



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Exportación de Uchuvas Deshidratadas procesadas en el Ecuador al Mercado del Reino Unido de Gran Bretaña

Trabajo de Titulación presentado de conformidad a los requisitos establecidos
para optar por el título de
Licenciada en Negocios Internacionales

PROFESORA GUÍA:
Econ. Luis María Torres

AUTORA:
MARÍA JOSÉ ANDA

2011

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos para el adecuado desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Luis María Torres

Economista

172026446-2

DECLARACIÓN DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

María José Anda

171459057-5

AGRADECIMIENTO

A mi madre por su apoyo incondicional a través de toda mi carrera universitaria, por su paciencia y motivación; por simplemente siempre estar ahí.

DEDICATORIA

A mi madre por todo su apoyo, por su amor, por su tenacidad en la vida para sacarnos adelante, por que nunca se rindió ante los obstáculos.

A mi hermana quien es mi tesoro más grande, por que en los momentos más difíciles siempre me apoyo con una sonrisa y me dio ánimos para continuar.

A mi abuelo, Rubén Varela, que sé me acompaño y guió durante todo el camino, con bendiciones y sabiduría y a pesar de no tenerlo cerca, lo sentí a mi lado a cada minuto.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación presenta un análisis de factibilidad para la exportación de uchucas deshidratadas procesadas en el Ecuador al mercado del Reino Unido de Gran Bretaña, a través de un minucioso estudio que inicia con una descripción clara de lo que es la uchuca, y el proceso de deshidratación. Se desarrolla un análisis claro y conciso de la uchuca fresca disponible en el mercado ecuatoriano, la misma que será procesada para su exportación; finalmente se presenta un estudio del mercado objetivo, con una investigación del principal producto sustituto, como lo es la pasa de uva y una descripción clara de la logística de comercialización y distribución que puede ser aplicada de manera óptima.

ABSTRACT

The following graduation Project, displays a feasibility analysis for the export of sun dried golden berries processed in Ecuador to the United Kingdom of Great Britain market, trough a meticulous study, which initiates with a clear description of what golden berries are and its sun dried process. Secondly we will have a report of the fresh golden berries available in the Ecuadorian market, same that would be processed for export. Finally a clear study of the destination market, in which we analyze the principal substitute product, raisins, and a complete description of the logistic process for commercialization and distribution that could be applied in an optimal way.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
1 LA PRODUCCIÓN DE UCHUVA FRESCA Y SU PROCESO DE DESHIDRATACIÓN EN EL ECUADOR.....	4
1.1 LA UCHUVA Y SU PROCESO DE DESHIDRATACIÓN.....	4
1.1.1 Composición Nutricional de la Uchuva.....	4
1.1.2 Beneficios Medicinales por el Consumo de Uchuva	5
1.1.3 Principales Plagas y Enfermedades que atacan la Uchuva y su Control.....	8
1.1.3.1 Plagas y su Control	8
1.1.3.2 Enfermedades y su Control.....	8
1.2 PROCESO DE DESHIDRATACIÓN.....	9
1.3 EL MERCADO ECUATORIANO DE UCHUVA FRESCA Y UCHUVA DESHIDRATADA	11
1.3.1 Zonas de Producción de Uchuva en Ecuador.....	11
1.3.2 La Oferta de Uchuva Fresca en Ecuador.....	12
1.3.3 Precio de Exportación de la Uchuva	12
1.3.4 Cantidad Exportada de Uchuvas Frescas.....	13
1.3.5 Principales Países de destino de Uchuva Fresca Ecuatoriana.....	14
1.3.6 Principales Productores y Proveedores de Uchuva Fresca y Deshidratada en Ecuador.....	15
CAPÍTULO II.....	17
2 EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA Y SU MERCADO.....	18
2.1 ENTORNO DEMOGRÁFICO, ECONÓMICO Y SOCIAL DEL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA	18
2.2 CONSUMO DE PASA DE UVA Y FRUTOS DESHIDRATADOS EN EL REINO UNIDO	21
2.3 PRESENTACIONES Y PRECIOS DE LA PASA DE UVA EN EL MERCADO DEL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA.....	22
2.4 PRESENTACIONES Y PRECIOS DE UCHUVA DESHIDRATADA EN EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA	24
2.5 LOGÍSTICA DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE UCHUVA DESHIDRATADA EN EL REINO UNIDO	25

2.5.1	Producto.....	26
2.5.2	Empaque.....	27
2.6	DIAGRAMA DE PROCESOS	28
2.6.1	Etiquetado.....	28
2.6.2	Promoción del Producto en el Reino Unido de Gran Bretaña	29
CAPÍTULO III.....		31
3	CONCLUSIONES.....	32
	Bibliografía	36
	Anexos	38

INTRODUCCIÓN

El dinamismo que han sufrido los mercados internacionales en cuanto a preferencias de los consumidores han logrado que países como el Ecuador, empiecen a ver en sus exportaciones agrícolas no tradicionales una oportunidad bastante rentable, sin embargo las exigencias de dichos mercados enfocados netamente el consumo de productos más saludables son una puerta abierta al desarrollo de opciones atractivas y diferentes para el nicho de mercado de gente que desea alimentarse de manera nutritiva.

La uchuva, fruta exótica de los andes, ha sido un atractivo en los mercados europeos debido a su alto contenido nutricional y su presentación llamativa.

Colombia, el principal productor de uchuva a nivel mundial, y a su vez el mayor exportador a mercados de la Unión Europea, demuestra que existe un mercado aparente para este tipo de frutas exóticas, además los estudios en el crecimiento de la demanda, hacen que empresas exportadoras de uchuvas frescas empiecen a desarrollar productos derivados de la fruta o con valor agregado, que puedan despertar en el consumidor una atracción hacia el consumo de los mismos.

Uno de los productos con valor agregado de la uchuva fresca, que está teniendo auge en su demanda es la uchuva pasa, (fruta fresca que ha pasado por un proceso de deshidratación o eliminación del 80% de su contenido de agua), que es presentada como una opción para sustituir a la pasa de uva y a su vez como un snack saludable. Por otra parte el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña es el principal consumidor de frutas deshidratadas a nivel mundial, en donde existe ya una cultura consumidora de este tipo de productos.

Por lo tanto, el presente trabajo, pretende demostrar a los productores y exportadores de uchuva fresca, la viabilidad de desarrollar un producto con

valor agregado como es la uchuva pasa. Al mismo tiempo un plan de introducción y aceptación en el mercado de Reino Unido, en una presentación de snack saludable, mediante un plan de logística efectivo y a costos razonables para mantener precios competitivos frente a la oferta que se presenta tanto local como internacionalmente.

CAPÍTULO I

1 LA PRODUCCIÓN DE UCHUVA FRESCA Y SU PROCESO DE DESHIDRATACIÓN EN EL ECUADOR

1.1 LA UCHUVA Y SU PROCESO DE DESHIDRATACIÓN

La Uchuva (*Physalis Peruvian*), perteneciente a la familia de las solanáceas y dentro del género *physalis*, es una fruta exótica, casi silvestre, y de producción artesanal, descubierta por los Incas en la época precolombina. (Flores et al., 2009:3). “Es originaria de Perú, aunque se tiene indicios de que proviene del Brasil y fue aclimatada en los altiplanos de Perú y Chile, donde crece como planta silvestre y semi-silvestre en zonas altas entre 1500 y 3000 msnm.” (Florez et al., 2003; 7). Tiene forma redonda, con un diámetro que se encuentra entre 1,25 y 2,5 centímetros, su peso varía entre los 4 y 10 gramos; en la mayoría de ocasiones su color es amarillo-dorado, y está cubierta por un capuchón. (Cedeño, et al., 2004:15)

Figura N° 1.1 Uchuva Fresca



Fuente: Viva Pura

1.1.1 Composición Nutricional de la Uchuva

En el siguiente cuadro podremos observar la composición nutricional de la uchuva fresca, es importante mencionar que la uchuva deshidratada naturalmente a través del calor del sol, mantiene todos sus nutrientes.

Cuadro N° 1.1 Composición Nutricional de la Uchuva

Componentes	Contenido de 100 g de la parte comestible	Valores diarios recomendados (basado en una dieta de 2000 calorías)
Humedad	78.90%	
Carbohidratos	16 g	300 g
Ceniza	1.01 g	
Fibra	4.90 g	25 g
Grasa total	0.16 g	66 g
Proteína	0.05 g	
Acido ascórbico	43 mg	60 mg
Calcio	8 mg	162 mg
Caroteno	1.61 mg	5 000 IU
Fósforo	55.30 mg	125 mg
Hierro	1.23 mg	18 mg
Niacina	1.73 mg	20 mg
Riboflavina	0.03 mg	1.7 mg

Fuente: Fruit Gardener, California Fruit Growers, Inc.

Elaboración: Fruit Gardener, California Fruit Growers, Inc.

1.1.2 Beneficios Medicinales por el Consumo de Uchuva

Debido a su alto índice de contenido nutricional, el consumo de esta fruta trae consigo algunos beneficios medicinales, entre los cuales se pueden mencionar los siguientes:

- Reconstruye y fortifica el nervio óptico;
- Elimina la albúmina de los riñones;
- Ayuda a la purificación de la sangre;
- Eficaz en el tratamiento de las afecciones de la garganta;
- Adelgazante, se recomienda la preparación de jugos, infusiones con las hojas y consumo del fruto en fresco;
- Ideal para los diabéticos, consumo sin restricciones;

- Aconsejable para los niños, porque ayuda a la eliminación de parásitos intestinales (amebas);
- Favorece el tratamiento de las personas con problemas de próstata, por sus propiedades diuréticas; y,
- Constituye un excelente tranquilizante debido al contenido de flavonoides. (Interfrutal, 2009:1-2)

Encontramos además utilidades adicionales:

- La piel y su lozanía: La uvilla es una fruta rica en vitamina A y C. Ambas vitaminas son esenciales para el mantenimiento y la buena calidad de la piel. La vitamina A junto con el colágeno ayuda a la conservación y lozanía de la piel, ya que es un antioxidante que combate los radicales libres los mismos que son los responsables del envejecimiento prematuro del organismo.
- La hemoglobina: La mayoría de las mujeres tienen problemas con la hemoglobina debido a sus periodos menstruales irregulares o excesivos. La uchuva es una respuesta eficaz para estos casos, ya que es una fruta rica en hierro mineral encargado de contribuir a la formación de los glóbulos rojos o hematíes.
- Sistema inmunológico: El organismo siempre está expuesto a múltiples ataques del medio ambiente que causan diversos problemas de salud como hongos, manchas en la piel, problemas de las vías respiratorias, catarros, entre otros la uvilla ayuda a mantener en buenas condiciones el sistema inmunológico.
- El sistema óseo: En la mujer se presentan muchos cambios hormonales que ponen en peligro la salud de sus huesos y articulaciones y la

propensión de adquirir enfermedades óseas es mayor que en los hombres. Es frecuente que en ellas se presenten enfermedades tales como: la artritis, reumatismo, artrosis y osteoporosis con mucha frecuencia. La uchuva posee propiedades calcificadoras que protegen los huesos de estas enfermedades degenerativas.

- Los riñones: Las vías urinarias y los riñones son otros de los órganos más frecuentemente afectados en la mujer. Las infecciones vaginales, el parto, las menstruaciones, y los cólicos, etc., bombardean continuamente estos importantes órganos de excreción. Esta maravillosa fruta ha demostrado tener magníficos efectos purificadores de las vías urinarias ya que ayudan al riñón a eliminar la albúmina y otras sustancias perjudiciales para la salud.
- Los ojos: Ayuda al fortalecimiento del nervio óptico y a la prevención de las cataratas. El jugo usado externamente sobre los ojos sirve para la prevención de este mal.
- El cerebro: La uvilla posee propiedades energéticas para el cerebro, debido a su contenido en fósforo y magnesio; ambos minerales que contribuyen a mejorar la concentración y la actividad cerebral.
- La diabetes: La uvilla ayuda a bajar los niveles de la glucosa sanguínea contribuyendo a prevenir esta enfermedad y a tener una mejor salud.
- Las vías respiratorias: Hábitos como el fumar, que se han incrementado en la actualidad, los cambios bruscos de temperatura y las inclemencias del tiempo hacen que órganos como los pulmones estén expuestos a múltiples enfermedades de las vías respiratorias. La uvilla, con ese delicioso sabor agrídulce es rica en vitamina C, otro antioxidante encargado de conservar la salud de nuestros pulmones.

- Desintoxicación: La uvilla es excelente para limpiar, purificar y desintoxicar todo el organismo (Interfrutal, 2009:3-5)

1.1.3 Principales Plagas y Enfermedades que atacan la Uchuva y su Control

1.1.3.1 Plagas y su Control

En el siguiente cuadro podremos observar las principales plagas que atacan las plantaciones de uchuva y sus medidas de control.

Cuadro N° 1.2 Plagas que atacan la uchuva y su control

Nombre común	Nombre científico	Daño	Control
Gusano del fruto	Secadoris pilaris	Perfora el fruto	-Acefato 75 cc. -Cipermetrina 30 cc. -Permetrina 30 cc.
Pulgones	Aphis sp. Myzus persicae	Succiona la savia en hojas	-Diazinon 100 cc. -Dimetoato 100 cc. -Clorpirifos 125 cc.
Gusano trozador	Agrotis sp.	Volcamiento de tallos	-Ethoprop 30 g/planta
Nemátodos	Meloydogine incognita	Forma nódulos en raíces	-Cadusafos 30 g/planta -Ethoprop 30 g/planta

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2003.

Elaboración: INIAP, Departamento de Nutrición y Calidad, 2003.

1.1.3.2 Enfermedades y su Control

Así como encontramos plagas que atacan el cultivo de uchuva, tenemos también algunas enfermedades que se presentan durante el proceso de desarrollo de la planta.

Cuadro N° 1.3 Enfermedades que atacan la uchuva y su control

Nombre común	Nombre científico	Daño	Control
Lancha temprana	<i>Alternaria Solana</i>	Manchas y quemadura de hojas	-Mancozeb 250 g
Cenicilla	<i>Oidium</i> sp.	Manchas polvosas en hojas	-Penconazol 75 cc -Azufre 200 cc
Roya blanca	<i>Sclerotinia</i> sp.	Secamiento de ramas	-Carbendazim 100 cc + Mancozeb 250 g -Benomil 100 g + Mancozeb 250 g

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2000

Elaboración: INIAP, Departamento de Nutrición y Calidad, 2000

1.2 PROCESO DE DESHIDRATACIÓN

Para que un fruto sea deshidratado tiene que pasar por un proceso de secado (deshidratación), que consiste en extraer la mayoría de agua que contiene, o eliminar la humedad, para alargar su tiempo de vida conservando sus nutrientes

Las uchuvas inician su proceso de deshidratación después de haber sido cosechadas y pasado por un proceso de selección.

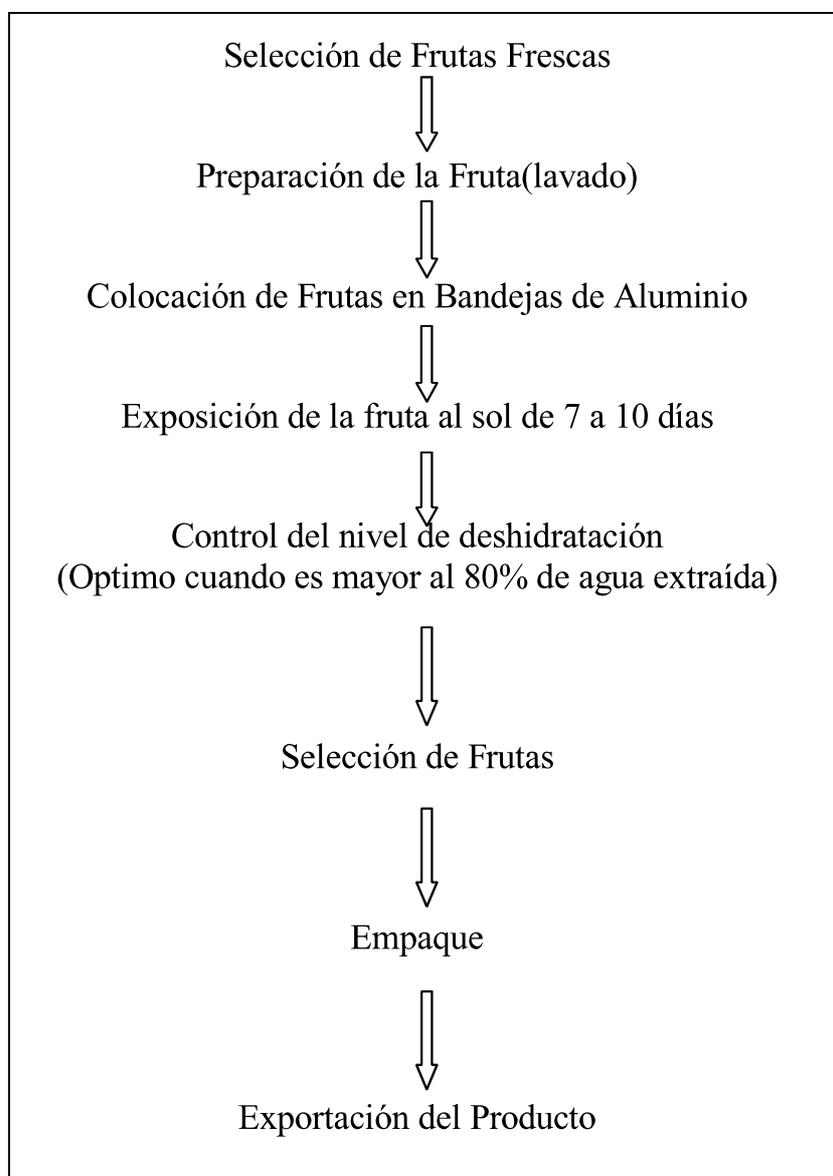
Para deshidratar la uchuva lo que se debe hacer es colocarla con la cola hacia abajo, para lograr un perfecto secado, en bandejas de aluminio, las mismas que van a ser expuestas al sol durante 7 a 10 días, hasta que estén en el punto de deshidratación adecuado para poder ser nuevamente seleccionadas y empacadas en envases termo formados y bolsas de polipropileno selladas por su baja permeabilidad al agua; las mismas que para ser exportadas, serán colocadas en cajas que contengan 24 bolsas de uchuvas deshidratadas. (Cedeño, et al., 2004:53)

Figura N° 1.2 Proceso de Deshidratación de la Uchuva



Fuente: Viva Pura
Elaborado por: María Jose Anda

Figura N° 1.3 Proceso de deshidratación de la uchuva



Fuente: INIAP, Departamento de Nutrición y Calidad
Elaborado por: María Jose Anda

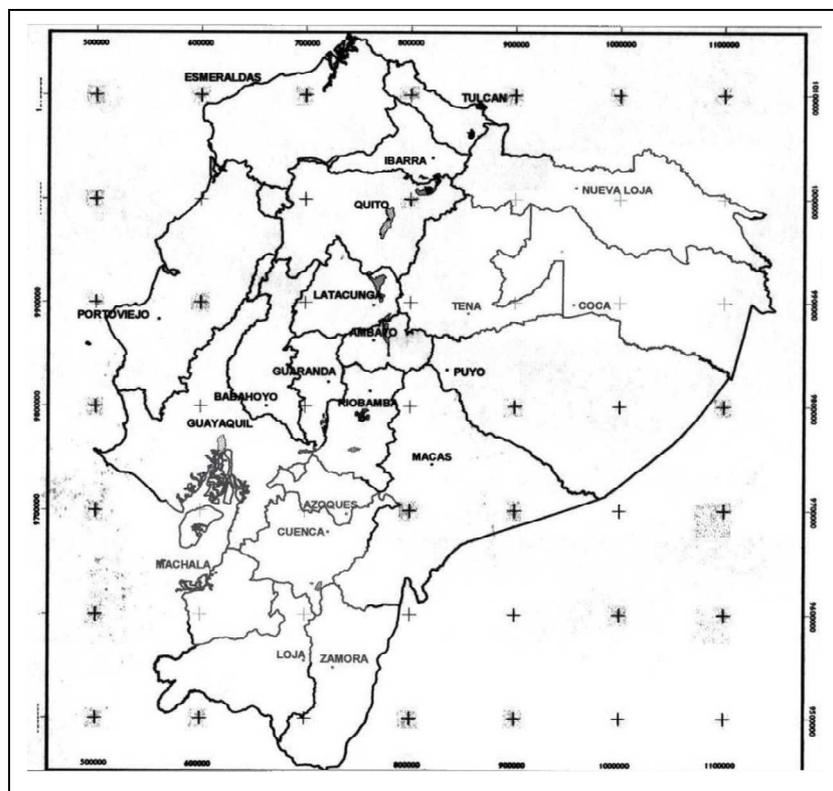
1.3 EL MERCADO ECUATORIANO DE UCHUVA FRESCA Y UCHUVA DESHIDRATADA

1.3.1 Zonas de Producción de Uchuva en Ecuador

Las principales zonas de producción de la uchuva en el Ecuador se encuentran en el callejón interandino, ya que esta zona cumple con los requerimientos necesarios para un buen cultivo de la uchuva. Dentro de estos tenemos, la temperatura, altura, suelo, y humedad.

Algunos de los pueblos en donde podemos encontrar cultivos y cosecha de uchuva son: Mira, Otavalo, Cotacachi, Puenbo, Píllaro, Ambato, Patate, Guamote, Cuenca, entre otros. (Flores et al., 2009; 3), como podemos observar en el cuadro siguiente, además de la disponibilidad de áreas dentro del país para la implementación de nuevos cultivos de uchuva.

Figura N° 1.4 Áreas de producción de Uchuva en Ecuador



Fuente: IICA, 2003
Elaboración: IICA, 2003

1.3.2 La Oferta de Uchuva Fresca en Ecuador

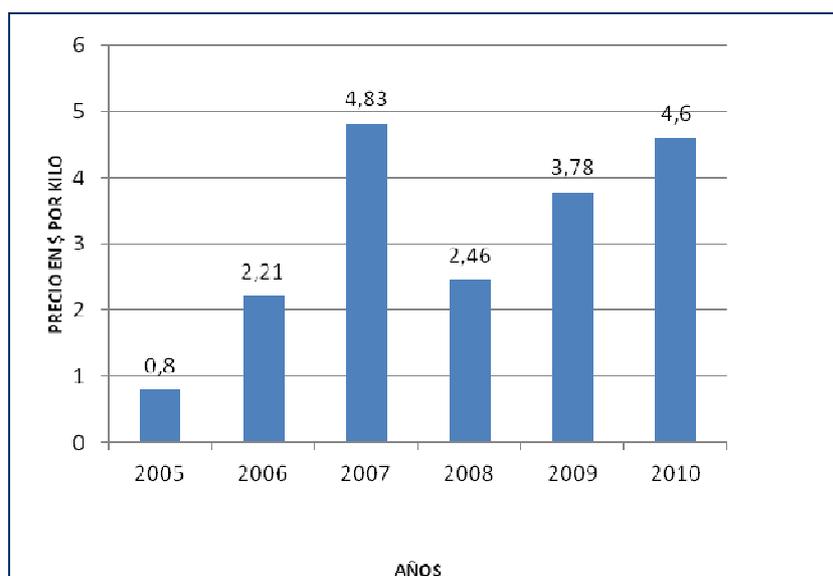
La oferta del mercado ecuatoriano de uchuvas frescas se da durante todo el año, debido a la ubicación, fertilidad de la tierra, clima, entre otros factores que permiten sembrar y cosechar constantemente. Lo que ayuda a que la uchuva no sea considerada como un producto estacional.

Según el último Censo Nacional Agropecuario del 2000, la cantidad de hectáreas de uchuva sembradas en el Ecuador era de 276, en base a ese mismo Censo se establece que el rendimiento por cada planta es de 7 kilos en un lapso de 8 meses, lo que da un promedio de 14 toneladas de fruta, sembrando 2000 plantas por hectárea. Dentro de esta información también se encontró que la demanda mundial es de 30 toneladas de fruta fresca a la semana, para lo cual nosotros estamos en capacidad de proveer con 10 contenedores semanales de fruta. (Censo Agropecuario del 2000, INIAP)

1.3.3 Precio de Exportación de la Uchuva

Durante los últimos años el precio de exportación de la uchuva ha variado considerablemente de año en año. En el 2005 se puede observar el precio más bajo por kilo de 0.80 centavos de dólar por kilo, esto debido a que los mercados de destino no estaban dispuestos a pagar un precio muy alto por el producto, y en base a los beneficios comerciales de Colombia y Sudáfrica, quienes son los principales productores de uchuva a nivel mundial. En el año 2007 podemos observar punto más alto de precio en exportación de la uchuva, esto se debe a que los principales lugares de destino de ese año, son mercados dispuestos a pagar un valor más alto basando en calidad y frescura.

En el gráfico que se presenta a continuación se representa de mejor manera la variación en los precios de los últimos 5 años de la uchuva de exportación.

Gráfico N° 1.1 Precio de exportación de la uchuva

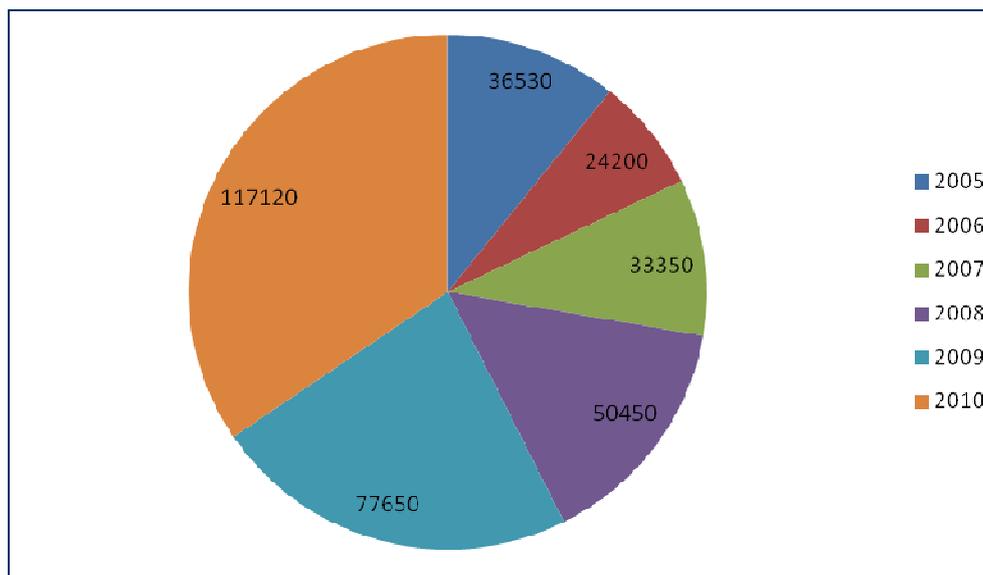
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: María Jose Anda

1.3.4 Cantidad Exportada de Uchuvas Frescas

Basados en la tabla que presentamos a continuación, podemos observar la cantidad total de uvillas frescas exportadas, principalmente a la Union Europea, durante los últimos cinco años. Es importante mencionar que el nivel de exportaciones ha aumentado considerablemente de año en año, con un crecimiento aproximado del 50 %, también podremos notar que en lo que va del 2010 la cantidad de kilos exportada está por duplicar el año 2009. Estos incrementos en el nivel de exportación se deben al aumento de la popularidad en el consumo de esta fruta exótica.

Gráfico N° 1.2 Cantidad de uchuvas frescas exportadas



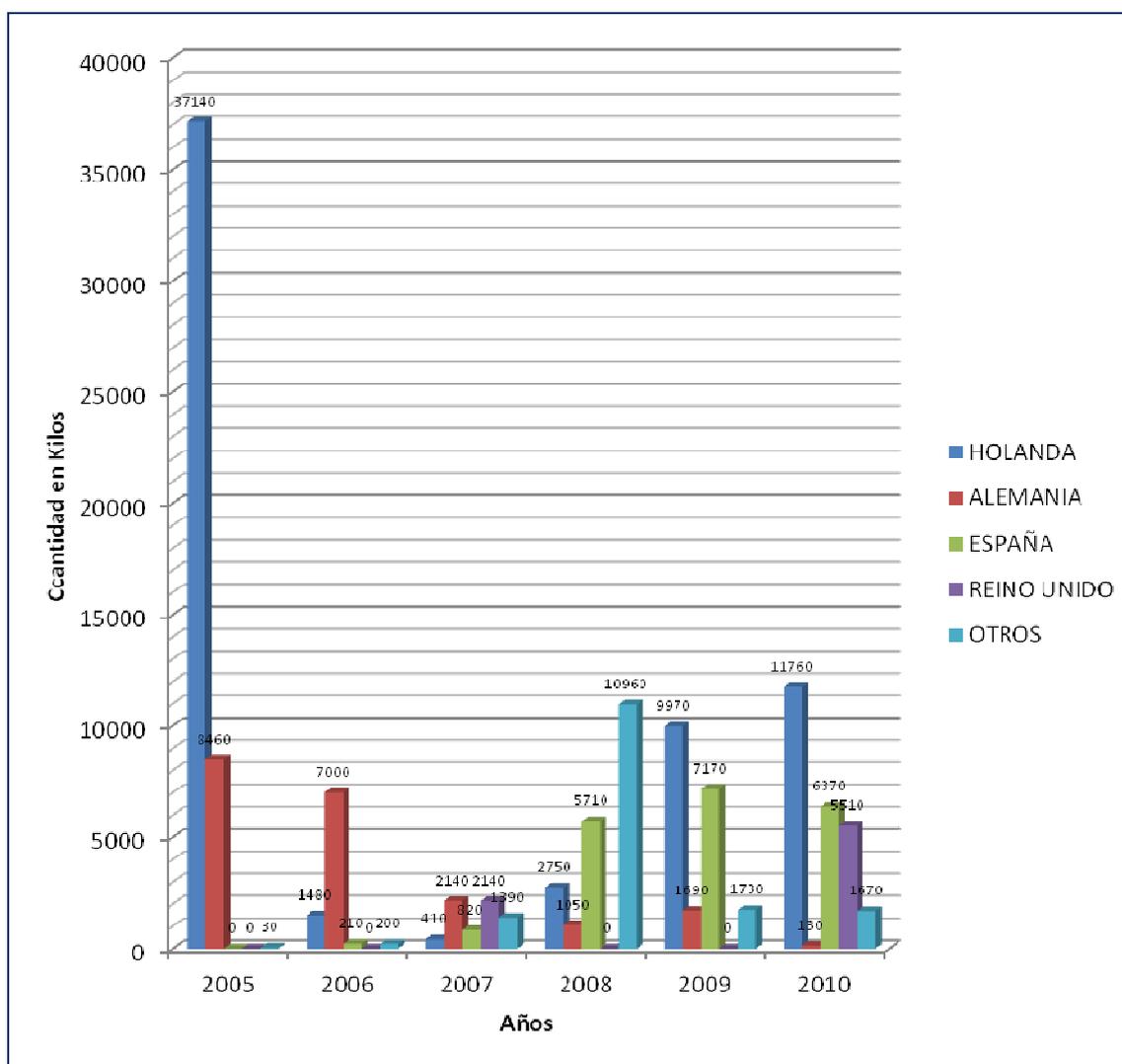
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: María Jose Anda

1.3.5 Principales Países de destino de Uchuva Fresca Ecuatoriana

Como podremos observar en el siguiente cuadro, los principales consumidores de uchuva fresca producida en Ecuador, están ubicados en la Unión Europea. Esto es debido a que en países como Estados Unidos, existen regulaciones fitosanitarias que prohíben su libre ingreso y comercialización. Como notaremos en el gráfico, el Reino Unido, nuestro mercado de interés ha incrementado los niveles de consumo en los últimos años, sin embargo, Holanda y Alemania se llevan la mayoría de las exportaciones de uchuva fresca ecuatoriana.

Gráfico N° 1.3 Principales países de destino de uchuva fresca ecuatoriana



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: María Jose Anda

1.3.6 Principales Productores y Proveedores de Uchuva Fresca y Deshidratada en Ecuador

Existen varias empresas que cosechan y cultivan uchuva en el país, las mismas que se han dedicado a su exportación, ya que cumplen con las regulaciones y cuentan con el presupuesto necesario para la investigación de mercado y los procesos que se requieren para una exportación. De la misma manera estos proveedores, producen productos de uchuvas con valor agregado, y los exportan principalmente a los mercados de la Union Europea,

podremos observar los principales registrados en el 2010 en el cuadro que listamos a continuación:

Cuadro N° 1.4 Principales productores y proveedores de uchuva fresca y deshidratada en Ecuador

Nombre del Exportador
AGROEXPORT CIA. LTDA.(AGRICULTURA PARA LA EXPORTA.
BASABE LOPEZ RENATA ROSITA
CRIOLLO CAPELO FROILAN QUINTO
FRUTIERREZ DEL ECUADOR
PROTROPIC CIA. LTDA.
TERRAFRESCO S.A.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: María Jose Anda

CAPÍTULO II

2 EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA Y SU MERCADO

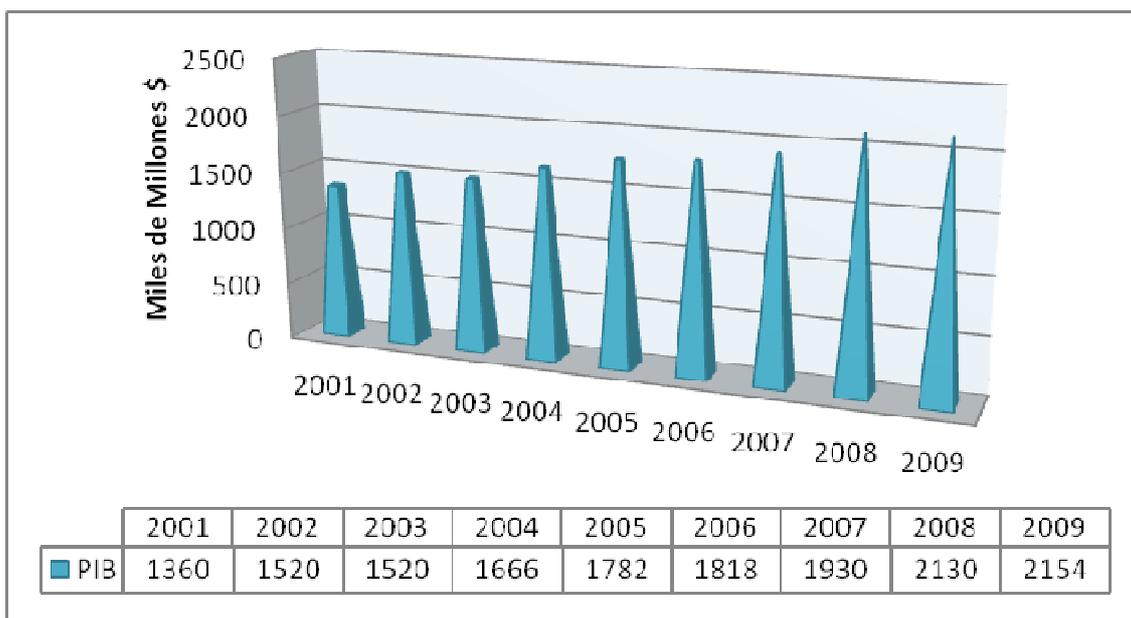
2.1 ENTORNO DEMOGRÁFICO, ECONÓMICO Y SOCIAL DEL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA

El Reino Unido, cuyo nombre oficial es el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, congrega cuatro territorios aledaños: Inglaterra, Irlanda del Norte, Escocia y Gales. El Reino Unido, es el segundo estado más poblado de la Unión Europea (UE), después de Alemania, (con 59.7 millones de habitantes, de los cuales 51% son mujeres y 49% hombres).(Perfetti Del Corral et al., 2003; 1)

Según la publicación de Economy Watch, *The World's Largest Economies*, El Reino Unido de Gran Bretaña, se ubica una vez más en el casillero número 6 dentro de las economías más grandes del mundo dentro del ranking 2010, lo que quiere decir que mantiene un crecimiento económico sostenible y que es una economía rentable y con un mercado en crecimiento.

Para poder observar de una manera más clara la economía sostenible del Reino Unido, presentamos los siguientes cuadros estadísticos de los principales indicadores económicos:

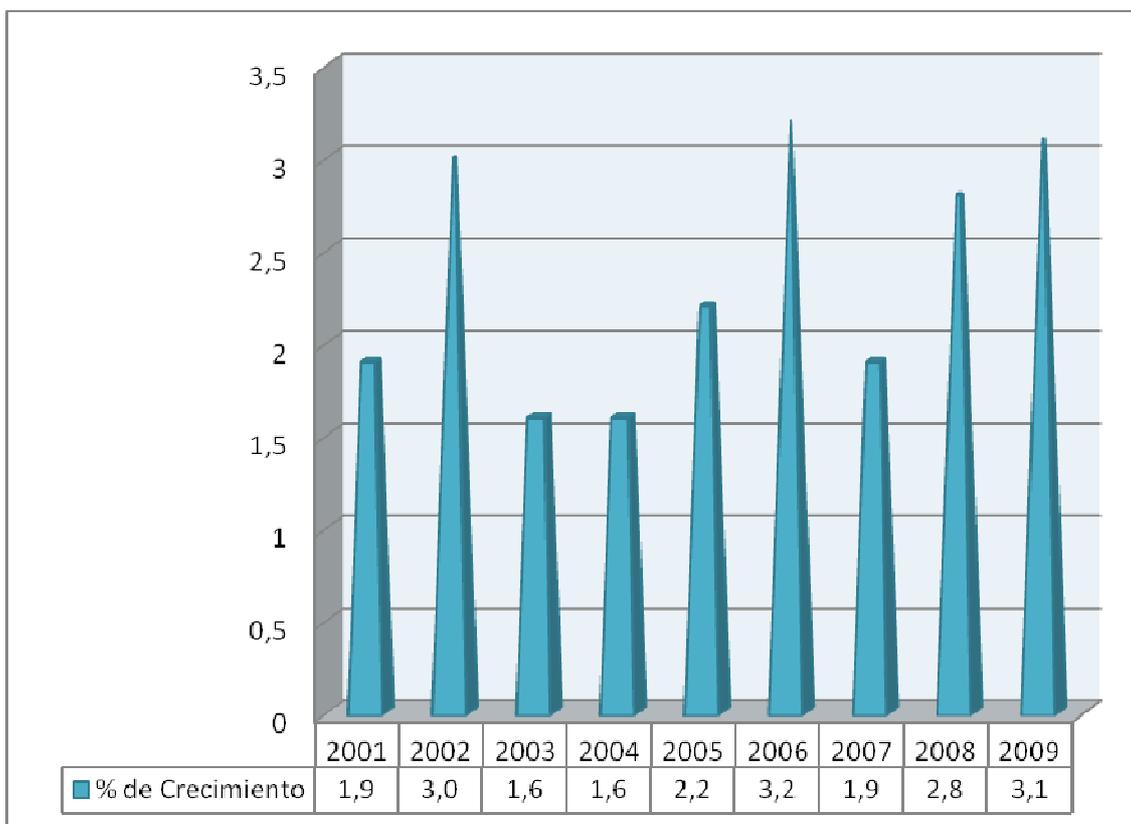
Gráfico N° 2.1 Producto Interno Bruto de Gran Bretaña



Fuente: Index Mundi

Elaborado por: María Jose Anda

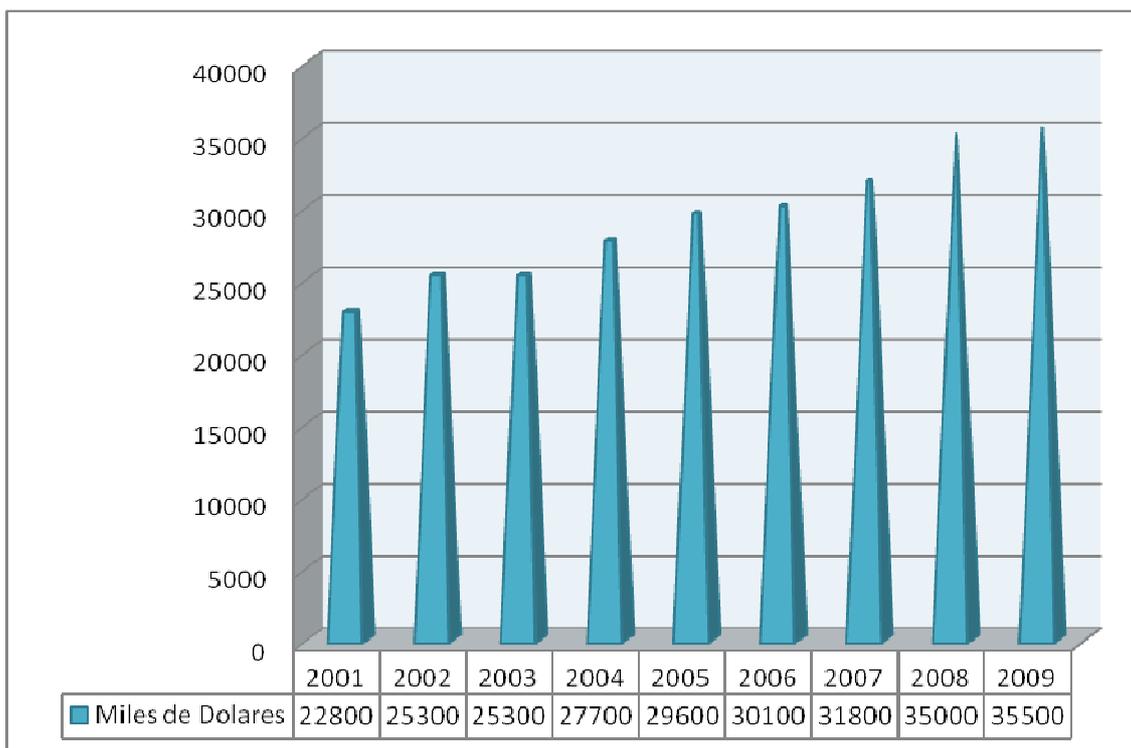
Gráfico N° 2.2 Tasa de Crecimiento Real el Reino Unido



Fuente: Index Mundi

Elaborado por: María Jose Anda

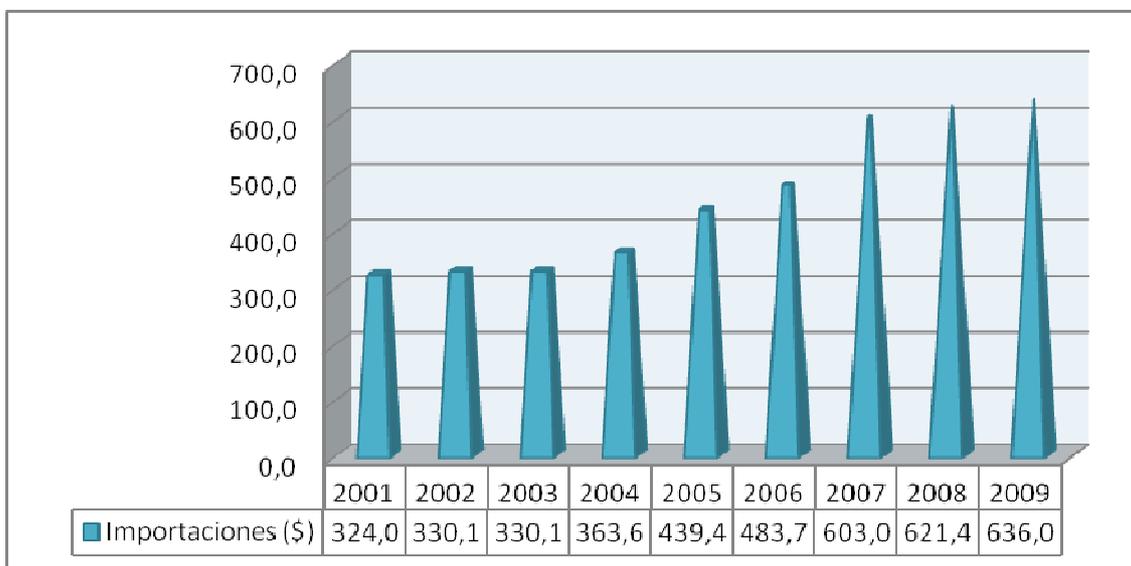
Gráfico N° 2.3 PIB pér Cápita en el Reino Unido



Fuente: Index Mundi

Elaborado por: María Jose Anda

Gráfico N° 2.4 Importaciones en millones de dólares del Reino Unido



Fuente: Index Mundi

Elaborado por: María Jose Anda

2.2 CONSUMO DE PASA DE UVA Y FRUTOS DESHIDRATADOS EN EL REINO UNIDO

Los cambios en las tendencias de consumo en el Reino Unido de Gran Bretaña, enfocados en las nuevas épocas al consumo de productos saludables, y por la falta de tiempo a snack con altos índices nutritivos, ha logrado el desarrollo de productos innovadores y nuevos como los frutos deshidratados.

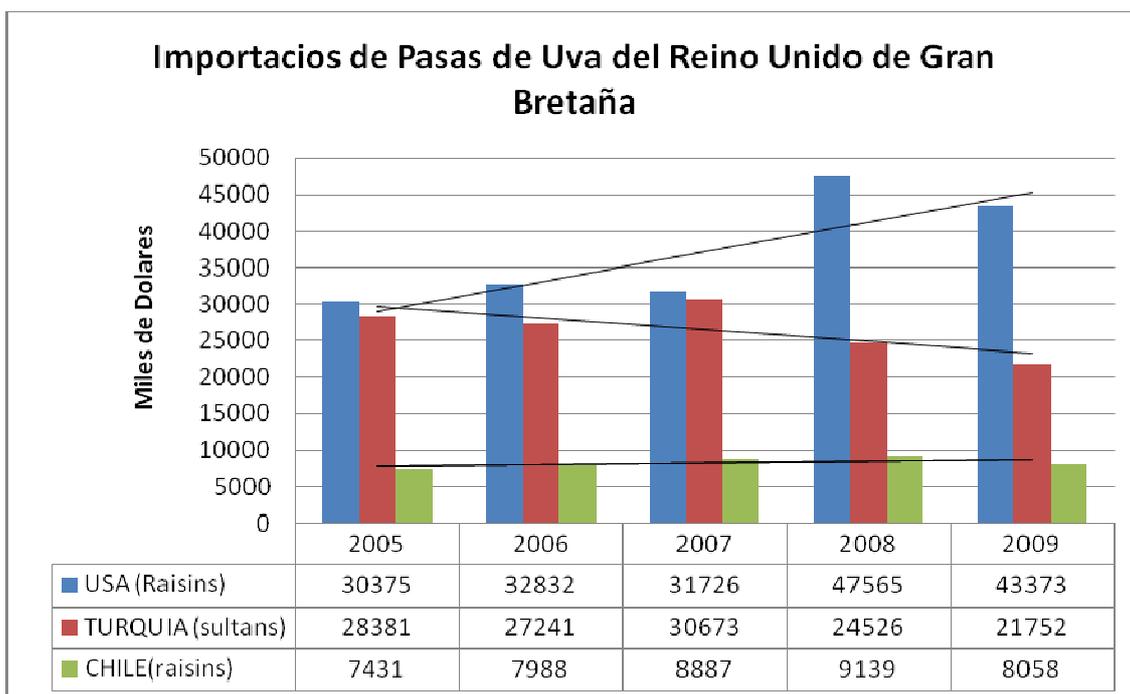
En una publicación del “Vending International” se determino que el Reino Unido es el principal consumidor de frutos deshidratados a nivel mundial, con un promedio de 4.5 kilos per cápita (Fliman, 2009:5), de donde haciendo un estimativo se considera que de esa cantidad, 2 kilos (Fliman, 2009:5) pertenecen a la pasa de uva e inclusive se mencionada que su demanda va en aumento por la conciencia que existe para la buena salud y la nutrición efectiva, principalmente en los padres, que optan por alimentar bien a sus hijos para evitar problemas a futuro, como la obesidad.

En el Reino Unido la pasa uva es consumida de varias maneras, no solamente como un snack saludable sino también dentro de la industria de los alimentos para la elaboración de varias recetas, en productos alternativos como cereales y barras energéticas y en la pastelería.

El mercado del Reino Unido importa tres tipos de uva, sultans, raisins y currants (sultanas, pasas y Corinto), siendo sus principales proveedores Turquía, Estados Unidos y Chile respectivamente.

En el gráfico que se presenta a continuación se puede observar de manera clara la cantidad de pasa de uva importada por el Reino Unido durante los últimos cinco años, y la cantidad ofertada por cada uno de sus proveedores.

Gráfico N° 2.5 Importación de pasa de uva del Reino Unido de Gran Bretaña



Fuente: Trade Map

Elaboración: María José Anda

Como observamos en el gráfico presentado anteriormente el aumento en el nivel de importación de la uva en sus diversas presentaciones ha tenido un crecimiento notable, en especial en lo que es la pasa de uva, con su principal proveedor, Estados Unidos, quien ha posicionado de manera eficaz en el mercado su marca procedente de California, Sun Maid. (Fliman, 2009:5)

2.3 PRESENTACIONES Y PRECIOS DE LA PASA DE UVA EN EL MERCADO DEL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA

Al considerar a la uvilla deshidratada como una opción y una alternativa de producto sustituto para la pasa de uva, y debido a que sus usos son exactamente iguales, presentamos en la siguiente tabla una pequeña muestra aleatoria de varios productos de pasa de uva que se encuentran ofertados en el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña en este momento, con sus respectivas presentaciones, peso, y precio tanto en euros, como en dólares; se debe tomar en consideración que el precio expuesto es Retail, pero mediante

esto posteriormente se podrá realizar un análisis comparativo con los precios de la pasa de uvilla en base a la oferta existente en el mercado en este momento.

Cuadro N° 2.1 Presentaciones disponibles de pasa de uva en el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña

Pasas de uva en el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña			
Diversas presentaciones y precios retail			
Presentación	Peso	Precio Retail en Euros	Precio Retail en Dólares
	250 gr	2.52	4.01
	50 gr	0.39	0.63
	375 gr	1.69	2.72
	6 cajas x 42.5 gr	1.69	2.72
	6 barras x 18gr	1.78	2.87
	425 gr	2.22	3.57
	200 gr	0.69	1.11

Fuente: Viva Pura, Detox your World, Healthy Supplies

Elaborado por: María Jose Anda

2.4 PRESENTACIONES Y PRECIOS DE UCHUVA DESHIDRATADA EN EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA

Al considerarse la uchuva deshidratada como un producto nuevo dentro del mercado de productos de esta rama en el mercado del Reino Unido, no existen muchas presentaciones disponibles, sin embargo, teniendo en cuenta que el principal medio para la compra de este producto en dicho mercado, las opciones en sitios de internet en los que se puede adquirir uchuva deshidratada serán observados en la tabla que se presenta a continuación:

Cuadro N° 2.2 Peso y precios de uchuva deshidratada en el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña

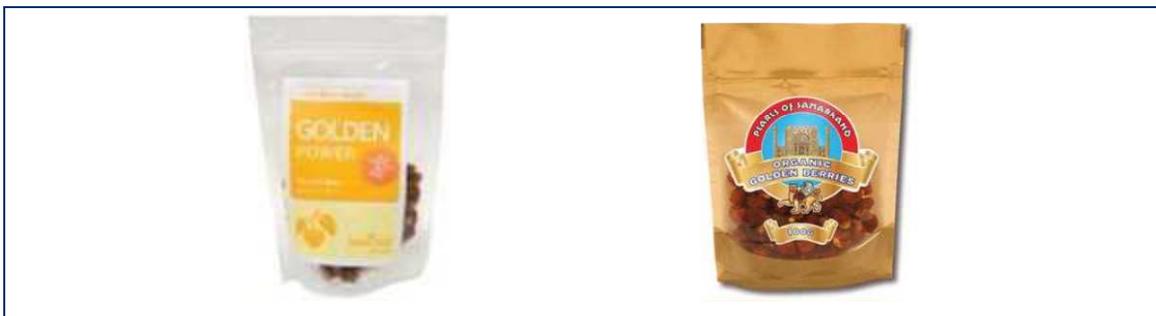
Peso	Precio en Euros
100 gr	2,65 hasta 4,35
125 gr	4,75
250gr	7,50 hasta 8,98
500 gr	14, 95 hasta 17,95
1 kg	32,95
2,5 kg	65,69
4,5 kg	155

Fuente: Viva Pura, Detox Your World, Healthy Supplies

Elaboración: Autor

Dentro de la oferta de uchuva deshidratada en el mercado del Reino Unido, se encuentran las siguientes presentaciones, siendo la forma y el tipo de empaque los más comunes y más aceptados en el mercado.

Figura N° 2.1 Presentaciones de Uchuva Deshidratada disponible en el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña



Fuente: Viva Pura, Healthy Supplies, Detox your world

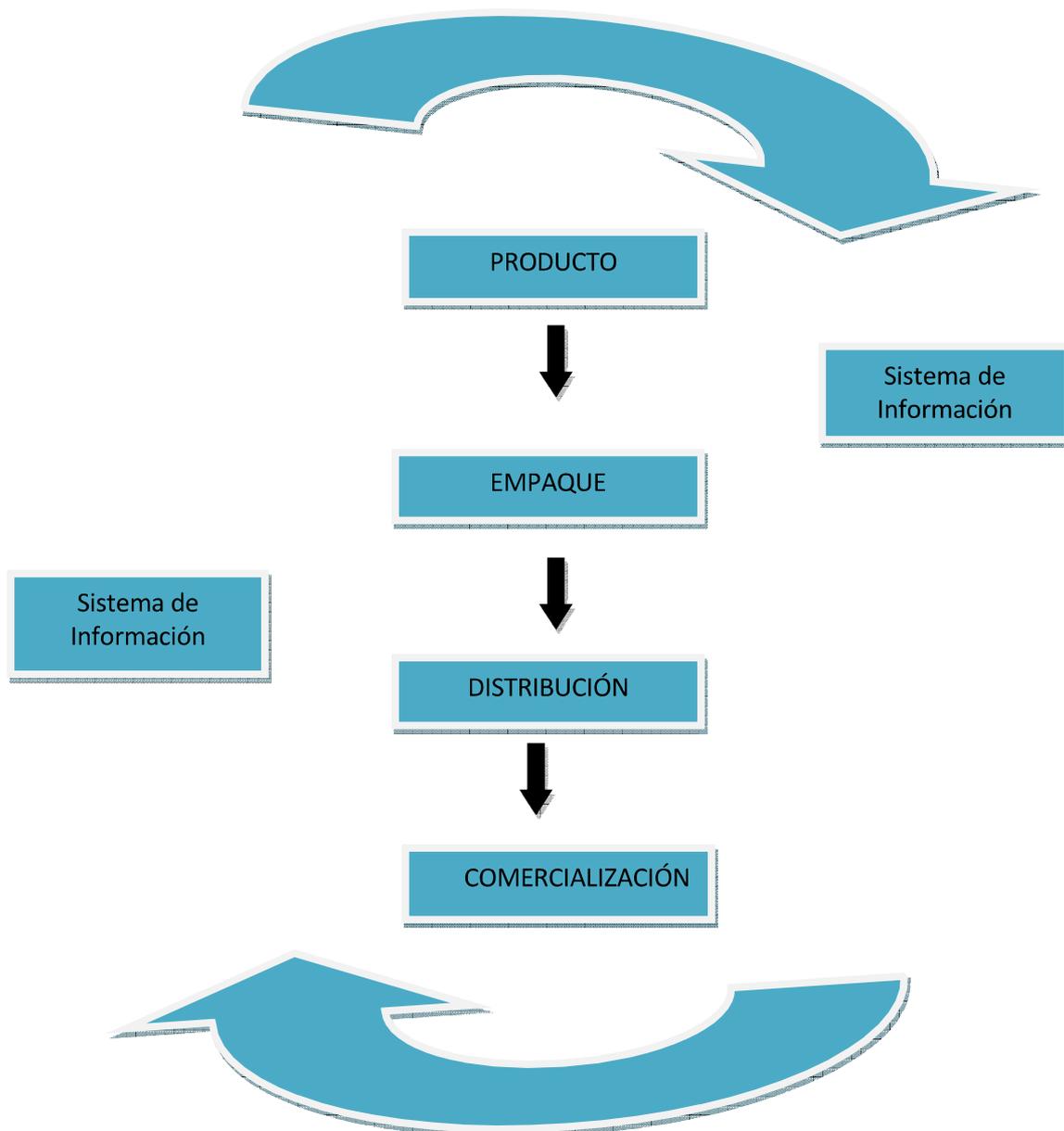
Elaborado por: María Jose Anda

2.5 LOGÍSTICA DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE UCHUVA DESHIDRATADA EN EL REINO UNIDO

El proceso de logística dentro de un proceso de exportación es aquel sistema que consolida e integra las principales funciones, compra, comercialización y distribución del producto, que a su vez permite realizar un seguimiento minucioso y constante de cada una de sus etapas, el mismo que asegure un entrega garantizada del producto en su destino final. (Cedeño et al., 2004; 58)

Así mismo, el concepto de logística o también conocido como planeación estratégica, abarca todas las etapas de un proceso exportador, desde el abastecimiento hasta su entrega al consumidor final, integrando cinco aspectos: producto, empaque, distribución, comercialización y sistemas de información.(Cedeño et al., 2004; 58)

Gráfico N° 2.6 Diagrama de Flujo del proceso de exportación



Fuente: Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de Estados Unidos para Frutexpo S. C.I Ltda., 2004

Elaborado por: María Jose Anda

2.5.1 Producto

El producto final a ser despachado al mercado del Reino Unido de Gran Bretaña son las bolsas de uchuvas deshidratadas en un gramaje de 150 gr, las mismas que cumplirán la función de un snack saludable para ser consumido durante el día, entre comidas y para refrigerios escolares.

2.5.2 Empaque

Cada producto de exportación al momento de querer ingresar sin problemas a su país de destino debe, durante su trayecto enfrentarse a diferentes barreras de mercado, como son las normas, legislaciones, tendencia del consumidor, competencia, productos sustitutos, entre otros, pero su principal riesgo lo corre durante el proceso de transporte que en este caso presente el siguiente esquema multimodal:



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: María Jose Anda

Por esta razón para evitar daños a la calidad del producto y a la vez estar acordes a las exigencias del consumidor y las restricciones legislativas del Reino Unido de Gran Bretaña, se ha delimitado que lo apropiado para este proceso de transporte y distribución, es necesario contar con dos tipos de empaques, los mismos que serán catalogados como empaque primario y empaque secundario.

El empaque primario de la uchuva deshidratada es aquel que estará en contacto directo con el producto por ende será la que el consumidor final recibirá al momento de comprar el producto en las perchas de los supermercados. El empaque adecuado para este tipo de producto es una funda de polietileno termo sellada, para mantener la calidad del producto durante su transportación.

El empaque secundario es donde se despacharan las bolsas de 150gr de uchuva deshidratada, estas serán cajas de cartón que contendrán 48 unidades; las cajas serán apiladas en pallets y selladas con empacador plástico para su

fácil adecuación dentro del contenedor y movilización tanto en el puerto de salida como de llegada y respectivamente durante el transporte al mayorista final.

2.6 DIAGRAMA DE PROCESOS

Figura N° 2.2 Presentación, envío y comercialización de uchuva deshidratada



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: María Jose Anda

2.6.1 Etiquetado

Se entiende por etiquetado toda mención, marca de fábrica o comercial, dibujo o signo relacionado como un producto que figure en cualquier empaque que acompañan o se refieren a un producto determinado.

Las etiquetas deben contener la siguiente información:

- Lugar de Origen (lugar de manufacturación del producto).
- Estar en idioma inglés.
- Presentación principal del producto.

- Denominación del producto: es el nombre común o el nombre con el que se conoce al producto en el mercado.
- Contenido Neto, es el peso del alimento contenido dentro del empaque de presentación, sin incluir el peso de la envoltura.
- Dentro del sistema inglés en onzas, libras, kilogramos, etc.
- Información Nutricional, es donde se incluirán la cantidad de calorías, vitaminas y grasa, etc. que contiene un determinado producto.
- Declaración de ingredientes, es donde se enlistan todos y cada uno de los ingredientes presentes en el producto.
- Nombre y dirección del productor, empacador o distribuidor del producto.
- Código de Barras, es el código que permite identificar el producto.
- Fechas de vencimiento del producto.
- Beneficios del consumo.
- Marca y Logotipo de la empresa que empaca y despacha el producto (Cedeño et al., 2004, 74 – 76).

2.6.2 Promoción del Producto en el Reino Unido de Gran Bretaña

Una de las principales barreras que encuentran los productos cuando desean entrar a un nuevo mercado, es llegar a un posicionamiento adecuado y a la mente del consumidor, por esta razón existen varios medios a través de los cuales se realiza la promoción de un producto nuevo en un nuevo país de

destino. (Ver Anexo 1 para referencia de Barreras Arancelarias y no Arancelarias)

Al estar enfocados en la venta directa a mayoristas distribuidores la principal forma de promocionar el producto será Ferias Internacionales, entre las cuales se presentan las siguientes que son las más importantes relacionadas con este tipo de productos,

Food & Drink Expo

21 al 24 de Marzo 2010

NEC - Birmingham

Organiza: William Reed Publications

T. +44 (0)1444 819230

E. paula@23exhibitions.com

W. www.foodanddrinkexpo.co.uk

International Food Exhibition

13 al 16 de Marzo 2011

Excel - Londres

Organiza: Fresh RM

9 Manchester Square

London

W1U 3PL

T. +44 (0)20 7886 3100

F. +44 (0)20 7886 3091

W. www.ife.co.uk

CAPÍTULO III

3 CONCLUSIONES

Durante el proceso de investigación, recolección y levantamiento de datos del proyecto pudimos observar que la información existente en el Ecuador, tanto en bibliotecas universitarias, como entidades públicas es bastante escasa, al ser la uchuva un producto no tradicional de exportación, razón por la cual, fue bastante necesario solicitar información de países vecinos como Colombia, en donde la producción y comercialización de uchuva en todas sus presentaciones es ya parte importante de las exportaciones no tradicionales, alcanzando aproximadamente el 60% de todo este

La uchuva es, una fruta rica en vitaminas, su sabor, textura y color, resultan bastante llamativos para los consumidores tanto locales como los que se encuentran en el mercado internacional, principalmente aquellos a los que les gustan las frutas exóticas y tropicales, además todos los beneficios nutricionales que esta ofrece por su consumo regular, así como la purificación de la sangre, riñones, vías urinarias, aumenta la concentración mental, y es un antioxidante para los pulmones, entre otros, le dan a esta fruta un extraordinario valor agregado adicional.

La ubicación geográfica del Ecuador es sin lugar a dudas la ventaja comparativa más favorable para la oferta de uchuva deshidratada al mercado del Reino Unido, con la disponibilidad de la fruta sin estacionalidad, es decir que se cuenta con materia prima durante todo el año, la mano de obra calificada para realizar el proceso de deshidratación y los costos favorables, hacen que nuestros productos sean bastante competitivos en los mercados extranjeros y que generen interés en los consumidores principalmente por la calidad ofrecida.

El proceso de deshidratación de un fruto por el método tradicional de secado al sol, conserva todos sus nutrientes, elimina el nivel de humedad de la fruta, y su textura es suave y consistente, lo que permite que los exportadores utilicen los

medios de transporte más económicos para su logística, es decir que al obtener mediante este proceso un tiempo de vida de 12 meses aproximadamente, se lo puede trasladar vía marítima, en contenedores de carga normal, sin refrigeración o ambientes especiales, lo que ofrece también una reducción en el costo.

Los frutos deshidratados han estado en los mercados por décadas, principalmente la uva deshidratada, más conocida como pasa de uva, la misma que tiene una excelente acogida a nivel mundial. Adicionalmente es el snack saludable más consumido en el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña y además es utilizado en varios platos culinarios y en empresas que ofrecen cereales y barras nutritivas, es por esto que presentar al mercado del Reino Unido una nueva opción de fruto deshidratado es una opción viable.

La uchuva deshidratada puede ingresar en el mercado del Reino Unido de Gran Bretaña con una aplicación óptima de la cadena de valor y del canal de distribución que permitirá llevar un producto de calidad producido en Ecuador hasta las perchas de los principales supermercados del Reino Unido de Gran Bretaña. Sin embargo, es muy importante que durante los primeros meses mientras el producto se establece en el mercado, los productores participen en eventos internacionales en los cuales expongan al público, preferentemente mayoristas, la calidad del producto, los beneficios del consumo, y los usos tanto en snack saludables como en repostería, para que el comprador pueda verificar y sentir interés por llevar este producto hasta los principales auto servicios (supermercados) del mercado de interés.

Es factible realizar el proyecto expuesto en este plan de tesis, debido a que, el Ecuador cuenta con excelentes beneficios como el suelo, que permiten sembrar y cultivar uchuva fresca de calidad, lo que nos da materia prima de calidad Premium y así podemos tener un producto final con características únicas que atraiga a su consumo. Adicionalmente, los productores capacitados para realizar la exportación de uchucas deshidratadas tienen experiencia en la

exportación de frutos naturales y procesados a mercados como el del Reino Unido de Gran Bretaña es decir cuentan ya con el know how de cómo lograr que estos productos sean de interés en el extranjero, por otra parte el mercado del Reino Unido está enfocado en el consumo de alimentos saludables y está abierto al consumo de nuevos productos que traigan un beneficio saludable, y la pasa de uvilla puede brindarles una solución nutritiva.

El Reino Unido de Gran Bretaña, es una economía en crecimiento constante, razón por la cual el poder adquisitivo de su gente es bastante alto, es por esto que ellos no escatiman gastar su dinero en productos saludables, en más año tras año crece de manera considerable la conciencia de consumo (tendencia de los consumidores, mediante la cual se prefiere consumir productos saludables y ricos en vitaminas, que comida chatarra) en los ingleses, los que sin lugar a dudas prefieren consumir un snack rico en vitaminas y nutrientes que unas papas de bolsa, debido a esto se han convertido en los principales consumidores de frutos deshidratados a nivel mundial.

El mercado de destino al que no hemos enfocado en este proyecto de tesis, es aún un mercado rico para ser explorado y explotado, es necesario entregar un producto de calidad que ya lo tenemos y que además sea competitivo en costo y calidad, que también poseemos, es necesario simplemente tener la posibilidad de implementar la uchuva deshidratada a la gama de productos que ofrece la empresa.

Finalmente podemos decir sin dudar, que nuestro país tiene un potencial enorme en la producción de frutas de calidad, frutas apetecidas por mercados extranjeros, aquellas que no son de exportación tradicional o que aún siguen en proceso de desarrollo y penetración de mercado, sin embargo no podemos esperar que países como Colombia y Perú que ofrecen nuestros mismos productos adquieran ventaja en la exportación de estos debido a su oportuno análisis de mercado y agregación de valor agregado a frutas como la uchuva.

Es muy importante que exploremos las ventajas comparativas de nuestro país, que nos sintamos beneficiados de tener una tierra tan fértil en la que crecen frutas, verduras y hortalizas de calidad, intentemos ofrecer productos con valores agregados para que en los mercados internacionales, (que son tan exigentes), lleguen a posicionarse y ser productos de elite y de de preferencia de consumo.

La viabilidad del desarrollo de este proyecto está simplemente el deseo que tenga un productor exportador de poder ofrecer un producto nuevo e innovador a un mercado que ofrece un nivel de crecimiento asombroso, contamos con todas las herramientas necesarias para llegar a lograr que la uchuva deshidratada sea el producto sustituto de la pasa de uva.

BIBLIOGRAFÍA

1. APPLEYARD, D. & FIELD, A., Economía Internacional, McGraw Hill, 4ta. Edición, (2003), Bogotá.
2. CEDEÑO, M., & MONTENEGRO, D., Plan Exportador, Logístico y de Comercialización de Uchuva al Mercado de Estados Unidos para Frutexpo S.C.I. Ltda., (2004).
3. CLUB DE NEGOCIOS – UDLA, La uvilla ecuatoriana sacó visa a 5 países europeos, [<http://clubdenegociosudlablogspot.com>], (2008), 15/12/2009.
4. FLIMAN, X., Modelo PMP, Estudio de Mercado Pasas – Reino Unido, ProChile, (2009). Londres.
5. FLORES, E.; LÓPEZ, V.; GALARZA, A., Perfiles de Producto – Perfil de Uvilla, Centro de Información e Inteligencia Comercial – CICO, (2009). Ecuador.
6. FLORES, R. & FISCHER, G., Producción, postcosecha y exportación de la uchuva, (2000).
7. GROCERY TRADER, California Raisins - The Interview, [<http://grocerytrade.com>], (2008), 28/11/09
8. KRUGMA, P. Increasing returns, monopolistic competition and international trade, Journal Economics, Edición 9, (1979). p. 469 – 479.
9. LA HORA, La uvilla busca espacio en el mercado internacional. Ibarra. (2008), 27.02.08.
10. LIDERES, Equibusiness, 12va. Edición, (2003), 29.08.03. Ecuador.
11. LÓPEZ, I., Las relaciones comerciales entre España y Portugal en el contexto de la Integración Europea, (2003).
12. MEDINA, M., El cultivo de uchuva tipo de exportación, Agricultura Tropical, Vol. 28, No 2, (1991).
13. PERFETTI, J., Inteligencia de Mercados – Perfil de Producto N° 13, Corporación Colombia Internacional, (2002). Ecuador.
14. PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA, Bogotá.
15. SALVATORE, D., Economía Internacional, 4ta. Edición, McGraw Hill, (1999). Bogotá.
16. SICA. Uvilla. (2000)

17. UNIVERSIDAD DE CORUÑA, Coruña.
18. UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA, Bogotá.
19. [<http://bce.fin.ec>]
20. [<http://corpei.org>]
21. [<http://detoxyourworld.com>]
22. [<http://healthsupplies.com>]
23. [<http://iica.int>]
24. [<http://indexmundi.com>]
25. [<http://iniap-ecuador.gov.ec>]
26. [<http://magap.gov.ec>]
27. [<http://trademap.org>]
28. [<http://vivapura.com>]
29. [www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/convenio%20MAG%20IICA/productos/uvilla_mag.pdf]. 22/10/09.

ANEXOS

ANEXO 1

**Acceso a Mercados – Barreras Arancelarias y no arancelarias del ingreso
de uchuva a nuevos mercados**