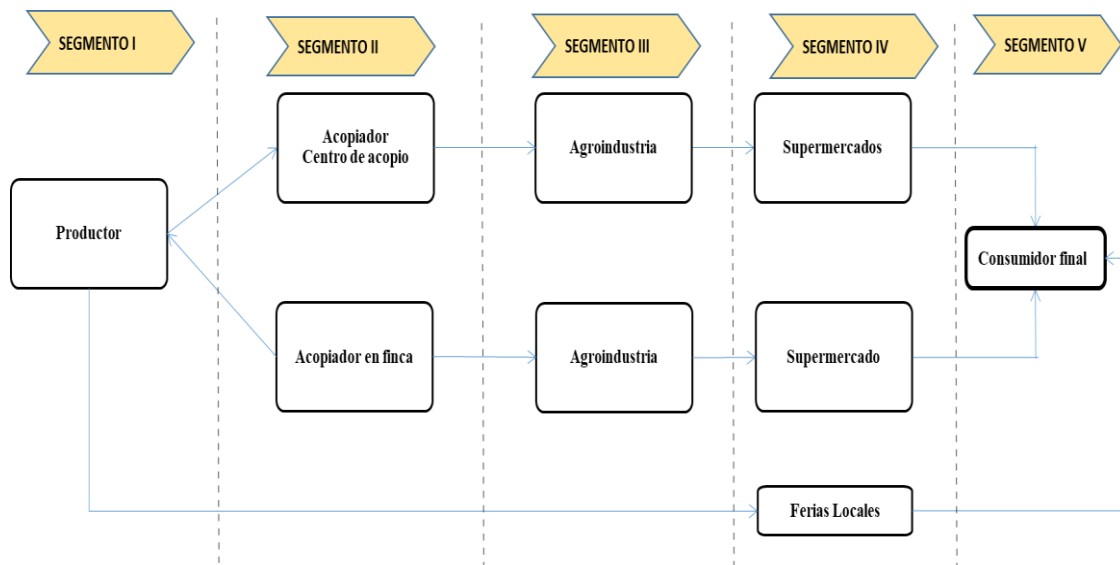


Figura 12. Cadena de la comercialización de uvilla en la zona de estudio

El canal de comercialización de la uvilla se caracteriza por presentar dos canales indirectos largos y un canal directo corto, los dos primeros el productor no mantiene relación directa con la agroindustria siempre están negociando con el centro de acopio o con el acopiador que compra el producto en la finca, el tercer canal y menos utilizado

está dado por la relación directa con el consumidor final a través de la comercialización en ferias locales.

### **l) Precio de venta**

En la tabla N° 16 se detalla los precios máximos y mínimos a los que se comercializa la uvilla en los canales de comercialización, como se puede observar el centro de acopio es el canal que mejor paga, teniendo como base un valor de 1,20 dólares por kilo de uvilla; sin embargo, este valor varía dependiendo del volumen que se logre sumar de todos los proveedores, este valor llega hasta 1,35 dólares el kilo. El centro de acopio recibe el producto todos los días jueves y el pago al productor se realiza al siguiente mes de haber entregado el mismo.

Tabla 16. *Precio de venta de uvilla en los canales de comercialización*

<b>Canal de comercialización</b>	<b>Precio mínimo</b>	<b>Precio máximo</b>
Centro de acopio	\$ 1,20	\$ 1,35
Acopiador en finca	\$ 0,80	\$ 1,00
Ferias locales	\$ 0,80	\$ 1,00

### **m) Forma de pago**

Debido a la naturaleza de la actividad comercial, el pago del producto en las ferias locales es en efectivo, mientras que los acopiadores en finca realizan el pago ocho días después, es decir, en la próxima compra. En el centro de acopio los productores dejan el producto a crédito y lo cobran en un mes.

### 4.3.3. Nivel de asociatividad

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas o personas que buscan alcanzar un objetivo común, en este contexto el 58% de los productores de uvilla no están asociados, mientras que el 42% restante si forma parte de una asociación, la misma que se encuentra radicada en la cabecera parroquial de Cotacachi y se encarga únicamente de acopiar la uvilla y entregarla a una agroindustria.

Tabla 17. Nivel de asociatividad de los productores de uvilla

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	45%
No	56	55%
Total	<b>101</b>	<b>100%</b>

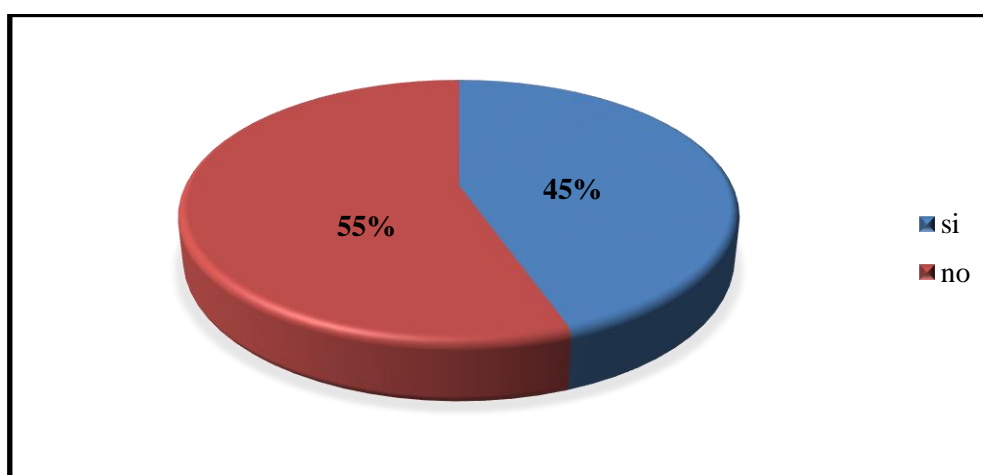


Figura 13. Nivel de asociatividad de los productores de uvilla

### 4.4. Evaluación de puntos críticos de la cadena productiva de uvilla

A través de las observaciones realizadas en campo, el análisis de la información recolectada en el censo y de la indagación recogida en el taller participativo, se destacaron varios puntos críticos que serán tomados en cuenta para fortalecerlos.

Los puntos críticos están agrupados en factores no económicos y económicos para su evaluación.



*Figura 14.* Puntos críticos de factores no económicos

#### **4.4.1. Factores no económicos**

##### **4.4.1.1. Punto crítico 1: Preparación del suelo y sistema de plantación**

En lo referente a la preparación del suelo, generalmente los agricultores realizan un arado e incorporan al suelo los restos de cosechas anteriores con materia orgánica que disponen, las más frecuentes son de bovino y gallinaza previamente descompuestos.

La distancia de siembra utilizada por los productores no es la más adecuada técnicamente, Zapata et al., (2002) afirman que las distancias de siembra más recomendadas en el cultivo de uvilla son de 2X2 o 2X3 metros entre plantas y entre surcos, esto permite mayor aireación, disminuye la humedad dentro del cultivo y facilitan las labores culturales.

##### **4.4.1.2. Punto crítico 2: Sistema de tutoreo y Poda**

De igual importancia es el adecuado sistema de tutoreo según Moreta (2012), el sistema más utilizado es el que forma la planta en “V”, facilitando la aireación y el ingreso de luz también permite reducir la propagación de enfermedades y facilita las labores culturales. Esto no se relaciona al sistema de tutoreo que manejan los productores en la zona de estudio ya que por reducir los costos y el desconocimiento utilizan un tutoreo con una sola fila de alambre, esto hace que el cultivo se cierre y no

permita el paso adecuado de luz y crea un microclima adecuado para la propagación de enfermedades.

La poda al igual que el tutoreo es fundamental, esta labor tiene influencia directa sobre el desarrollo y calidad de los frutos, mejora la arquitectura de la planta, facilita el manejo y la cosecha, mejora la efectividad del sistema de tutorado, además disminuye la presencia de enfermedades dentro del cultivo, según Zapata *et al.* (2002). El mismo autor afirma que existen dos podas importantes la de formación y la sanitaria o de mantenimiento.

Según el INIAP (2014), en la uvilla se realizan cuatro tipos de podas: formación, producción, sanitaria o mantenimiento y renovación; en la zona de estudio los productores emplean las podas de formación que consiste en eliminar los brotes que se producen en la base del tallo hasta los primeros 40 cm de alto, la poda de producción que consiste en seleccionar los ejes productivos (4-8 ejes/planta); las podas sanitaria y de renovación no las emplean ya que manejan un ciclo productivo de 6 a 8 meses.

#### **4.4.1.3. Punto crítico 3: Fertilización**

El plan de fertilización para el cultivo de uvilla es de gran importancia ya que de ello dependerá el rendimiento adecuado, sin embargo, los productores no cuentan con un plan de fertilización por desconocimiento y la débil asesoría técnica que poseen. El plan de fertilización se debe implementar en base a los resultados de un análisis de suelo como lo recomienda el INIAP (2014), sin embargo, este análisis no lo realizan los productores y la fertilización lo hacen en base a las recomendaciones de las casas comerciales donde adquieren los insumos agrícolas.

Las recomendaciones generales para establecer el plan de fertilización recomendado por Agrocalidad (2016) es: a la siembra 2-4 kg de materia orgánica, 250-

500 g de cal dolomita y 100 g de una fuente de fósforo, un mes después de la siembra 80-120 g/planta de 10-30-10 y tres meses después de la siembra aplicar 150-200 g/planta del mismo fertilizante, adicionando 50 gr de elementos menores los mismos que se deben aplicar cada cinco meses.

#### **4.4.1.4. Punto crítico 4: Control de plagas y enfermedades**

No cuentan con un plan de manejo fitosanitario los controles lo realizan una vez que identifican las plagas o enfermedades en base a las recomendaciones de las casas comerciales, lo que conlleva un elevado costo de insumos, por lo que optan por no controlar; es por ello que la fase productiva del cultivo dura únicamente 6-8 meses, con una vida útil promedio de un año. Según Agrocalidad (2016) el cultivo de uvilla con un manejo fitosanitario adecuado tiene una vida útil de tres años.

#### **4.4.1.5. Punto crítico 5: Agua para riego**

El 82% de los productores de uvilla no tienen acceso a agua para riego, por lo que dependen netamente del agua de lluvia Hinojosa e Ipiales (2014) manifiestan que la uvilla es una planta que soporta sequías y heladas, sin embargo este no es el medio idóneo para su desarrollo, la disponibilidad de agua continua mejora considerablemente la producción.

#### **4.4.1.6. Punto crítico 6: Cosecha y postcosecha**

En este eslabón el punto crítico es la escasa asesoría técnica y el desconocimiento de los parámetros técnicos que se deben tomar en cuenta para su cosecha, la actividad de pos cosecha consiste en quitar el capuchón y una rápida selección del fruto, posteriormente el producto es colocado en baldes y en gavetas.



La recomendación técnica para evitar daños en el fruto es que la uvilla debe ser colocada en gavetas plásticas y en un lugar fresco libre de humedad para evitar su contaminación (INIAP, 2014).

#### **4.4.1.7. Punto crítico 7: Transporte**

El traslado del producto se realiza en transporte público colocado en baldes por lo que existe una contaminación cruzada en el traslado de la uvilla procedente de otros productos agrícolas o de los recipientes que se coloca. Según el Instituto Ecuatoriano de Normalización (2012) los requisitos mínimos de calidad establecen que el producto debe estar exenta de olores y sabores extraños, magulladuras, humedad anormal, daños causados por plagas, materia extraña visible, deterioro o falta de firmeza.

#### **4.4.2. Factores Económicos**

##### **4.4.2.1. Punto crítico 8: Financiamiento**

El 77% de los pequeños productores financian los gastos con dinero propio, ya que se les dificulta acceder por las tasas de interés elevadas y falta de seguros agrícolas accesibles al productor.

##### **4.4.2.2. Punto crítico 9: Cadena de comercialización**

El problema que enfrenta el productor de uvilla en la parroquia de Quiroga se relaciona con la carencia de estrategias de comercialización, que ocasionan que esta actividad se efectue en su mayoría con acopiadores, lo que no permite el contacto directo con la agroindustria.

#### **4.4.2.3. Punto crítico 10: Forma de pago**

La informalidad en las relaciones comerciales genera incumplimiento de las obligaciones de pago de parte de los intermediarios que adquieren la uvilla a crédito, que va desde ocho días hasta un mes de crédito, lo que provoca inconvenientes en los ingresos del productor.

#### **4.4.3. Punto crítico 11: Nivel de Asociatividad**

Existe un bajo nivel de asociatividad principalmente por la falta de voluntad de los productores para asociarse, lo que dificulta acceder a nuevos mercados, lograr economías de escala, intercambio de experiencia, mejorar las condiciones de pago. Hinojosa e Ipiates (2014) manifiestan que una de las principales debilidades en la cadena productiva de uvilla en Machachi, es el bajo nivel de asociatividad, que restringe su acceso al crédito, asistencia técnica y la relación con otros actores.

### **4.5. Estrategias cadena productiva de uvilla**

#### **4.5.1. Matriz FODA**

Una vez realizado la descripción de la cadena productiva y la evaluación de sus puntos críticos se enlistaron cada una de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas percibidas, las que permitieron determinar la situación de la cadena productiva de uvilla y plantar estrategias que la fortalezcan.

Tabla 18. *Matriz FODA*

<b>Fortalezas</b>		<b>Debilidades</b>	
<b>F1:</b>	Producto aceptado en el mercado local e internacional	<b>D1:</b>	Bajos niveles de asociatividad entre productores
<b>F2:</b>	Mejor rentabilidad en comparación con cultivos tradicionales	<b>D2:</b>	Informalidad en las relaciones comerciales
<b>F3:</b>	Productores jóvenes y disponibilidad de mano de obra	<b>D3:</b>	Productores sin acceso a riego
<b>F4:</b>	Productores fomentan la producción orgánica	<b>D4:</b>	Débil asesoría técnica
<b>F5:</b>	Vocación agrícola	<b>D5:</b>	Venta se realiza a intermediarios
<b>Oportunidades</b>		<b>Amenazas</b>	
<b>O1:</b>	Certificación de la producción	<b>A1:</b>	Incremento de precios en insumos agrícolas
<b>O2:</b>	Aprovechar la tendencia mundial por productos exóticos	<b>A2:</b>	Incremento de intermediarios
<b>O3:</b>	Interés por parte de la agroindustria por productos orgánicos	<b>A3:</b>	Nuevos competidores internacionales
<b>O4:</b>	Adquirir experiencia de otros productores asociados	<b>A4:</b>	Difícil acceso a créditos para ampliar la producción
<b>O5:</b>	Fomentar la comercialización asociativa	<b>A5:</b>	Escases de una política de precios regulada desde el estado

#### 4.5.2. Matriz de evaluación de factores internos (EFI)

Con esta evaluación se buscó identificar algunos factores favorables y limitantes concluyentes en el desarrollo de la actividad, se asignó un peso a cada uno de los factores comprendidos entre 0 menos importante y 1 absolutamente importante. Posteriormente, se calificó asignando valores entre 1 y 4 a cada uno de los factores a efecto de indicar si el factor representa una debilidad mayor igual a 1, una debilidad menor igual a 2, una fuerza menor igual a 3 o una fuerza mayor igual a 4. El producto del peso entre la calificación es el peso ponderado.

Tabla 19. Matriz de evaluación de factores internos

	<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso ponderado</b>
<b>Fortalezas</b>				
F1:	Producto aceptado en el mercado local e internacional	0,10	4	0,40
F2:	Mejor rentabilidad en comparación con cultivos tradicionales	0,10	3	0,30
F3:	Productores jóvenes y disponibilidad de mano de obra	0,08	4	0,32
F4:	Productores fomentan la producción orgánica	0,10	4	0,40
F5:	Vocación agrícola	0,08	4	0,32
	<b>Suma</b>	<b>0,46</b>		<b>1,74</b>
	<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso ponderado</b>
<b>Debilidades</b>				
D1:	Bajos niveles de asociatividad entre productores	0,10	1	0,10
D2:	Informalidad en las relaciones comerciales	0,10	1	0,10
D3:	Productores sin acceso a riego	0,09	2	0,18
D4:	Débil asesoría técnica	0,11	1	0,11
D5:	Venta se realiza a intermediarios	0,14	1	0,14
	<b>Suma</b>	<b>0,54</b>		<b>0,63</b>
	<b>Suma total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,37</b>

El análisis de las fortalezas y debilidades arrojó un peso ponderado total de 2,37 estableciendo una posición interna promedio caracterizada por su vocación agrícola en la producción orgánica, productores jóvenes interesados en mejorar los procesos de producción, comercialización y la competitividad.

#### 4.5.3. Matriz de evaluación de factores externos (EFE)

El análisis de factores externos radica en definir el éxito o adversidad dentro del desarrollo de la actividad, se asignó un peso entre 0 menos importante y 1 absolutamente importante a las oportunidades y amenazas. A continuación, se asignó una calificación de 1 a 4 a cada uno de los factores determinantes, donde 4 = una

respuesta superior, 3 = una respuesta superior a la media, 2 = una respuesta media y 1 = una respuesta mala.

Tabla 20. Matriz de evaluación de factores externos

	<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso ponderado</b>
<b>Oportunidades</b>				
O1:	Certificación de la producción	0,15	4	0,60
O2:	Aprovechar la tendencia mundial por productos exóticos	0,08	3	0,24
O3:	Interés por parte de la agroindustria por productos orgánicos	0,10	4	0,40
O4:	Adquirir experiencia de otros productores asociados	0,07	2	0,14
O5:	Fomentar la comercialización asociativa	0,10	4	0,40
	<b>Suma</b>	<b>0,50</b>		<b>1,78</b>
	<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso ponderado</b>
<b>Amenazas</b>				
A2:	Incremento de intermediarios	0,07	3	0,21
A3:	Nuevos competidores internacionales	0,07	2	0,14
A4:	Difícil acceso a créditos para ampliar la producción	0,11	4	0,44
A5:	Escases de una política de precios regulada desde el estado	0,12	3	0,36
	<b>Suma</b>	<b>0,47</b>		<b>1,35</b>
	<b>Suma total</b>	<b>0,97</b>		<b>3,13</b>

#### 4.5.4. Matriz interna y externa

El valor ponderado en la matriz EFI se coloca en el eje X y el valor correspondiente a la matriz EFE se ubica en el eje Y, los cuadrantes se estructuran de la siguiente manera.

- Cuadrante I, II, IV: Estrategias a implementarse para crecer y construir.
- Cuadrante III, V, VII: Estrategias que deben conservarse.
- Cuadrante VI, VIII, IX: Estrategias a reducirse.


Para el análisis de los pesos ponderados obtenidos en las matrices EFI y EFE se realizará de la siguiente manera:

- Entre 1 y 1,99: Posición interna débil
- Entre 2 y 2,99: Promedio
- Entre 3 y 4: Posición interna fuerte

Tabla 21. Resumen interna y externa

<b>Matriz interna y externa</b>	
Evaluación de factores internos (EFI)	2,37
Evaluación de factores externos (EFE)	3,13

Tabla 22. Matriz interna y externa

		Total matriz EFI		
		Fuerte 3 a 4	Promedio 2 a 2,99	Débil 1 a 1,99
Total matriz EFE	Alto 3 a 4	I	II 	III
	Medio 2 a 2,99	IV	V	VI
	Bajo 1 a 1,99	VII	VIII	IX

En la evaluación de factores internos se obtuvo una puntuación de 2,37 y en la evaluación de factores externos se obtuvo 3,13. El punto de intersección se encuentra en el cuadrante II, lo que significa que las estrategias tienden a la implementación para crecer y construir.

#### **4.6. Construcción de estrategias para incrementar la competitividad**

De acuerdo con Cruz (2016), las estrategias de competitividad buscan fortalecer los procesos de las fases de producción, cosecha y postcosecha, el focalizar estas estrategias permite alcanzar resultados generales. Así también Erazo y Salas (2014) afirman que el plan de fortalecimiento de la competitividad en una cadena productiva debe focalizar tres estrategias: producción, comercialización y asociatividad. Las estrategias presentadas están dirigidas al desarrollo de los agricultores y buscan incluir mejoras en la producción, transporte, comercialización y asociatividad.

El planteamiento de estrategias está en función de los puntos críticos identificados en la cadena productiva de uvilla, a continuación se detallan las actividades, acciones planteadas y resultados esperados.

##### **4.6.1. Estrategias de producción**

Las estrategias de producción están relacionadas con mejorar las labores agrícolas como lo son la distancia de plantación y tutoreo, la fertilización, el control de plagas y enfermedades y el agua para riego, considerando que los cambios por mínimos que sean fortalecen la cadena productiva de la uvilla.

Tabla 23. Estrategias de producción

Objetivo	Indicador	Actividades	Acciones	Resultados esperados
<p>Gestionar el acompañamiento técnico continuo y capacitaciones con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, INIAP y Agrocalidad con la finalidad de desarrollar criterios técnicos para mejorar los procesos productivos.</p>	Preparación del suelo y sistema de plantación.	Diseñar un plan de manejo para el cultivo de uvilla.	<p>Propender a la elaboración de un Manual guía, técnico práctico del cultivo de uvilla con producción orgánica y convencional, que permita al productor comprender y aplicar los procesos en su área productiva, con el apoyo del Ministerio de Agricultura y Ganadería, INIAP y Agrocalidad.</p>	<p>Mejoramiento técnico de los procesos productivos en la cadena productiva de uvilla de los pequeños productores de la parroquia de Quiroga.</p>
	Sistema de tutorío y poda.			
	Fertilización.	Diseñar un plan de manejo fitosanitario para cultivo convencional y orgánico.		
		Diseñar un plan de manejo fitosanitario para cultivo con manejo convencional y orgánico.		
	Control de plagas y enfermedades.	Capacitación continua.	<p>Contar con un plan de capacitación integral, que permita fortalecer el eslabón de la producción de cultivo orgánico y convencional.</p>	<p>Productores de uvilla cuentan con un plan de capacitación continuo.</p>
		Intercambio de experiencias con organizaciones o productores consolidados	<p>Promover el intercambio de experiencias a través de giras de observación a organizaciones productoras de uvilla consolidadas a nivel nacional e internacional.</p>	<p>Fortalecimiento de los conocimientos y experiencias adquiridas, adaptadas y ejecutadas en el área productiva.</p>



<p>Desarrollar acciones que permitan la captación de agua a través de sistemas alternativos.</p> <p>Establecer parámetros de cosecha y postcosecha que permitan obtener una calidad de producto adecuada para la venta.</p> <p>Fomentar acciones que permitan la protección de la uvilla en la etapa de traslado.</p>	Agua para riego.	Acceder a la certificación en Buenas Prácticas Agrícolas.	Emprender un programa de capacitación en Buenas prácticas agrícolas para el cultivo de uvilla, con la finalidad de aplicarlas y obtener un registro en BPA que respalde la producción de los pequeños agricultores.	Productores de uvilla cuentan con un acompañamiento técnico permanente y son capacitados en procesos productivos.
		Elaborar un proyecto para la construcción de reservorios de captación de agua lluvia.	Gestión con los GADs cantonal o provincial para el financiamiento de la construcción de micro reservorios.	Se cuenta con micro reservorios para la captación de agua de lluvia.
	Cosecha y postcosecha.	Capacitar a los productores en el proceso adecuado para la recolección del fruto y las actividades necesarias en la etapa de postcosecha para ofrecer una fruta de calidad.	Contar con una guía de parámetros técnicos que especifiquen paso a paso el proceso adecuado de la cosecha y postcosecha.	Conocimiento de los productores sobre las especificaciones técnicas para la cosecha y postcosecha de la uvilla.
	Transporte.	Proteger el producto en la etapa de traslado.	Organización de todos los productores de uvilla para contratar un transporte adecuado que lleve la producción desde la finca hasta el centro de acopio.	Se cuenta con un transporte fijo y adecuado para el traslado del producto.

Contar con una guía técnica práctica del cultivo de uvilla que se adapte a la zona de estudio, sería un aporte fundamental para que los pequeños y medianos productores dispongan de un material de consulta y tengan la visión clara y amplia de las técnicas del cultivo más apropiadas y los beneficios que brinda la uvilla a nivel nutricional.

Así también es de gran importancia contar con un plan de fertilización y manejo fitosanitario respetando los niveles de producción orgánica que los productores tienen.

Contar con el acompañamiento técnico y las capacitaciones oportunas y apropiadas para el desarrollo del cultivo es un factor clave para mejorar la competitividad del producto, así también obtener el registro en BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) respalda la calidad del producto, la eficiencia de la producción y los beneficios para el ambiente a mediano y largo plazo.

La captación de agua de lluvia tiene la finalidad de mejorar la producción de cultivos en zonas donde su acceso es limitado o no disponen de agua para riego o como es el caso de la parroquia de Quiroga, por lo que se hace necesario gestionar el apoyo de las diferentes instituciones públicas o privadas para la construcción de micro reservorios.

#### **4.6.2. Estrategias de comercialización**

Las estrategias de comercialización involucran actividades relacionadas al financiamiento, acopiadores, forma de pago y transporte del producto.

Tabla 24. Estrategias de comercialización

<b>Objetivo</b>	<b>Indicador</b>	<b>Actividades</b>	<b>Acciones</b>	<b>Resultados esperados</b>
Coordinación con la Institución Financiera Pública o Privada para la socialización de los requerimientos y procesos que permitan el acceso a crédito.	Financiamiento.	Reuniones de socialización de créditos productivos que vinculen a los productores con la banca.	Acceder a programas de crédito para los pequeños agricultores de la cadena productiva de uvilla.	Fácil acceso a créditos productivos para el mejoramiento de la producción.
Configurar canales de comercialización cortos al menor costo y a precio justo.	Cadena de comercialización.	Fortalecimiento de la capacidad de negociación de los productores que les permitan la toma de decisiones al momento de comercializar la uvilla.	Capacitar a los productores de uvilla en temas relacionados con la competitividad y comercialización.	Fortalecimiento del poder de negociación de los productores.
Promover el cumplimiento de las obligaciones de pago por parte de los acopiadores.	Forma de pago.	Fortalecimiento de las relaciones comerciales que no perjudiquen al productor.	Promover el uso de contratos con la finalidad de reducir la informalidad de las relaciones comerciales.	Cumplimiento a tiempo de los acuerdos de pago.

Es importante regular la informalidad en las obligaciones de pago, a través de contratos de compra y venta que aseguren su cumplimiento, evitando retrasos que perjudican la economía del productor, así como también la desmotivación.

Es necesario también capacitar a los productores en temas relacionados a la comercialización, competitividad y logística, con la finalidad de incentivar la mejora en el proceso de transporte del producto hasta el centro de acopio o su lugar de

comercialización, a través de la contratación de un transporte adecuado mediante la organización de los productores.

#### 4.6.3. Estrategias de asociatividad

Fomentar la asociatividad a los productores de uvilla permite alcanzar objetivos comunes, así también, es fundamental para la planificación de actividades, desarrollar la competitividad, enfrentar riesgos y optimizar los recursos.

Tabla 25. Estrategias de asociatividad

Objetivo	Indicador	Actividades	Acciones	Resultados esperados
Promover la integración de los productores de uvilla con la finalidad de crear representatividad en los procesos de negociación y convenios con empresas ancla.	Asociatividad	Fomentar la disposición de los productores de uvilla para asociarse.	Gestionar programas de capacitación en fortalecimiento organizacional.	Productores motivados y comprometidos en realizar actividades en beneficio de mejorar la competitividad. Mejoras en la negociación (precios justos).
			Propender las actividades agroindustriales rurales.	Interés de los productores para asociarse e involucrar a los jóvenes en las actividades agrícolas y agroindustriales.

La disposición para asociarse puede otorgar a los productores grandes beneficios como el acceso a capacitaciones, cambios en el canal de comercialización, percibir precios favorables y establecer convenios con empresas ancla.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

- En el presente trabajo se identificó que los productores de uvilla en la parroquia Quiroga cultivan en extensiones menores a una hectárea, a su vez gran parte de los productores se dedican a la producción orgánica, lo que despierta el interés por el mercado el mercado internacional y de las agroindustrias. La comercialización de la uvilla se caracteriza por presentar dos canales indirectos largos y un canal directo corto, los dos primeros los acopiadores tienen relación directa con la agroindustria, el tercer canal y menos utilizado está dado por la relación directa con el consumidor final a través de la comercialización en ferias locales.
- Los puntos críticos asociados al factor no económico constituyen la preparación del suelo y el sistema de plantación, fertilización, control de plagas y enfermedades y agua para riego. Dentro del factor económico los puntos críticos identificados fueron el financiamiento, el flujo de comercialización, forma de pago y el transporte, factores que afectan la competitividad de la cadena productiva de uvilla en la zona de estudio.
- Las estrategias propuestas en el estudio están encaminadas a potenciar la cadena productiva de uvilla, superar los limitantes en los aspectos de producción, comercialización y asociatividad.

## **5.2. Recomendaciones**

- Propender a la asociatividad y organización de los pequeños productores de uvilla de la parroquia de Quiroga, para promover el trabajo conjunto que permita alcanzar beneficios económicos y sociales, así como también favorecerse de programas y proyectos de entidades públicas como el Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Como organización deberán buscar empresas anclas ya sean agroindustrias o exportadoras con las cuales suscriban contratos a futuro, las mismas que garanticen a la organización la compra total de su producción a un precio justo con condiciones específicas y volúmenes determinados.
- Establecer mecanismos para acceder a recursos financieros del Gobierno Provincial de Imbabura conjuntamente con el GAD parroquial con el objetivo de fortalecer el fomento productivo.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. (2016). *Buenas prácticas agrícolas para el cultivo de uvilla* .
- Banco Central del Ecuador. (2013). Recuperado el Julio de 2017, de Estadísticas de Exportaciones Ecuatorianas. .
- Benavides, P. (2008). Estudio del comportamiento pos cosecha de la uvilla (*Physalis peruviana* L.) sin capuchón. *Tesis de Ingeniería Agroindustrial. Universidad Técnica del Norte* . Ibarra, Ecuador.
- Brito, D. (Julio de 2012). Producción de uvilla de exportación. Recuperado el Julio de 2017
- Cordero Salas, P., Chavarría, H., Echeverría, R., & Sepúlveda, S. (2013). Territorios Rurales, Competitividad y Desarrollo. *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*, 8-11.
- Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria. (16 de octubre de 2008). *fontagro.org*. Recuperado el 4 de septiembre de 2013, de fontagro: [http://fontagro.org/sites/default/files/stecnico/final\\_infotec\\_03\\_14.pdf](http://fontagro.org/sites/default/files/stecnico/final_infotec_03_14.pdf)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). (2009). *PERFIL DE UVILLA*.
- Cruz Herradón, A. (2016). *Políticas de marketing*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <http://www.ebooks7-24.com/?il=7116>
- Damien, H. v. (2006). *Guía Metodológica para el Análisis de Cadenas Productivas* (Segunda ed.). Quito.
- DPA-I, M. (2016). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; Dirección Provincial de Imbabura, Levantamiento de línea base, Investigación directa con técnico de la Estrategia Hombre a Hombre en la Parroquia La Espranza*. Ibarra.
- Dulzaides Iglesias, M., & Molina Gómez, A. (2004). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. *ACIMED*.

- Erazo Córdoba, D. M., & Salas Muñoz, D. A. (2014). Plan de fortalecimiento para la competitividad de la cadena productiva del frijol en la región del alto Putumayo. Nariño, Colombia. Obtenido de <http://biblioteca.udenar.edu.co:8085/atenea/biblioteca/90346.pdf>
- Fisher G., F. V. (marzo de 2000). Producción, pos cosecha y exportación de la uchuva. *Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Agronomía*. Bogotá.
- Flores, A. L., & Chura, E. (2015). Impacto de la cadena productiva de la quinua en el distrito de Cabana región Puno. *Altoandin*, 17, 110.
- GAD parroquial de Quiroga . (2015). Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de Quiroga. *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial De La Parroquia Quiroga*. Cotacachi, Imbabura.
- Gutiérrez, H. (2015). *Calidad Total y Productividad*. Mc Graw-Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación* . México: Interamericana Editores S.A.
- Hinojosa Rojas, M. J., & Ipiates Pupiales, M. V. (27 de Septiembre de 2014). Estrategia de fortalecimiento de la cadena productiva de la uvilla como aporte al desarrollo de las zonas rurales de la provincia de Imbabura. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Ibañez, C., & Caro, T. (2001). *Algunas teorías e instrumentos para el análisis de la competitividad* (Vol. Cuaderno técnico). San José, Costa Rica.
- Instituto Ecuatoriano de Normalización . (2012). *Norma Técnica Ecuatoriana* . Quito.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2003). *Territorios rurales, competitividad y desarrollo*.
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP). (2014). *El cultivo de uvilla tecnología INIAP* . Quito.
- López, F. y. (2009). *Perfil de Uvilla*. Pontificia Universidad Católica de Ibarra .
- Macas Acosta, G. O. (2016). *Ecuador y su futuro en el comercio internacional*. Samborondón, Ecuador: Universidad ECOTEC.
- Marlin, C., & Salazar, M. (2014). *Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas*. Lima, Perú: Línea Andina S.A.C.



- Ministerio de Agricultura y Ganadería . (2016). *Diagnóstico parroquial*. Ibarra.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2014). *Zonificación Agroecológicaeconómica del Cultivo de Uvilla (Physalis peruviana L.) en el Ecuador Continental*. Resumen Ejecutivo, Unidades Zonales de Información, Quito. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/zae/uvilla.pdf>
- Modelo de Diamante de Porter y Cadenas Productivas*. (2010). Recuperado el Julio de 2017, de [http://www.12manage.com/methods\\_porter\\_diamond\\_model\\_es.html](http://www.12manage.com/methods_porter_diamond_model_es.html)
- Moreno, D., & Pássaro Carvalho, C. P. (2015). *Uchuva fruta andina para el mundo* . Colombia.
- Moreta Quilca, G. (2012). Manejo del cultivo de uvilla II. *Tierra Adentro*, 4.
- Muñoz, L. (Febrero de 2003). Análisis Económico y Financiero de la Comercialización y Producción de la uvilla como una alternativa para la exportación. Guayaquil, Ecuador.
- Ostertag, C., & Barona, J. (2008). *Desarrollo tecnológico para el mejoramiento del manejo postcosecha de frutales exportables de interés para los países andinos*. FONTAGRO, CORPOICA Y CIAT.
- Posso Yépez, M. Á. (2013). *Proyectos, tesis y marco lógico*. Quito: Noción.
- PRO ECUADOR . (2016). *Análisis sectorial frutas exóticas* . Quito.
- Pro Ecuador. (2017). *Producción Nacional de uvilla*. Quito.
- Rojas, P., & Sepúlveda, S. (1999). *Competitividad de la agricultura: las cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial* (Vol. 47). San José, Costa Rica: IICA.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SEMPLADES). (2017). Plan Nacional deDesarrollo 2017-2021. 36, 84. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013 -2017*. Quito.
- Sepúlveda, S., & Rojas, P. (1999). *¿Qué es la Competitividad?* Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura .

- Thomas, B. (2015). *Conceptos, pautas y herramientas: Enfoque participativo en cadenas Productivas y de Plataformas de Concentración*. Editores Graham Thiele.
- Villacrés, E., Arias, J., & Brito, B. (2013). Aprovechamiento agroindustrial de la uvilla (*Physalis peruviana L.*) Para la obtención de un producto cristalizado. *INIAP*.
- Villanueva, J., & Toro, J. M. (2017). *Marketing estratégico*. Pamplona, España: EUNSA.  
Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/utnortesp/reader.action?docID=4946128>
- Zapata, J. L., Saldarriaga, A., Londoño, M., & Díaz, C. (2002). Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria. *Manejo del cultivo de la uchuva en Colombia*, 42. (J. P. Higuera G., Ed.) Rionegro, Antioquia, Colombia: Tiraje.

## 7. ANEXOS

### Anexo 1. Cuestionario a productores de uvilla



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



Instituto de  
Posgrado

INSTITUTO DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN AGROEMPRESAS Y AGRONEGOCIOS

ENCUESTA

1. Datos Generales		
Edad		
19 -40 ( )	41 -60 ( )	61 en adelante( )
Género		
Masculino ( )	Femenino ( )	
Nivel de instrucción		
Primaria ( )	Secundaria ( )	Superior ( )
Tipo de ocupación:		
Ama de casa ( ) estudiante ( ) comerciante ( ) Profesional ( ) Artesano ( )		
Número de Hectáreas empleadas en la producción.....		
2. Tenencia de la tierra		
Propio ( )	En posesión ( )	Arrendado ( )
2. Aspectos económicos		
3.1 Es usted afiliado a un gremio u organización de productores agrícolas		
SI ( )	NO ( )	¿Por qué?.....
3.2 ¿Cuánto capital (en dólares) por hectárea invierte en producir uvilla?		
200-400 ( )	800-1000 ( )	
400-600 ( )	1000-1200 ( )	
600-800 ( )	1200-en adelante ( )	
3.3 ¿Recibe financiación por parte de instituciones públicas?		
SI ( )	¿Cuáles?.....	
NO ( )	¿Por qué?.....	
3. Aspectos Productivos		
4.1 ¿Prepara su terreno con maquinaria agrícola?		
*SI ( )	NO ( )	¿Por qué?.....
Maquinaria propia ( )	Maquinaria alquilada ( )	
4.2 ¿Qué variedad cultiva?		
Redonda ( )	Manzana ( )	Otra.....
4.3 ¿Dónde adquiere las plántulas?		
Vivero local ( ) Vivero certificado ( ) INIAP ( ) otros.....		

4.3 ¿Qué mano de obra utiliza para las labores culturales?		
Familiar ( )	Contratada ( )	Mixta ( )
Precio/jornal: menor a 15 dólares ( ) 15 dólares ( ) 16 dólares ( ) 17 dólares ( ) más de 17 dólares ( )		
4.4 ¿De dónde proviene el agua que utiliza para el riego?		
Canal de riego ( )	Rio, quebrada, estero ( )	Pozo ( )
Reservorio agua lluvia ( )	Otras fuentes.....	
4.5 ¿Utiliza insumos químicos para el control de plagas y enfermedades?		
Si ( ) NO ( ) ¿Por qué?.....		
4.6 ¿Cuántos kg al año produce en su área de producción?		3000
kg.....		5000 kg..... 7000 kg..... más de 7000 kg.....
1. Aspectos de Comercialización		
5.1 ¿Su primera forma de venta de uvilla lo realiza a través de: Intermediarios del mercado ( ) Asociación de productores ( ) Consumidor final en ferias ( )		
5.2 ¿Cuál es el precio de venta por kg en fresco?		70 ctv..... 80 ctv..... 90 ctv..... 1 dólar..... mayor a 1 dólar.....
5.3 La producción de uvilla en los últimos 5 años en la zona Aumentó ( ) Bajó ( ) No Varió ( ) Por qué.....		
5.4 ¿Considera usted rentable su actividad comercial? SI ( ) No ( ) ¿Por qué?		
5.5 ¿Ha recibido apoyo de instituciones? MAG, INIAP otras.....		
5.6 De los siguientes problemas ¿cuál afronta usted para la producción de uvilla? Falta de asesoría técnica ( ) Sistema de riego deficiente ( ) Inestabilidad Climática ( ) Falta de conocimiento tecnológico ( ) Costos altos en la producción ( ) Competencia desleal ( ) Variación de precios ( ) Falta de demanda ( ) Otros.....		

**Anexo 2. Ficha de observación**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
INSTITUTO DE POSTGRADO**



Instituto de  
Posgrado

**MAESTRIA EN AGROEMPRESAS Y AGRONEGOCIOS**

**CADENA PRODUCTIVA DE UVILLA EN LA PARROQUIA QUIROGA,**

**CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA IMBABURA**

<b>FICHA No:</b>	<b>FECHA</b>
<b>COMUNIDAD:</b>	
<b>LO OBSERVADO</b>	<b>REGISTRO</b>
Preparación de terreno.	
Siembra de plántulas	
Sistema de plantación y labores culturales	
Riego del cultivo	
Fertilización y control fitosanitario	
Cosecha (recolección y transporte)	

### **Anexo 3. Propuesta de trabajo con los productores de uvilla**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
INSTITUTO DE POSTGRADO**



Instituto de  
Posgrado

**MAESTRIA EN AGROEMPRESAS Y AGRONEGOCIOS**  
**CADENA PRODUCTIVA DE UVILLA EN LA PARROQUIA QUIROGA,**  
**CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA IMBABURA**

#### **Temas a desarrollar:**

##### **1. Mapeo de la cadena productiva de uvilla**

Ilustrar con el apoyo de los productores el mapeo de la cadena productiva de uvilla.

##### **2. Costos**

Determinar los costos de producción por hectárea de cultivo de uvilla con manejo orgánico y convencional.

##### **3. Identificación de actores**

Pedir a los productores que identifiquen los actores que intervienen directa o indirectamente en cada uno de los eslabones de la cadena productiva de uvilla.

##### **4. Identificación de puntos críticos**

Una vez esquematizada la cadena productiva de uvilla identificar en cada uno de sus eslabones los puntos críticos o cuellos de botella.

##### **5. Diagnóstico FODA y análisis ponderado**

Establecer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, y asignar el peso ponderado a cada una de ellas.

#### Anexo 4. Construcción del esquema de la cadena productiva de uva



**Anexo 5.** Lista de participantes en el taller



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
INSTITUTO DE POSTGRADO**



Instituto de  
Posgrado

**MAESTRIA EN AGROEMPRESAS Y AGRONEGOCIOS  
CADENA PRODUCTIVA DE UVILLA EN LA PARROQUIA QUIROGA,  
CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA IMBABURA**

<b>N°</b>	<b>Nombre</b>	<b>Comunidad/Institución</b>
1	Liquinchana Liquinchana María Clemencia	San Martín
2	Matango Anabel Maritza	Cumbas Conde
3	Liquinchana Linqichana María Virginia	Cumbas Conde
4	Paragachi Panamá María Dolores	San Martín
5	Tuquerres Tuquerres Ángel Fabián	San Martín
6	Perugachi Tuquerres María Magola	Cumbas Conde
7	Farinango María Clemencia	Cuicocha pana
8	Cushcagua Tuquerres José Antonio	San Martín
9	Morales Moreno Ximena Del Roció	Cuicocha pana
10	Néstor Quilo	Cumbas Conde
11	David Andrango	Cumbas Conde
12	Agrónomo Edgar Flores	MAG Imbabura



## Anexo 6. Lista de productores encuestados

N°	Nombre productor	Comunidad	N°	Nombre productor	Comunidad	N°	Nombre productor	Comunidad
1	Cumba Saavedra Jose Antonio	Cuicocha centro	35	Tuquerres Alvares Maria Eloisa	San Martín	69	Alvarez Tuquerres Maria Ermelinda	Cumbas Conde
2	Conejo Arellano Jose Antonio	Cuicocha centro	36	Marcillo Tupack	San Martín	70	Matango Chalan Maria Rosa Elena	Cumbas Conde
3	Savedra Cumba Maria Rosa	Cuicocha centro	37	Guaichoco Maria Rosario	San Martín	71	Araque Maria Laura	Cumbas Conde
4	Fuerrez Cotacachi Maria Rosa	Cuicocha centro	38	Matango Panama Rosa Elena	San Martín	72	Jeres Maria Transito	Cumbas Conde
5	Panama Muenala Juan Jose	Cuicocha centro	39	Sandoval Maria Eristita	San Martín	73	Muenala Maria Ermelinda	Cumbas Conde
6	Farinango Guaman Rosa Hermelinda	Cuicocha centro	40	Aida Magola Santillan	San Martín	74	Tuquerres Tuquerres Maria Jesusa	Cumbas Conde
7	Andrango Tuqurres Maria Laura	Cuicocha centro	41	Tuquerres Juana	San Martín	75	Lanchimba Cushcaguha Maria Laura	Cumbas Conde
8	Moran Remache Luis Alberto	Cuicocha centro	42	Cushcagua Tuquerres Jose Antonio	San Martín	76	Guerrero Lucia	Cumbas Conde
9	Cabascango Arias Maria Mercedes	Cuicocha centro	43	Oyagata Maria Valentina	San Martín	77	Chalan Tuquerres Bayron edgar	Cumbas Conde
10	Liquinchana Laura	Cuicocha centro	44	Perugachi Panama Maria Dolores	San Martín	78	Guitarra Bonilla Elsa Jimena	Cumbas Conde
11	Horvez Chavez Rosa Maria	Cuicocha centro	45	Perugachi Maria Alga	San Martín	79	Gabriela Teran	Cumbas Conde
12	Cumba Yolanda	Cuicocha pana	46	Farinango Guaman Jaime	San Martín	80	Tuquerres Tuquerres Luis Fermin	Cumbas Conde
13	Tuquerres Tuquerres Maria Francisca	Cuicocha pana	47	Ruiz Haro Angel Neptali	San Martín	81	Matango Chalan Maria Fabiola	Cumbas Conde
14	Cumba Sanchez Luis Rodrigo	Cuicocha pana	48	Juanmayor Sanchez Bayron Geovany	San Martín	82	Chalan Matango Maria Rosa Elena	Cumbas Conde
15	Saavedra Cumba Fransisco	Cuicocha pana	49	Farinango Quilca Rosa	San Martín	83	Piñan Campos Vinicio	Cumbas Conde
16	Maigua Maria	Cuicocha pana	50	Lita Lita Rosa Maria	San Martín	84	Cepeda Males Luis Humberto	Cumbas Conde
17	Farinango Maria Clemencia	Cuicocha pana	51	Cushcagua Maria Hermelinda	San Martín	85	Santellan Andrade Damaris Soledad	Cumbas Conde
18	Morales Moreno Ximena Del Rocio	Cuicocha pana	52	Vaca Morales Aida Rocio	San Martín	86	Cumba Pillaluisa Jose Alberto	Cumbas Conde
19	Morales Yajami Fausto Rolando	Cuicocha pana	53	Perugachi Panama Dolores	San Martín	87	Simba Simba Asencia	Cumbas Conde
20	Chalan Matango Maria Delia	Cuicocha pana	54	Tuquerres Perugachi Maria Olga	San Martín	88	Castañeda Chalan Maria Lucila	Cumbas Conde
21	Panama Cumba Samia Lucila	Cuicocha pana	55	Tuquerres Tuquerres Angel Fabian	San Martín	89	Piñan Liquinchana Javier Oswaldo	Cumbas Conde
22	Chalan Tuquerres Maria Cristina	Cuicocha pana	56	Matango Matango Maria Carmen	San Martín	90	Liquinchana Linquichana Maria Virginia	Cumbas Conde
23	Caiza Cacuango Maria Virginia	Cuicocha pana	57	Simba Lanchimba Rosa Elena	Cumbas Conde	91	Tuquerres Maria Mercedes	Cumbas Conde
24	Amaguaña Guanga Maria Transito	Cuicocha pana	58	Morales Inga Maria Virginia	Cumbas Conde	92	Collahuazo Teran Jose Luis	Cumbas Conde
25	Pupiales Ichau Marlon Geovany	Cuicocha pana	59	Morales Calapi Luz Maria	Cumbas Conde	93	Anrango Liquinchana Maria Adriana	Cumbas Conde
26	Quinchiguango Cordova Rodrigo	Cuicocha pana	60	Morales Calapi Luz Maria	Cumbas Conde	94	Santillan Camuendo Mariano	Cumbas Conde
27	Liquinchana Liquinchana Maria Clemencia	San Martín	61	Farinango Rosa	Cumbas Conde	95	Romero Ramos Manuel Mesias	Cumbas Conde
28	Calapi Mantilla Veronica Faviola	San Martín	62	Matango Anabel Maritza	Cumbas Conde	96	Matango Eduardo	Cumbas Conde
29	Panama Simba Maria Ermelinda	San Martín	63	saavedra Cumba Gloria Ximena	Cumbas Conde	97	Muenala Remache Julisa	Cumbas Conde
30	Matango Chalan Luis Alberto	San Martín	64	Pichamba Saavedra Cristina Narsisa	Cumbas Conde	98	Quinchiguango Cordova Vinicio Olmedo	Cumbas Conde
31	Coronado Perugachi Maria Rosa	San Martín	65	Mediavilla Morales Victor Misael	Cumbas Conde	99	Perugachi Tuquerres Maria Magola	Cumbas Conde
32	Fueres Fueres Jose Lino	San Martín	66	Tamayo Inga Maria Rosario	Cumbas Conde	100	Chavez Caiza Juana	Cumbas Conde
33	Ipiales Turubango Maria Laura	San Martín	67	Tuquerres Tuquerres Luis Alfonso	Cumbas Conde	101	Ipiales Farinango Rosa Maria	Cumbas Conde
34	Morocho Calapi Luz Maria	San Martín	68	Cachiguango Tuquerres Edison Grabiel	Cumbas Conde			

**Anexo 7. Levantamiento de encuestas**



**Anexo 8. Matriz de relación diagnóstica**

Variables de investigación	Dimensión	Indicadores	Técnica de recolección de la información	Instrumentos de recolección de la información	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información
Cadena productiva del cultivo de uvilla en la parroquia de Quiroga	Factor no económico	Recursos naturales	Revisión bibliográfica	Cuestionario, Guion de taller participativo, revisión bibliográfica	Categorización / Estadística descriptiva
		Infraestructura vial	Observación		
		Recurso humano	Censo		
		Recursos de la unidad de producción:	Censo/observación		
		Tenencia de la tierra	Censo		
		Área de producción	Censo		
		Provisión de insumos	Censo		
		Distancia de plantación y tutoreo	Censo/observación		
		Fertilización	Censo		
		Agua para riego	Censo		
		Cosecha y postcosecha	Censo/observación		
	Transporte	Censo/taller participativo			
	Factor económico	Financiamiento	Censo/taller participativo		
		Eficiencia productiva	Taller participativo		
		Comercialización de la uvilla:	Censo/taller participativo		
		Precio de venta	Censo/taller participativo		
Factor no económico	Forma de pago	Censo/taller participativo			
	Asociatividad	Censo			